



Notas da versão do Salesforce Spring '17

Salesforce, Spring '17

Desbrave o caminho até seus clientes



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

© Copyright 2000–2017 salesforce.com, inc. Todos os direitos reservados. Salesforce é uma marca registrada da salesforce.com, inc., assim como outros nomes e marcas. Outras marcas que aparecem neste documento podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

CONTEÚDO

Notas da versão do Salesforce Spring '17	1
Como usar estas notas de versão	3
Como e quando os recursos ficam disponíveis?	6
Navegadores suportados	40
Salesforce em geral	44
Lightning Experience	62
SalesforceEinstein	81
Vendas	81
Data.com	150
Contratos de	154
Analítico	194
Comunidades	251
Chatter	292
Arquivos	302
Celular	307
Financial Services Cloud	319
Health Cloud	324
Personalização	331
Segurança e identidade	361
Implantação	381
Desenvolvimento	382
Marketing	467
Atualizações críticas	467
Outros produtos da Salesforce	468
Índice	469

Notas da versão do Salesforce Spring '17

A versão Spring '17 traz muitas das melhorias de usabilidade mais pedidas do Lightning Experience para tornar os seus usuários ainda mais felizes. Integramos inteligência artificial na plataforma com o Salesforce Einstein—experimente no Sales Cloud! Service Console, Knowledge e relatórios e painéis se beneficiam do Lightning. Espaços de trabalho da comunidade tornam as tarefas de gerenciamento de comunidade ainda mais fáceis e você pode ajustar as suas personalizações e distribuir novos aplicativos mais rápido do que nunca. E dispomos de muitos conteúdos novos do Trailhead para ajudar você e os seus usuários a aproveitar ao máximo a experiência do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Como usar estas notas de versão](#)

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

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

Alguns recursos da versão Spring '17 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

[Navegadores suportados](#)

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

[Salesforce em geral: Favoritos, aplicativos de console e mais ações](#)

A versão Spring '17 oferece mais motivos para adorar o Lightning Experience. Personalize sua experiência de navegação com favoritos, veja vários registros em uma tela com aplicativos de console e acesse mais ações globais em qualquer lugar no Lightning Experience.

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

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

[SalesforceEinstein: O CRM mais inteligente do mundo com inteligência artificial \(AI\) para todos](#)

O SalesforceEinstein é AI integrada à plataforma Salesforce. Ele entrega recursos avançados de AI para vendas, serviços e marketing, permitindo que qualquer pessoa use cliques ou código para criar aplicativos com AI que ficam mais inteligentes a cada interação. Agora todos em qualquer papel e setor podem usar AI para dar o seu melhor.

[Vendas: Inteligência artificial, caminho de vendas expandido e email inteligente](#)

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Ajude os representantes a desenvolver relacionamentos mais fortes com os clientes e a integrar seus emails e calendários com o Microsoft e agora com o Gmail. Para maior produtividade, os seus representantes podem priorizar chamadas e gerenciar registros com facilidade utilizando o Kanban de muitas outras formas.

[Data.com: Atualizações de registro contínuas e melhor controle](#)

A integração de dados melhora o Data.com Clean com uma nova e mais eficiente maneira de se fazer atualizações contínuas com base em regras nos registros. O mapeamento personalizado de campo oferece regras de integração de dados com a flexibilidade de atender às suas necessidades particulares. A integração de dados oferece dados confiáveis de vários serviços, incluindo Data.com e pacotes de dados de terceiros. Para controlar a maneira como um serviço de dados atualiza os registros, o serviço oferece uma regra de integração de dados. A correspondência e a atualização entre o serviço de dados e sua organização são controladas pelos mapeamentos de campo da regra.

[Serviço: O Lightning chega ao Console e ao Knowledge e o Field Service chega até o iOS](#)

Kabum! O Lightning Experience chegou ao Console de serviço. Aproveite sua UI simplificada e a facilidade de personalizá-la com o Lightning App Builder de arrastar e soltar. O Knowledge também foi agraciado pelo Lightning, com uma barra unificada do Knowledge e tipos de registro padrão substituindo tipos de artigo personalizados. O serviço de campo chega até os seus técnicos por meio de um aplicativo no iOS. E a CTI aberta chega aos aplicativos de console do Lightning, enquanto a CTI de desktop se despede.

[Analítica: Aprimoramentos do Lightning, gerenciador de dados completo, página inicial pessoal do Wave, novos gráficos e mais](#)

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience oferecem assinaturas de relatórios, compartilhamento e seguimento de painéis e aprimoramentos nos gráficos. O Wave está mais pessoal agora, com compra completa no Gerenciador de dados, nova página inicial do Wave personalizada, navegação personalizada no aplicativo, novos tipos de gráfico e muito mais.

[Comunidades: Espaços de trabalho da comunidade, públicos baseados em critérios, ações móveis e mais](#)

A brisa suave do Spring '17 traz mudanças significativas para as comunidades, desde ferramentas atualizadas até novos componentes. Os espaços de trabalho da comunidade centralizam o acesso a *todas* as ferramentas que você usa para construir, moderar e gerenciar a sua comunidade, e o Community Builder dá mais espaço para você trabalhar. Com públicos baseados em critérios, é possível atribuir critérios de tipo de registro e localização a variações de página para atingir o seu público alvo. E ações móveis facilitam a criação, edição e atualização dos registros do Salesforce diretamente do seu dispositivo móvel.

[Chatter: Feed de destaques da empresa, criar feeds personalizados, personalizar grupos](#)

Redesenhamos a página inicial do Chatter no Lightning Experience para que você tenha mais daquilo que deseja: personalização. Introduzimos o feed Destaques da empresa, a possibilidade de criar seus próprios feeds com fluxos, uma lista dos últimos grupos atualizados e uma maneira de compartilhar publicações. Também é possível criar grupos personalizados para qualquer caso de uso e filtrar perguntas em feeds de grupo em comunidades e no Lightning Experience.

[Arquivos: Pastas em bibliotecas \(beta\), anexar Salesforce Files a registros e renomear arquivos na lista relacionada](#)

Fizemos melhorias nos arquivos para você ter mais funcionalidade com menos esforço. Organize seus arquivos de biblioteca em pastas para renovar suas bibliotecas (beta). Use o Apex para personalizar downloads de arquivo para fins de segurança e rastreamento. Trabalhe mais rápido e melhor no Lightning Experience anexando e renomeando arquivos diretamente na lista relacionada Arquivos.

[Móvel: Faça mais enquanto estiver em trânsito](#)

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. O Salesforce1 oferece melhorias às tarefas, gráficos aprimorados, aprovações e muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios em seus telefones. O Salesforce Authenticator recebeu uma atualização de design para fazer com que seja mais fácil ler as notificações rapidamente. E apresentamos o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS, uma ferramenta completa que coloca na ponta dos dedos tudo o que os seus técnicos de serviço de campo precisam.

[Financial Services Cloud: Mapeamento de relacionamento entre cliente e família, alertas, aprimoramentos de serviço do cliente](#)

Os consultores agora podem criar, visualizar e realizar a manutenção de clientes e famílias por meio de novos grupos de relacionamento. Tenha novos aprimoramentos de serviço do cliente, incluindo alertas na página de perfil de um cliente e contas financeiras, para ajudar os consultores a acompanhar as alterações nas contas financeiras do cliente.

Health Cloud: Wave para Health Cloud: Estratificação de risco, conversão de lead para paciente e mais

Otimize a coordenação do tratamento e gerencie proativamente pacientes em risco com os painéis do Wave. E agora é superfácil pegar leads do Salesforce e convertê-los em registros de paciente do Health Cloud. Para completar, fizemos adições ao modelo de dados do Health Cloud e melhoramos o desempenho do console do Health Cloud.

Personalização: Mais controle sobre atribuições de página de registro e telas de fluxo, conexão a serviços externos

Agora os cliques levam você mais longe. Oferecem controle mais granular sobre a atribuição de páginas de registro do Lightning a seus usuários. Eles dão controle sobre suas telas de fluxo, incluindo uma maneira de fazê-los se parecer com o Lightning Experience. E, embora seja necessário um pouco de código, os cliques facilitam a conexão da organização a serviços externos.

Segurança e identidade: Verificação de integridade mais fácil, criptografia do Chatter, OAuth para aplicativos conectados

A verificação de integridade de segurança oferece linhas de base personalizadas para simplificar o trabalho de configuração da segurança para os seus usuários e clientes. Você pode criptografar publicações e anexos do Chatter e proteger os dispositivos da Internet das Coisas com o OAuth 2.0.

Implantação: Dependência de permissão de implantação agora é selecionada automaticamente

Agora a permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando a permissão "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada.

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

Marketing: ferramentas para engajar seus clientes como nunca

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

Atualizações críticas: Mudanças no LockerService, proteção de CSRF para páginas do Visualforce e mascaramento desacoplado da Criptografia de plataforma Shield

Esta versão inclui duas novas atualizações críticas. Uma delas muda a forma como as páginas do Visualforce implementam a proteção de CSRF para solicitações GET. A outra desacopla a permissão "Exibir dados criptografados" da Criptografia de plataforma Shield. Além disso, as atualizações críticas de fluxo e aprovações do LockerService da versão Summer '16 foram adiadas.

Outros produtos da Salesforce

Como usar estas notas de versão

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

- Oferecemos versões em [PDF](#) e em [HTML](#).
- Na versão HTML, as configurações do navegador determinam o idioma utilizado. Para alterar o idioma, role até o fim, clique em **Alterar idioma** e selecione um idioma.
- As notas de versão incluem detalhes sobre recursos novos e modificados, não sobre problemas conhecidos, que estão disponíveis no [site de Problemas conhecidos do Salesforce](#).



Nota: Até a nova versão estar disponível para você, os links das notas de versão para a Ajuda do Salesforce, os guias de implementação, os guias para desenvolvedores e outras documentações não funcionarão. E, às vezes, os links apontarão para materiais da versão anterior.

Parte de nossa documentação possui versões de pré-visualização disponíveis várias semanas antes do lançamento. Para acessar as versões de pré-visualização em [Desenvolvedores do Salesforce](#), selecione Visualizar na lista suspensa Versão da documentação.

NESTA SEÇÃO:

[Use filtros para se concentrar nas notícias mais importantes](#)

Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado direito da tela, não o conteúdo à esquerda.

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

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

[Outros recursos](#)

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

[Seu feedback é importante](#)

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

Use filtros para se concentrar nas notícias mais importantes

Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado direito da tela, não o conteúdo à esquerda.

Experiência

Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no Mobile e no Salesforce Classic.

Edição

As melhorias de recursos que estarão disponíveis para você dependem da sua edição. Filtre as notas da versão para mostrar somente as melhorias disponíveis na sua edição.

Impacto do recurso

Alguns recursos exigem que você os ative ou configure para que os usuários possam ter os benefícios. Como administrador, filtre as notas da versão para focar ou ocultar somente esses recursos. Ou talvez você queira ver apenas os recursos que são ativados automaticamente para os seus usuários.

Área de produtos

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

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

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](#)

É possível compartilhar sua lista filtrada de notas de versão com qualquer pessoa. Selecione filtros, copie o URL e distribua o URL como quiser.

Saiba o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic

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

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

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

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

Outros recursos

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

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

- [Calendário de preparação para lançamento e de eventos de foco de recursos](#). Registre-se para horas com especialistas e outros eventos.

Seu feedback é importante

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

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos da versão Spring '17 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

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

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

Salesforce em geral

A versão Spring '17 oferece mais motivos para adorar o Lightning Experience. Personalize sua experiência de navegação com favoritos, veja vários registros em uma tela com aplicativos de console e acesse mais ações globais em qualquer lugar no Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Confiar na preparação do Lightning Experience		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar atalhos para suas principais páginas do Salesforce com favoritos	✓			
Aplicativos de console: Agora no Lightning Experience (beta)			✓	
Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários			✓	
Fazer mais ações no menu Ações globais	✓			
Vender diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition				✓
Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa			✓	
Pesquisar				
Escolher um objeto e pesquisá-lo em qualquer lugar	✓			
Fornecer resultados mais relevantes com filtros de pesquisa dependentes	✓			
Pesquisar contatos usando o nome da conta	✓			
Knowledge: Pesquisa de artigos aprimorada		✓		
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos	✓			

Lightning Experience

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recursos do Lightning Experience nesta versão				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorias gerais			✓	
Pesquisar			✓	
SalesforceEinstein			✓	
Principais recursos de vendas			✓	
Produtividade de vendas			✓	
Integração com Google (beta)			✓	
Integração com Microsoft®			✓	
Data.com			✓	
Contratos de			✓	
Relatórios e painéis			✓	
Chatter			✓	
Arquivos			✓	
Lightning App Builder			✓	
Salesforce Connect			✓	
Serviços externos (beta)		✓		
Aprovações			✓	
Fluxo de trabalho visual			✓	
Process Builder			✓	
Configuração			✓	
Segurança e identidade			✓	
Desenvolvimento			✓	
O que é diferente ou não está disponível nos Recursos do Lightning Experience da versão Spring '17			✓	

Vendas

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Ajude os representantes a desenvolver relacionamentos mais fortes com os clientes e a integrar seus emails e calendários com o Microsoft e agora com o Gmail. Para maior produtividade, os seus representantes podem priorizar chamadas e gerenciar registros com facilidade utilizando o Kanban de muitas outras formas.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recursos do Lightning Experience			✓	
Principais recursos de vendas				
Contas				
Visualizar relacionamentos de conta utilizando a hierarquia de contas no Lightning Experience	✓			
Obter mais de contas pessoais			✓	
Contatos				
Continuar impressionado com contatos para várias contas			✓	
Solicitações de Stay-in-Touch serão desativadas na versão Summer '17	✓			
Leads				
Gerenciar leads no Lightning Experience	✓			
Deixar usuários de marketing e de operações de venda visualizarem leads convertidos			✓	
Web-to-Lead			✓	
Campanhas				
Visualizar os resultados de hierarquia de campanha no Lightning Experience			✓	
Gerenciar status dos membros da campanha no Lightning Experience			✓	
Gerenciar membros da campanha mais rapidamente com ações em massa no Lightning Experience	✓			
Previsões colaborativas	✓			
Oportunidades	✓			
Pedidos	✓			
Cotas				
Obter mais das cotações	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Levar os PDFs de cotações ao próximo nível no Lightning Experience	✓			
Caminho				
Caminho para cotações e objetos personalizados	✓			
Caminho presta atenção aos campos exigidos pelo layout de página	✓			
Gerenciamento de duplicados				
Detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience			✓	
Gerenciar contas pessoais duplicadas			✓	
Recursos de produtividade				
Console de vendas				
			✓	
Lightning Voice				
Usar o Voicemail para chamadas perdidas	✓			
Ver a qualidade da chamada rapidamente	✓			
Organizar as suas chamadas com uma lista de chamadas (Beta)	✓			
Registrar chamadas no compositor de atividade automaticamente	✓			
Criar relatórios do Lightning Voice			✓	
Email				
Ação Enviar email: Personalize o email de acordo com seus processos comerciais		✓		
Enviar emails usando endereços de email de toda a organização		✓		
Escolher entre vários endereços de email no campo De		✓		
Criar mais associações de registro com o campo de pesquisa Relacionado a	✓			
Economizar tempo com modelos de email sensíveis ao contexto	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Campos de mesclagem sensíveis ao contexto simplificam suas escolhas	✓			
Rodapés consistentes para emails enviados por meio do Gmail ou Office 365	✓			
Enviar arquivos por email como anexos ou links: Você decide		✓		
Tarefas				
Criar tarefas de acompanhamento	✓			
Usar tarefas recorrentes (de novo e de novo) no Lightning Experience			✓	
Economizar tempo usando Salvar e novo em tarefas		✓		
Pesquisar tarefas e eventos	✓			
Os rótulos do campo de início e término de tarefas recorrentes mudaram	✓			
Modos de exibição de listas				
Economizar tempo editando em linha em modos de exibição de lista (disponível ao público em geral)	✓			
Modos de exibição de listas no Lightning Experience têm como padrão a última exibição	✓			
Kanban				
Consultar o modo de exibição Kanban em qualquer lugar	✓			
Fazer o seu próprio modo de exibição Kanban	✓			
Exibir registros por tipo de registro no modo de exibição Kanban	✓			
Sales Cloud Einstein				
Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Einstein			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Priorizar seus leads com pontuação preditiva de leads e Insights de leads			✓	
Ver previsões inteligentes e lembretes oportunos sobre negócios com os Insights de oportunidade			✓	
Gerenciar relacionamentos com Insights de conta de maneira mais inteligente			✓	
Caixa de entrada				
Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Inbox			✓	
Aumentar a produtividade de emails com clientes do Inbox			✓	
Integração com o Google				
Lightning para Gmail (beta)				
Fazer mais diretamente no Lightning para Gmail		✓		
Einstein traz insights para o Lightning para Gmail		✓		
Aumentar a produtividade com email aprimorado	✓			
Dar o seu toque pessoal ao Lightning para Gmail		✓		
Lightning Sync para Google				
Colocar os contatos dos representantes de vendas no Gmail™			✓	
Ver quem está participando das reuniões marcadas no Google Calendar™ diretamente do Salesforce	✓			
Integração com Microsoft®				
Lightning para Outlook				
Fazer mais diretamente no Lightning para Outlook	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein traz Insights para o Lightning para Outlook	✓			
Ajustar ainda mais o conteúdo em painéis de aplicativos de email			✓	
Boas-vindas aos clientes do Service Cloud e Force.com			✓	
Lightning Sync para Microsoft® Exchange®				
Ver quem está participando das reuniões marcadas nos calendários do Microsoft Exchange® diretamente do Salesforce	✓			
Salesforce para Outlook				
Atualização crítica necessária	✓			
Fim do suporte a vários aplicativos da Microsoft®			✓	
Outras alterações no Sales Cloud				
Mudança no carimbo de data/hora da avaliação de dados	✓			
Ações globais adicionadas para contratos e pedidos		✓		
Reuniões agendadas recentemente visíveis na página inicial do Lightning Experience sem precisar atualizar o navegador	✓			
Os botões de navegação do calendário mudaram no Lightning Experience	✓			
O Programador em nuvem está sendo encerrado			✓	
Editor rich text para Notes agora está usando Quill	✓			
Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais	✓			
Campos de mesclagem mais fáceis de utilizar ao enviar email para contas pessoais no Lightning Experience	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
A exibição rápida da conta pessoal sempre exibe as informações da conta no Lightning Experience	✓			
Preenchimento automático de conta agora se chama campos de conta automatizados	✓			
As permissões do Console de vendas são atribuídas com mais facilidade no Salesforce Classic		✓		
Regras de atribuição de lead visíveis no Lightning Experience			✓	

Data.com

A integração de dados melhora o Data.com Clean com uma nova e mais eficiente maneira de se fazer atualizações contínuas com base em regras nos registros. O mapeamento personalizado de campo oferece regras de integração de dados com a flexibilidade de atender às suas necessidades particulares. A integração de dados oferece dados confiáveis de vários serviços, incluindo Data.com e pacotes de dados de terceiros. Para controlar a maneira como um serviço de dados atualiza os registros, o serviço oferece uma regra de integração de dados. A correspondência e a atualização entre o serviço de dados e sua organização são controladas pelos mapeamentos de campo da regra.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter atualizações de registro contínuas usando regras de integração de dados		✓		
Controlar atualizações de registro com mapeamento personalizado de campo		✓		

Contratos de

Kabum! O Lightning Experience chegou ao Console de serviço. Aproveite sua UI simplificada e a facilidade de personalizá-la com o Lightning App Builder de arrastar e soltar. O Knowledge também foi agraciado pelo Lightning, com uma barra unificada do Knowledge e tipos de registro padrão substituindo tipos de artigo personalizados. O serviço de campo chega até os seus técnicos por meio de um aplicativo no iOS. E a CTI aberta chega aos aplicativos de console do Lightning, enquanto a CTI de desktop se despede.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Console de serviço				
Conhecer o novo Lightning Service Console (beta)			✓	
Lightning Service Setup — A sua vida ficou muito mais fácil! (Beta)				
Knowledge				
Explorar o Salesforce Classic em busca da Configuração do Lightning Knowledge			✓	
Acesso simplificado e permissões com Lightning Knowledge			✓	
Pesquisa do Knowledge: Pré-filtragem e outras melhorias, acessíveis de qualquer lugar				
Obter mais contexto com fragmentos nos principais resultados de artigos	✓			
Pesquisar artigos arquivados	✓			
1, 2, 3... Veja quantos resultados são encontrados para uma pesquisa	✓			
Simplificar a sua tela com uma página inicial unificada do Knowledge e Modos de exibição de lista			✓	
Tipos de registro do Knowledge: Tipos de registro no holofote				
Personalizar layouts de página para diferentes tipos de artigos			✓	
Página inicial padrão de registro: Obtenha mais dos seus artigos com cinco novos componentes				
Positivo para as classificações dos artigos do Knowledge			✓	
Adicionar artigos do Knowledge em um snap			✓	
Visualizar versões antigas de artigos do Knowledge e alterações			✓	
Visualizar categorias de dados atribuídas a um artigo do Knowledge	✓			
Adicionar categorias de dados a um artigo do Knowledge			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Pesquisar, Anexar e Seguir artigos com a Barra lateral do Knowledge para o Lightning Service Console			✓	
Serviço de campo				
O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS (disponível ao público em geral) (Lançamento atrasado)			✓	
Rastrear suas peças e estoque em peruas			✓	
Locais de serviço de campo			✓	
Modelos de criação de relatório de serviço de campo			✓	
Status de compromisso de serviço			✓	
Desativar o rastreamento por GPS no perfil do usuário			✓	
Itens de linha de pedido de serviço têm prioridade			✓	
CTI				
Usar a CTI aberta para os aplicativos do console do Lightning			✓	
Novo comportamento para o método onNavigationChange da CTI aberta		✓		
Dar seu último adeus à CTI de desktop	✓			
Gerenciamento de casos do Lightning				
Feed de caso compacto é remodelado para o Lightning Experience	✓			
Caixa de opção Atribuição de caso visível no Lightning Experience			✓	
Serviço de atendimento ao cliente social				
Suporte à API de atendimento ao cliente social			✓	
A página de detalhes da publicação social agora ficou mais detalhada			✓	
Guia Publicação social no Lightning			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para clientes	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Realizar mais sem sair do feed de caso			✓	
Professional Edition com suporte no Atendimento ao cliente social			✓	
Omni-Channel				
O Supervisor Omni-Channel está disponível ao público em geral				
Atribuir trabalho de sobrecarga a um usuário ou fila				
Limites da organização do Omni-Channel aumentados				
Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão				
Live Agent				
O roteamento do Omni-Channel para bate-papos está disponível ao público em geral				
Layouts de página para transcrições de bate-papos ativos, em espera e finalizados				
Personalizar o seu componente de pesquisa da barra lateral padrão				
Clientes podem salvar transcrições no iOS				
Use links clicáveis em seus bate-papos				
Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão				
Snap-ins para Web				
O Snap-ins Chat passa de beta para disponível para o público em geral			✓	
Personalizar o formulário anterior ao Snap-ins Chat para fornecer uma experiência otimizada para os seus clientes			✓	
Personalizar os widget do Snap-ins Chat para refletir a marca da sua empresa			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Snap-ins para aplicativos móveis			✓	
Outras alterações				
Web-to-Case: Frustrar remetentes de spam com o reCAPTCHA			✓	
Atribuir automaticamente casos a filas quando clientes enviarem casos via Email-to-Case			✓	
Aplicativo Call Center recebe um novo nome	✓			
O Chatter Answers será encerrado no Winter '18	✓			
O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) dão boas-vindas aos clientes do Service Cloud			✓	

Analítico

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience oferecem assinaturas de relatórios, compartilhamento e seguimento de painéis e aprimoramentos nos gráficos. O Wave está mais pessoal agora, com compra completa no Gerenciador de dados, nova página inicial do Wave personalizada, navegação personalizada no aplicativo, novos tipos de gráfico e muito mais.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Assine relatórios no Lightning Experience	✓			
Relatório de filtro via parâmetros de URL no Lightning Experience	✓			
Visualizar painéis como outras pessoas no Lightning Experience	✓			
Compartilhar gráficos de painel publicando-os no Chatter no Lightning Experience			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Expandir componentes do painel para obter uma visão geral no Lightning Experience	✓			
Seguir painéis no Lightning Experience			✓	
Mover painéis entre pastas no Criador de painel do Lightning Experience	✓			
Adicionar gráficos de dispersão e funil aos painéis do Lightning Experience	✓			
Relatórios de objeto externo têm menos limitações	✓			
Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience	✓			
Wave Analytics				
Wave: Traga seus dados para o Wave				
Monitorar, replicar e preparar no gerenciador de dados		✓		
Preparar conjuntos de dados com receitas (disponível ao público em geral)		✓		
Ter melhores resultados com a manipulação de medida nula			✓	
Arquivos estendidos de metadados na página de edição de conjunto de dados agora usam XMD 2.0			✓	
Wave: Estender o Wave em todas as direções				
Personalizar sua página inicial pessoal de Análise	✓			
Criar aplicativos do Wave interativos para seus clientes	✓			
Elevar a produtividade durante apresentações com anotações e notificações	✓			
Integrar o Wave ao Salesforce com guias do Wave	✓			
Integrar o Wave a qualquer página da Web ou aplicativo baseado na Web		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Wave: Explore e visualize				
Melhorias na navegação da tabela de comparação	✓			
Melhorias nas tabelas dinâmicas e de valores	✓			
Explorar novos filtros e funções	✓			
Expandir seus horizontes de visualização com novos gráficos do Wave	✓			
Gráficos aprimorados do Wave	✓			
Wave: Projete e crie				
Criar painéis mais rapidamente com clonagem de widget e substituição de etapa	✓			
Filtragem automatizada entre conjuntos de dados com origens de dados conectadas	✓			
Personalizar os valores de exibição de widgets de lista e de alternância	✓			
Executar uma ação em vários registros de tabela com um único clique		✓		
Resumir dados entre dimensões com tabelas dinâmicas	✓			
Salvar e empacotar imagens com aplicativos do Wave	✓			
Obter cálculos precisos com a nova manipulação de medida nula				✓
Consultar conjuntos de dados e objetos do Salesforce com novos tipos de etapa	✓			
Controles mais intuitivos para o widget de data	✓			
Identificar etapas com rótulos descritivos	✓			
Outras melhorias do Designer de painéis do Wave	✓			
Wave: Dados de tendência				
Configurar agenda de instantâneos para relatórios de tendência	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Definir limites do tamanho de conjunto de dados para relatórios de tendência em toda a organização	✓			
Agrupar colunas com valores booleanos em painéis de tendência	✓			
Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos				
Wave para vendas e serviços mais fácil de criar do que nunca	✓			
Wave: Movimente-se com o Wave Mobile				
Experimente o Wave para iOS mais recente	✓			
Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android	✓			
Wave: Desenvolva na plataforma				
Aproveitar a funcionalidade mais recente de SAQL		✓		
Veja as atualizações da API REST para Wave		✓		
Migrar ou implantar personalizações com XMD de usuário empacotável		✓		
Empacotar e distribuir aplicativos com modelos do Wave (beta)		✓		

Comunidades

A brisa suave do Spring '17 traz mudanças significativas para as comunidades, desde ferramentas atualizadas até novos componentes. Os espaços de trabalho da comunidade centralizam o acesso a *todas* as ferramentas que você usa para construir, moderar e gerenciar a sua comunidade, e o Community Builder dá mais espaço para você trabalhar. Com públicos baseados em critérios, é possível atribuir critérios de tipo de registro e localização a variações de página para atingir o seu público alvo. E ações móveis facilitam a criação, edição e atualização dos registros do Salesforce diretamente do seu dispositivo móvel.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Chegou a hora de atualizar seu modelo anterior ao Winter '16			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para comunidades	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Preparar as suas comunidades para a desativação do TLS 1.0			✓	
LockerService				
Atualização crítica do LockerService em comunidades substituída			✓	
Melhorar a segurança da marcação <Head> da sua página		✓		
Melhorias de usabilidade e design				
Espaços de trabalho da comunidade: O novo centro do universo das suas comunidades			✓	
O Community Builder recebe mais espaço		✓		
Ver o que vai onde com melhor feedback visual enquanto cria		✓		
Obter controle de cada layout de página com tipos de layout de tema		✓		
Localizar e criar arquivos de ativos no Community Builder		✓		
Controlar a capitalização de títulos na sua comunidade		✓		
Coloque o foco em sua comunidade com o direcionamento de público		✓		
Lightning Bolt		✓		
Modelos de comunidade				
Fazer mais com dispositivos móveis em comunidades conduzidas por modelo	✓			
Enviar mensagens diretas nas comunidades (Lançamento atrasado)			✓	
Adicionar um feed de colaboração aos seus artigos	✓			
Não deixar nenhuma pergunta sem resposta	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ver mais resultados da pesquisa sugeridos relevantes	✓			
Criar modos de exibição de lista de relatório e painel e páginas de detalhes	✓			
Criar novos registros a partir de pesquisas	✓			
Tarefas agora disponíveis em comunidades	✓			
Ver com que frequência um tópico é seguido e usado	✓			
Acesso do usuário convidado simplificado para dados de objetos em comunidades	✓			
O feed de favoritos chega ao Community Builder		✓		
Personalizar a navegação da comunidade com os itens de menu aninhados		✓		
Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo			✓	
Modificar a visualização Kanban	✓			
Componentes personalizados do Lightning				
Escrever uma vez, reutilizar sempre: Suporte para force:hasRecordId		✓		
Acessar aplicativos do Lightning em comunidades públicas		✓		
Personalizar com componentes e eventos globais do Lightning		✓		
Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo			✓	
Chatter e arquivos em modelos de comunidade				
Classificar por publicações mais populares na sua comunidade	✓			
Ter mais opções para filtrar perguntas na sua comunidade	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Compartilhar publicações na sua comunidade	✓			
Usar teclas do teclado para publicar na sua comunidade	✓			
A aparência dos feeds foi atualizada na sua comunidade	✓			
Gerenciar membros com maior facilidade	✓			
Cabeçalho do perfil de usuário mais simplificado	✓			
Informações do usuário ao passar o cursor do mouse chega às comunidades	✓			
Colocar os níveis de reputação do usuário onde quiser		✓		
Grupos personalizáveis agora disponíveis ao público em geral	✓			
Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos	✓			
Pesquisa, relatórios e análises				
Obter informações granulares com o relatório de pesquisa melhorado	✓			
Mergulhar de cabeça nas comunidades de autoatendimento utilizando o Google Analytics			✓	
Criar um tipo de relatório personalizado para ver taxas de clique de perguntas relacionadas	✓			
Moderação				
Obter uma vantagem inicial com as regras de moderação pré-configuradas			✓	
Proteger a sua comunidade e melhorar a produtividade com o Spam IQ (piloto)			✓	
Outras alterações em Comunidades				
Criar modos de exibição de lista nas comunidades			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Editar registros em linha em comunidades	✓			
Refinar a reputação para refletir atividades significativas			✓	
URLs de artigos agora incluem o ID do registro		✓		
Licença de Comunidade de clientes Plus			✓	
Criar mais comunidades na sua organização do Salesforce			✓	
Realizar edições em linha em massa em uma comunidade	✓			
Marcar seus usuários com uma especialidade			✓	
Comunidades oferecem suporte a todos os idiomas da plataforma		✓		
O suporte ao botão Voltar agora está disponível em guias de comunidades conduzidas por modelos	✓			
Documentação de comunidades	✓			

Chatter

Redesenhamos a página inicial do Chatter no Lightning Experience para que você tenha mais daquilo que deseja: personalização. Introduzimos o feed Destaques da empresa, a possibilidade de criar seus próprios feeds com fluxos, uma lista dos últimos grupos atualizados e uma maneira de compartilhar publicações. Também é possível criar grupos personalizados para qualquer caso de uso e filtrar perguntas em feeds de grupo em comunidades e no Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Feeds				
A página inicial do Chatter no Lightning foi renovada	✓			
Criar feeds personalizados com fluxos do Chatter	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
O nome do feed Toda a empresa foi alterado para Destaques da empresa	✓			
Criptografia de plataforma Shield chega ao Chatter (piloto)				✓
Compartilhar publicações no Lightning Experience	✓			
Comentários ativos estão melhores do que nunca	✓			
Usar sequência de teclas para publicar	✓			
A aparência dos feeds é atualizada	✓			
Grupos				
Grupos personalizáveis do Chatter agora disponíveis ao público em geral		✓		
Filtrar perguntas em grupos de mais de uma maneira	✓			
Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos	✓			
Convidar usuários externos para grupos do Chatter no Lightning Experience	✓			

Arquivos

Fizemos melhorias nos arquivos para você ter mais funcionalidade com menos esforço. Organize seus arquivos de biblioteca em pastas para renovar suas bibliotecas (beta). Use o Apex para personalizar downloads de arquivo para fins de segurança e rastreamento. Trabalhe mais rápido e melhor no Lightning Experience anexando e renomeando arquivos diretamente na lista relacionada Arquivos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Organizar arquivos de biblioteca em pastas (beta)			✓	
Adicionar Salesforce Files da Lista relacionada a um registro no Lightning Experience	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Renomear arquivos no Lightning Experience	✓			
Converter um link para um arquivo externo em uma referência de arquivo do Files Connect	✓			
O Salesforce Files Sync agora é compatível com o macOS Sierra	✓			
Decidir quando enviar arquivos como links		✓		

Celular

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. O Salesforce1 oferece melhorias às tarefas, gráficos aprimorados, aprovações e muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios em seus telefones. O Salesforce Authenticator recebeu uma atualização de design para fazer com que seja mais fácil ler as notificações rapidamente. E apresentamos o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS, uma ferramenta completa que coloca na ponta dos dedos tudo o que os seus técnicos de serviço de campo precisam.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1				
O que há de novo nesta versão do Salesforce1				
Lembrete de que o Salesforce1 exige o iOS 10 na versão Spring '17	✓			
Ir direto para Contas pessoais a partir dos Modos de exibição de listas no Salesforce1	✓			
Consultar as pontuações de leads no Salesforce1			✓	
Fazer mais com pedidos no Salesforce1	✓			
Obter melhor acesso às cotações no Salesforce1	✓			
Criar tarefas de acompanhamento no Salesforce1	✓			
Usar as tarefas recorrentes no Salesforce1			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gráficos aprimorados substituem gráficos legados no Salesforce1 (encerramento em fases)	✓			
Ver até 200 agrupamentos de gráficos aprimorados no Salesforce1	✓			
Visualizar os gráficos de combinação barra + linha no Salesforce1	✓			
Visualizar publicações no Salesforce1 que foram compartilhadas no Lightning Experience	✓			
Fazer chamadas ou enviar emails de Perfis no Salesforce1	✓			
Salesforce Authenticator				
Salesforce Authenticator com novo design	✓			
Notificações do Salesforce Authenticator para iOS 10 mais fáceis de ler	✓			
Field Service Lightning iOS (Lançamento atrasado)			✓	
Salesforce Classic Mobile		✓		

Financial Services Cloud

Os consultores agora podem criar, visualizar e realizar a manutenção de clientes e famílias por meio de novos grupos de relacionamento. Tenha novos aprimoramentos de serviço do cliente, incluindo alertas na página de perfil de um cliente e contas financeiras, para ajudar os consultores a acompanhar as alterações nas contas financeiras do cliente.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Adicionar empresas a famílias				
Criar grupos de relacionamento com o novo assistente				
Adicionar um cliente individual a várias famílias				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Visualizar relacionamentos financeiros				
Receber alertas oportunos sobre contas financeiras				
Criar casos usando contas financeiras				
Sincronizar contas e contatos				
Objeto do Financial Services Cloud alterado				
Metadados do Financial Services Cloud alterados				

Health Cloud

Otimize a coordenação do tratamento e gerencie proativamente pacientes em risco com os painéis do Wave. E agora é superfácil pegar leads do Salesforce e convertê-los em registros de paciente do Health Cloud. Para completar, fizemos adições ao modelo de dados do Health Cloud e melhoramos o desempenho do console do Health Cloud.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciar o risco de pacientes com o Wave para Health Cloud: Estratificação de risco				✓
Converter leads em pacientes de forma integrada				
Carregamento mais rápido da linha de tempo de pacientes			✓	
Health Cloud tem novos objetos personalizados		✓		
Metadados do Health Cloud: Tipos novos e alterados		✓		
Melhorias no desempenho do console	✓			
Criar listas de pacientes precisas com segmentação avançada de pacientes	✓			

Personalização

Agora os cliques levam você mais longe. Oferecem controle mais granular sobre a atribuição de páginas de registro do Lightning a seus usuários. Eles dão controle sobre suas telas de fluxo, incluindo uma maneira de fazê-los se parecer com o Lightning Experience. E, embora seja necessário um pouco de código, os cliques facilitam a conexão da organização a serviços externos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Lightning App Builder				
Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil		✓		
Personalizar páginas de conta pessoal		✓		
Personalizar suas páginas do Lightning ainda mais com novos modelos		✓		
Clonar as páginas do Lightning padrão do Salesforce		✓		
O assistente Nova página do Lightning App Builder foi reestruturado		✓		
Personalizar o Pannel de destaques com mais botões de ação		✓		
Adicionar o componente Registro relacionado às suas páginas do Lightning		✓		
Adicionar o componente Lista relacionada às suas páginas do Lightning		✓		
Personalizar a exibição de listas relacionadas nas páginas do Lightning		✓		
Aprimore suas páginas do Lightning com componentes de Fluxo (beta)		✓		
Exibir solicitações de aprovação pendentes em páginas iniciais		✓		
Adicionar Skype a páginas de registro do Lightning (beta)			✓	
Componente Rich Text desativado quando a atualização crítica do LockerService está ativa			✓	
Serviços externos (beta)				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Assistente de Serviços externos o conduz pela Configuração (beta)		✓		
Adicionar facilmente um esquema a serviços externos (beta)		✓		
Realizar ações repetidas com fluxos e serviços externos (beta)		✓		
Salesforce Connect				
Trabalhar de forma integrada em todas as suas organizações do Salesforce – Conector entre organizações com suporte para gravação			✓	
Basta pedir para receber... Mais objetos externos		✓		
Acessar objetos externos no Salesforce Console do Salesforce Classic		✓		
Campos de relacionamento de pesquisa externa melhorados – qual é a importância de um nome?	✓			
Criar ações rápidas para objetos externos		✓		
Relatórios melhores para objetos externos	✓			
Aprovações				
Analisar solicitações de aprovação pendentes no Lightning Experience		✓		
Não se preocupe mais com o botão Enviar!			✓	
Selecionar o próximo aprovador no Lightning Experience e no Salesforce1	✓			
Atualização crítica "Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto" foi adiada			✓	
Fluxo de trabalho visual				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Executar fluxos com uma aparência do Lightning (disponível ao público em geral)			✓	
Integrar seus fluxos a páginas do Lightning (beta)		✓		
Mais contexto para erros de fluxo		✓		
Aplicar segurança do nível de campo para todas as operações de fluxo		✓		
Atualização crítica "Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo" será ativada na versão Spring '17			✓	
Exibir telas de fluxo em duas colunas (disponível ao público em geral)			✓	
Process Builder				
Process Builder tem ícones atualizados		✓		
Acessar dados criptografados no Process Builder (piloto)				✓
Administração de lista de opções				
Os campos da lista de opções globais agora têm seu próprio tipo de registro		✓		
Adicionar campos da lista de opções globais a todos os tipos de registro		✓		
Rótulos de valor não estão mais ligados a nomes de API		✓		
Acessar listas de opções com a API do conjunto de ferramentas		✓		
AppExchange				
Obter mais informações com listagens simplificadas do AppExchange		✓		
Avaliar ofertas do AppExchange no Salesforce		✓		
Configuração geral				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ver suas atribuições de página de registro do Lightning rapidamente		✓		
O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) dão boas-vindas aos usuários do Force.com			✓	
Conjuntos de permissões padrão facilitam sua vida		✓		
Obter mais controle sobre a personalização de ações para contratos e pedidos		✓		
Eliminar JavaScript das funções aumenta a segurança		✓		

Segurança e identidade

A verificação de integridade de segurança oferece linhas de base personalizadas para simplificar o trabalho de configuração da segurança para os seus usuários e clientes. Você pode criptografar publicações e anexos do Chatter e proteger os dispositivos da Internet das Coisas com o OAuth 2.0.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Autenticação e identidade				
Gerencie os, até então, não gerenciáveis aplicativos conectados do OAuth		✓		
Verificação de identidade obrigatória para autenticação de dois fatores e alterações de endereço de email	✓			
Os administradores que fazem login como usuários estão sujeitos aos requisitos da autenticação de dois fatores		✓		
Aprimoramentos do Lightning Login disponíveis com o Salesforce Authenticator versão 2.7.0	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
O segredo do cliente pode ser opcional no fluxo de OAuth do servidor da Web (Lançamento atrasado)		✓		
Apresentamos o Identity para a Internet das Coisas				
Fluxo de token de ativo do OAuth 2.0 para proteger dispositivos conectados (disponível para o público em geral)		✓		
Fluxo de autenticação OAuth 2.0 para aplicativos em dispositivos com entrada limitada (Lançamento atrasado)		✓		
Personalizar o seu provedor de autenticação personalizado		✓		
Verificação de integridade				
Importar uma linha de base de segurança personalizada na verificação de integridade		✓		
Nova permissão obrigatória para exibir e gerenciar a verificação de integridade		✓		
Salesforce Shield				
Criptografia de plataforma: Criptografar campos de fórmula e publicações do Chatter				
Verificações de criptografia mais rápidas				
Recuperar dados criptografados com campos de fórmula personalizada (disponível para o público em geral)				
Criptografar os seus dados no Chatter (Piloto)				
Desativar o mascaramento de dados criptografados				
Criptografar arquivos de índice de pesquisa com um tipo de segredo do locatário dedicado				
Criptografia de índice de pesquisa para nuvem do governo				
Criptografia integrada no Analytics Cloud (Beta)				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acessar dados criptografados com fluxos e o Process Builder (piloto)				
Monitoramento de eventos: Rastrear a adoção do Lightning Experience e as atividades do seu administrador				
Rastrear as ações do usuário no Lightning Experience com arquivos de log de eventos		✓		
Ver as ações de administradores do Salesforce que fizeram login como outro usuário		✓		
Outras alterações				
Recursos de segurança do navegador ativados em todas as contas				
Proteger-se contra script entre sites e arquivos maliciosos				

Implantação

Agora a permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando a permissão "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada		✓		

Desenvolvimento

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Nova página de configuração informativa do Lightning LockerService		✓		
O banner lembra você do LockerService		✓		
LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida			✓	
Criar sites confiáveis da CSP para acessar APIs de terceiros			✓	
Usar expressões não vinculadas para ligação de dados unidirecional entre os componentes		✓		
Personalizar a aparência dos aplicativos Lightning substituindo os tokens (Visualização para o desenvolvedor)		✓		
Compartilhar aplicativos do Lightning com usuários não autenticados		✓		
Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas	✓			
Criar componentes do Lightning para ações rápidas no Developer Console		✓		
Serviço de dados do Lightning (Visualização para o desenvolvedor)		✓		
Manipulação de eventos simplificada nos componentes básicos do Lightning				
Manipulação do evento onactive		✓		
Componentes do Lightning novos e alterados		✓		
Eventos do Lightning alterados		✓		
Novos métodos de API JavaScript		✓		
Visualforce				
Usar o Lightning Design System nas páginas do Visualforce			✓	
Fazer referência aos ativos do Lightning Design System com a variável global \$Asset			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Adicionar mais segurança às suas páginas do Visualforce		✓		
Permitir proteção contra CSRF em solicitações GET de páginas do Visualforce (Atualização crítica)			✓	
Apex Code (Código do Apex)				
API de fragmento de código do Apex agora disponível ao público em geral		✓		
Monitorar o status dos trabalhos em lote do Apex		✓		
É permitido somente um método de configuração de teste por classe		✓		
Adeus aos erros da palavra-chave instanceOf		✓		
Faça chamadas de serviços da Web em trabalhos enfileiráveis encadeados		✓		
Mapas de campos SObject preenchidos retornam valores corretos		✓		
O Apex tem novos requisitos de testes de política de segurança de transações		✓		
Apex: classes e interfaces novas e alteradas				
Novas classes do Apex		✓		
Interface alterada do Apex		✓		
ConnectApi (Chatter no Apex)				
Classes do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
API				
Objetos novos e alterados				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Novos objetos		✓		
Objetos alterados		✓		
SOSL				
Recurso alterado: FIND {SearchQuery}		✓		
Destacar termos correspondentes nos resultados de pesquisa com a cláusula WITH HIGHLIGHT		✓		
API REST				
Fazer várias solicitações simultaneamente com o recurso Composto: agora disponível ao público em geral		✓		
Recurso alterado: Pesquisar uma string		✓		
Recurso removido: FlexiPage				
API SOAP				
Chamadas novas, alteradas e descontinuadas		✓		
API REST do Chatter				
Recursos da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
API REST de relatórios e painéis				
Novos recursos e parâmetros: Tipos de relatório, lightningSubscribe		✓		
Novos métodos		✓		
Recursos alterados: Descrição do painel dashboardMetadata e resultados do painel		✓		
API do Lightning – Visualização para o desenvolvedor (Lançamento atrasado)		✓		
API em massa				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Agora a API em massa permite consultas mais complexas		✓		
Apresentando a API em massa 2.0 (piloto)				✓
Mensagens				
Forneça eventos personalizáveis com eventos de plataforma (beta)				✓
Assine facilmente a API de streaming no Java com um conector de EMP		✓		
API do conjunto de ferramentas				
Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas		✓		
API de metadados		✓		
Serviços de dados				
Campos obrigatórios para BigObjects personalizados (piloto)				✓
Definir chaves primárias compostas para BigObjects personalizados (piloto)				✓
BigObjects oferecem melhores recursos de consulta (piloto)				✓
Aprimoramentos no SOQL assíncrono (piloto)				✓
API de CTI aberta		✓		
Outras alterações de API				
Mudança para a terminologia de Data.com		✓		
Tipos de metadados personalizados				
Relacionamentos de metadados agora são compatíveis com relacionamentos de definição de campo		✓		
Áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados (piloto)				✓
queryMore() é compatível com tipos de metadados personalizados		✓		
Console do desenvolvedor				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar classes de exceção no Developer Console		✓		
Ver mais resultados de cobertura de código no Developer Console		✓		
Depurando				
Depurar pacotes gerenciados em organizações assinantes		✓		
Definir durações discretas de sinalizador de rastreamento		✓		
ISVforce				
Gerenciar pacotes usando o Lightning Experience		✓		
Atualizações por push de pacotes desativam sites remotos novos ou modificados por padrão		✓		
ISVforce: Atualização de pacotes de aplicativos do Lightning e do Salesforce Classic				
Cancelar uma solicitação de envio por push de pacote usando uma API		✓		
Depurar Apex code em organizações assinantes		✓		
Controlar o acesso de usuários de LMO a seu código em organizações assinantes com uma nova permissão		✓		

Navegadores suportados

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

NESTA SEÇÃO:

[Navegadores compatíveis com o Lightning Experience](#)

O Lightning Experience é compatível com Apple® Safari® versões 8.x, 9.x e 10.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. O Microsoft® Internet Explorer® versão 11 será encerrado a partir do Summer '16. Se estiver usando o Microsoft® Internet Explorer® versões 9-10, você será redirecionado para o Salesforce Classic. Há algumas limitações.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

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

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

O Lightning Experience é compatível com Apple® Safari® versões 8.x, 9.x e 10.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. O Microsoft® Internet Explorer® versão 11 será encerrado a partir do Summer '16. Se estiver usando o Microsoft® Internet Explorer® versões 9-10, você será redirecionado para o Salesforce Classic. Há algumas limitações.

EDIÇÕES

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

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

Microsoft Edge

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

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

Microsoft Internet Explorer versão 11

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

Para obter mais detalhes sobre essa alteração, consulte [Fim do suporte para acessar o Lightning Experience e o Salesforce 1 usando o Internet Explorer 11](#).

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

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

- Não há suporte para arrastar e soltar arquivos em comentários do feed no Internet Explorer.

Para recomendações de configuração, consulte Configurações do Internet Explorer.

Mozilla® Firefox®, versão estável mais recente

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

Google Chrome™, versão estável mais recente

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

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

Apple® Safari® versões 8.x, 9.x e 10.x no Mac OS X

Não há recomendações de configuração para o Safari.

Com o Safari, não é possível usar:

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

Navegadores compatíveis com Wave Analytics

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

Recomendações e requisitos para todos os navegadores

- Para todos os navegadores, é necessário ativar JavaScript, cookies e TLS 1.2. Se o TLS 1.2 não estiver disponível, ative o TLS 1.1. Navegadores que não tenham suporte para TLS 1.1 ou TLS 1.2 não poderão acessar o Salesforce depois que desativarmos o TLS 1.0. A desativação já ocorreu em organizações de sandbox e será concluída em organizações de produção em 4 de março de 2017.
- A resolução mínima de tela necessária para oferecer suporte a todos os recursos do Salesforce é 1024 x 768. Resoluções de tela inferiores nem sempre exibem corretamente certos recursos do Salesforce, como o Report Builder e o Editor de layout de página.
- Para usuários do Mac OS no Apple Safari ou Google Chrome, certifique-se de que a configuração de sistema **Mostrar barras de rolagem** esteja configurada como **Sempre**.
- Alguns plugins e extensões de navegadores da Web de terceiros podem interferir na funcionalidade do Chatter. Se ocorrer alguma falha de funcionamento ou comportamento inconsistente do Chatter, desative os plugins e as extensões do navegador da Web e tente novamente.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

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

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

Microsoft Edge

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

EDIÇÕES

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

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

Microsoft Internet Explorer versões 9, 10 e 11

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

- A compatibilidade com o Internet Explorer 8 é limitada. O Salesforce é compatível com o Internet Explorer 8 somente no Windows 7, com TLS 1.1 e/ou TLS 1.2 ativado.
- O site completo do Salesforce é compatível com Internet Explorer 9, 10 e 11 no Windows 8 e 8.1 em laptops habilitados para toque apenas com entradas padrão de mouse e teclado. Não há suporte para dispositivos móveis ou tablets em que o toque seja o principal meio de interação. Em vez disso, use o aplicativo de navegador móvel Salesforce1.
- Não há suporte para o editor de soluções HTML em Internet Explorer 11 no Salesforce Knowledge.
- Não há suporte para o Modo de compatibilidade nem para a Exibição de compatibilidade no Internet Explorer.
- A versão Metro do Internet Explorer 10 não é suportada.
- O Internet Explorer 11 não é compatível com o Console do desenvolvedor.
- O Internet Explorer 11 não é suportado no Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI versão 4.0 ou superior.
- O Community Templates for Self-Service é compatível com o Internet Explorer 9 e posteriores para usuários de desktop e o Internet Explorer 11 e posteriores para usuários móveis.
- O Internet Explorer 9 não é compatível com o Salesforce Wave Analytics.
- O Internet Explorer 9 e o 10 não são compatíveis com o Lightning App Builder.
- Os usuários do Internet Explorer 9 não têm verificação ortográfica baseada no navegador.
- Não há suporte para arrastar e soltar arquivos em comentários do feed no Internet Explorer.

Para recomendações de configuração, consulte Configurações do Internet Explorer.



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

Mozilla Firefox, versão estável mais recente

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

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

Para recomendações de configuração, consulte Firefox.

Google Chrome, versão estável mais recente

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

Com o Chrome, não é possível usar:

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

Apple Safari versões 8.x e 9.x no Mac OS X

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

Com o Safari, não é possível usar:

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

Navegadores compatíveis com Wave Analytics

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

Recomendações e requisitos para todos os navegadores

- Para todos os navegadores, é necessário ativar JavaScript, cookies e TLS 1.2. Se o TLS 1.2 não estiver disponível, ative o TLS 1.1. Navegadores que não tenham suporte para TLS 1.1 ou TLS 1.2 não poderão acessar o Salesforce depois que desativarmos o TLS 1.0. A desativação já ocorreu em organizações de sandbox e será concluída em organizações de produção em 4 de março de 2017.
- A resolução mínima de tela necessária para oferecer suporte a todos os recursos do Salesforce é 1024 x 768. Resoluções de tela inferiores nem sempre exibem corretamente certos recursos do Salesforce, como o Report Builder e o Editor de layout de página.
- Para usuários do Mac OS no Apple Safari ou Chrome, certifique-se de que a configuração de sistema **Mostrar barras de rolagem** esteja configurada como **Sempre**.
- Alguns plugins e extensões de navegadores da Web de terceiros podem interferir na funcionalidade do Chatter. Se ocorrer alguma falha de funcionamento ou comportamento inconsistente do Chatter, desative os plugins e as extensões do navegador da Web e tente novamente.

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

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

Salesforce em geral: Favoritos, aplicativos de console e mais ações

A versão Spring '17 oferece mais motivos para adorar o Lightning Experience. Personalize sua experiência de navegação com favoritos, veja vários registros em uma tela com aplicativos de console e acesse mais ações globais em qualquer lugar no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Confiar na preparação do Lightning Experience](#)

Assim como estamos sempre adicionando novos recursos ao Lightning Experience, estamos fazendo adições à lista de personalizações que você pode avaliar utilizando a Verificação de prontidão do Lightning Experience. E se estiver resabiado de agir de acordo com as nossas recomendações, registre-se para uma consulta gratuita com um especialista do Lightning Experience para receber mais conselhos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Criar atalhos para suas principais páginas do Salesforce com favoritos](#)

Se você estiver familiarizado com a personalização de conjuntos de guias no Salesforce Classic, gostará da maneira de personalizar a navegação do Lightning Experience com favoritos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Aplicativos de console: Agora no Lightning Experience (beta)

Você está pronto para comemorar? Porque nós estamos. Os aplicativos de console agora estão disponíveis no Lightning Experience. Crie aplicativos de console para que seus usuários visualizem vários registros em uma tela e acessem facilmente os utilitários e os detalhes críticos de registro de que precisam, tudo no Lightning Experience. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis apenas para usuários do Sales Cloud e do Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, não dê a outros usuários acesso a aplicativos de console do Lightning. Anteriormente, o console estava disponível somente no Salesforce Classic.

Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários

A barra de utilitários dá aos usuários acesso rápido a ferramentas comuns de produtividade, como Notas e Itens recentes. A barra aparece como um rodapé fixo, que os usuários podem acessar para abrir utilitários em painéis acoplados. Nos bastidores, os utilitários utilizam o poder dos componentes do Lightning. É possível adicionar uma barra de utilitários a qualquer aplicativo do Lightning, incluindo aplicativos padrão e de console. Anteriormente era possível somente adicionar ou personalizar uma barra de utilitários usando a API. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Fazer mais ações no menu Ações globais

Crie registros, registre chamadas, crie notas e inicie ações de tela, do Visualforce e de componentes do Lightning em qualquer lugar no Lightning Experience. O menu Ações globais (+) agora exibe quase todas as ações globais da seção Ações do Salesforce1 e do Lightning Experience do layout global de editor. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Vender diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition

Caros usuários da Professional Edition: apresento a vocês nosso grande amigo, Contas pessoais. Talvez já tenham ouvido falar um do outro. Bem, agora vocês podem começar a trabalhar juntos para que representantes de vendas armazenem informações sobre as pessoas às quais querem vender. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa

No Lightning Experience, Salesforce1 e comunidades com base em modelo, não será possível usar editores de rich text ou campos de edição com rich text quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa em organizações de sandboxes e da Developer Edition. Editores de rich text e campos em organizações de produção continuam a funcionar normalmente mesmo quando o LockerService está ativado. Além disso, o LockerService não afeta o Salesforce Classic nem o Lightning Out, que inclui o uso dos componentes do Lightning no Visualforce.

Pesquisa: Ferramentas inteligentes levam você aos resultados certos

Os nossos recursos de pesquisa cada vez mais flexíveis levam você aonde precisa ir no Salesforce, rapidamente. Já sabe qual objeto você está pesquisando? Aumente o zoom antes de inserir os termos de pesquisa. É mais fácil encontrar os contatos quando você sabe a qual conta eles estão conectados. Se você estiver procurando por artigos do Knowledge, temos mais opções de filtro e apresentamos fragmentos do artigo nos Principais resultados. Os filtros de pesquisa dependentes definidos pelo administrador no Lightning Experience ajudam a simplificar os fluxos de trabalho. E, como você espera em todas as versões, mais objetos são pesquisáveis.

Confiar na preparação do Lightning Experience

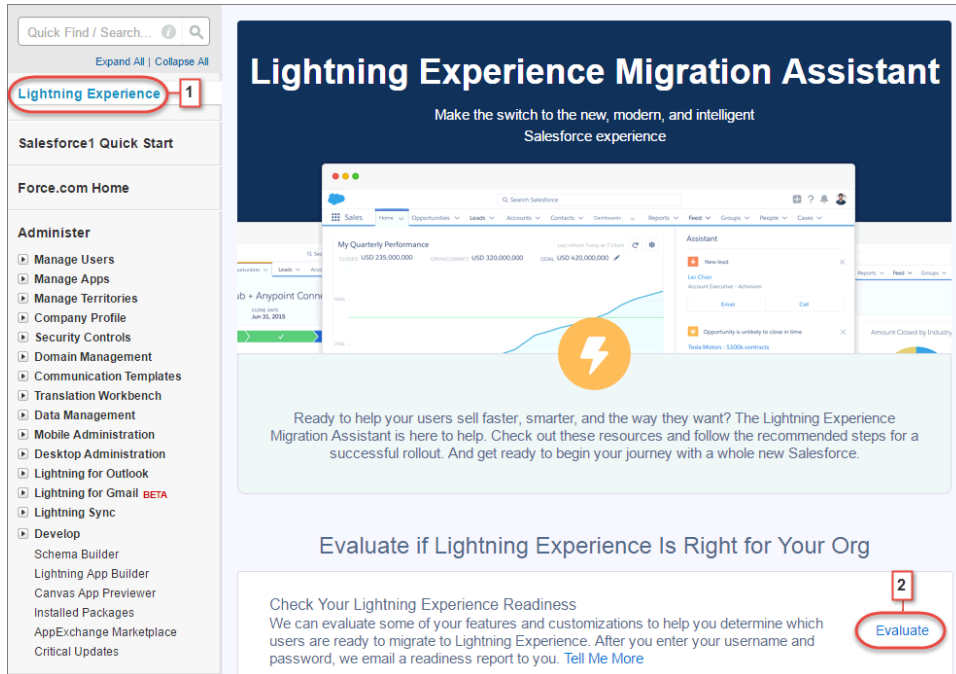
Assim como estamos sempre adicionando novos recursos ao Lightning Experience, estamos fazendo adições à lista de personalizações que você pode avaliar utilizando a Verificação de prontidão do Lightning Experience. E se estiver resabiado de agir de acordo com as nossas recomendações, registre-se para uma consulta gratuita com um especialista do Lightning Experience para receber mais conselhos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Você conferiu sua implantação do Salesforce recentemente para ver se está pronto para o Lightning Experience? Mesmo que tenha verificado anteriormente, verifique novamente para ver o que há de novo.

Como anteriormente, inicie a verificação de prontidão em Configuração do Salesforce. Clique em **Lightning Experience > Avaliar**.

EDIÇÕES

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



Em seguida, você receberá por email um relatório personalizado de prontidão, incluindo recomendações sobre como migrar sua implantação do Salesforce para o Lightning Experience. O email também inclui um convite para participar de um webinar gratuito com um consultor do Lightning Experience, que o ajuda a seguir nossas recomendações.

Para ver o que começamos a avaliar desde sua última verificação, confira "Ver se você está pronto para o Lightning Experience com a Verificação de prontidão", na Ajuda do Salesforce.

E acompanhe para conhecer mais recursos e personalizações que a verificação começará a avaliar nos próximos meses.

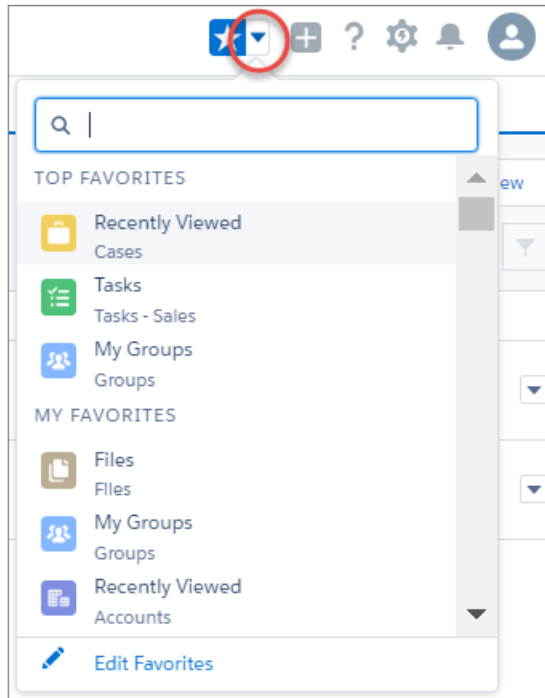
Criar atalhos para suas principais páginas do Salesforce com favoritos

Se você estiver familiarizado com a personalização de conjuntos de guias no Salesforce Classic, gostará da maneira de personalizar a navegação do Lightning Experience com favoritos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Com favoritos, você pode acessar rapidamente registros importantes, listas, grupos, painéis e outras páginas usadas com frequência no Salesforce. São semelhantes aos favoritos em um navegador da Web, porém melhores, pois seus favoritos estão disponíveis independentemente do dispositivo ou navegador que você use para efetuar login no Lightning Experience.

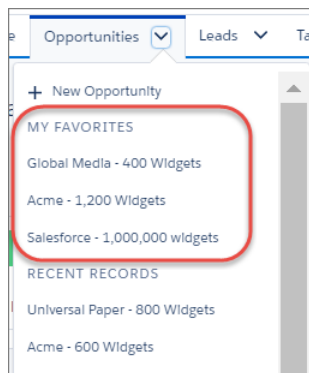
Clique na estrela (☆) para adicionar a página atual – por exemplo, todos os leads em aberto – a seus favoritos. Um estrela realçada significa que você está em uma página favorita. Para removê-la dos favoritos, clique na estrela realçada.

Os favoritos que você salvou estão a um clique na sua lista de favoritos, onde você pode encontrar e gerenciar todos eles.



Cada favorito mostra o nome, o tipo de registro e o nome do aplicativo (quando o favorito não está em seu aplicativo atual). Ao abrir um favorito que está em um aplicativo diferente, você alterna para esse aplicativo.

A barra de navegação também oferece acesso rápido a favoritos usados com frequência no aplicativo atual para alguns itens, como Oportunidades.



Dica: Seus principais favoritos aparecem na barra de navegação e na lista de favoritos após você começar a usá-los.

Considere os aspectos a seguir ao trabalhar com favoritos.

- É possível ter até 200 favoritos, com conteúdo dos seguintes tipos.
 - Página inicial do registro para objetos padrão e personalizados (incluindo substituições do Visualforce dessas exibições de registro)
 - Listas
 - Painéis

- Relatórios
- grupos do Chatter



Nota: Não é possível adicionar aos favoritos exibições de lista nas guias Relatórios, Painéis, Arquivos, Tarefas e Notes. Também não é possível adicionar substituições do Visualforce de exibições de lista e publicações individuais do Chatter.

- Aplicativos de console e páginas de configuração não oferecem suporte a favoritos, mas você ainda pode acessar seus favoritos nessas áreas.
- Somente usuários individuais podem gerenciar favoritos. Administradores do Salesforce não podem compartilhar nem editá-los.

Aplicativos de console: Agora no Lightning Experience (beta)

Você está pronto para comemorar? Porque nós estamos. Os aplicativos de console agora estão disponíveis no Lightning Experience. Crie aplicativos de console para que seus usuários visualizem vários registros em uma tela e acessem facilmente os utilitários e os detalhes críticos de registro de que precisam, tudo no Lightning Experience. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis apenas para usuários do Sales Cloud e do Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, não dê a outros usuários acesso a aplicativos do console do Lightning. Anteriormente, o console estava disponível somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience

Disponível em: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer** Editions com Sales Cloud e Service Cloud

NESTA SEÇÃO:

[Apresentamos os aplicativos de console do Lightning \(beta\)](#)

Você e seus usuários de console irão adorar o console no Lightning Experience. Graças à plataforma Lightning, a criação e a personalização de um aplicativo de console estão mais fáceis e poderosas. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder](#)

Para combinar com seus novos aplicativos de console do Lightning, nós criamos novos componentes do Lightning e um novo modelo de página do Lightning. Agora seus usuários do console podem ser tão eficientes e produtivos como se estivessem no Salesforce Classic. Quer saber a melhor parte? Você pode fazer toda essa personalização com cliques em vez de código! Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Ter o histórico de guias em aplicativos de console do Lightning](#)

Sabemos que seus usuários precisam acompanhar muitas coisas. Também sabemos que os usuários adoram o componente Histórico usado em consoles do Salesforce Classic. Por isso, temos satisfação em apresentar o utilitário Histórico em aplicativos de console do Lightning. Os usuários de console podem ver as guias e subguias do espaço de trabalho que visitaram recentemente na barra de utilitários do console. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Entender as diferenças entre aplicativos de console do Salesforce Classic e do Lightning Experience](#)

Embora os aplicativos de console do Lightning incluam muitos dos recursos que tornam os aplicativos do Lightning tão bons para você e seus usuários, eles não têm alguns dos recursos dos aplicativos de console do Salesforce Classic.

[Visualizar e gerenciar seus aplicativos de console de novas maneiras](#)

Agora sua organização pode ter dois tipos de aplicativos de console: aqueles criados no Salesforce Classic e os criados no Lightning Experience. Queremos lembrar a você onde acessar e gerenciar esses diferentes aplicativos de console, pois o método é diferente para cada tipo. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Apresentamos os aplicativos de console do Lightning (beta)

Você e seus usuários de console irão adorar o console no Lightning Experience. Graças à plataforma Lightning, a criação e a personalização de um aplicativo de console estão mais fáceis e poderosas. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Use aplicativos de console para impulsionar a produtividade dos usuários, que poderão editar e fazer referência a vários registros de uma vez. Quando um usuário escolhe um registro em uma lista relacionada, ele abre como uma guia no console. Quando um usuário abre um registro relacionado, ele abre como uma subguia. Os aplicativos de console se lembram das guias, portanto, quando um usuário sai da página, ele não perde tempo ao retornar.

Os aplicativos de console no Lightning Experience têm muitas das funcionalidades que você já conhecia no Salesforce Classic, como o layout de três colunas e guias fixas, mas atualizadas com o estilo do Lightning Experience. Também é possível personalizar aplicativos de console do Lightning com páginas e componentes do Lightning, graças à flexibilidade da plataforma Lightning.

Para Vendas e serviço, estamos fornecendo aplicativos de console prontos para usar. Esses aplicativos estão localizados no Iniciador de aplicativos, em Console de vendas e Console de serviço. Também é possível criar seus próprios aplicativos de console no Lightning Experience.

Para criar um aplicativo de console ou personalizar um dos nossos, em Configuração, digite *Aplicativo* na caixa *Busca rápida* e selecione **Gerenciador de aplicativo**. No Gerenciador de aplicativo, você pode editar os aplicativos fornecidos pelo Salesforce ou criar seus próprios aplicativos com o assistente Novo aplicativo do Lightning.

A criação de um aplicativo de console do Lightning é semelhante à criação de qualquer aplicativo do Lightning. No assistente, é possível personalizar a cor e a marca de um aplicativo, adicionar componentes à barra de utilitários, escolher os itens que aparecerão e decidir quais usuários terão acesso. Depois de salvar um aplicativo de console, não é possível editá-lo para usar a navegação padrão.



Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não têm paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos nos aplicativos de console do Salesforce Classic, como macros e atalhos de teclado, não estão disponíveis em aplicativos de console do Lightning.

Não é possível migrar os aplicativos de console do Salesforce Classic para o Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Aplicativo padrão do console de serviço](#)

[Aplicativo padrão do console de vendas](#)

[Entender as diferenças entre aplicativos de console do Salesforce Classic e do Lightning Experience](#)

Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder

Para combinar com seus novos aplicativos de console do Lightning, nós criamos novos componentes do Lightning e um novo modelo de página do Lightning. Agora seus usuários do console podem ser tão eficientes e produtivos como se estivessem no Salesforce Classic. Quer saber a melhor parte? Você pode fazer toda essa personalização com cliques em vez de código! Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

É fácil dar a seus usuários de console os detalhes de que eles mais precisam sobre os registros. Use o Lightning App Builder para arrastar e soltar componentes do Lightning em páginas de registro, e definir propriedades de componente para exibir os detalhes desejados.

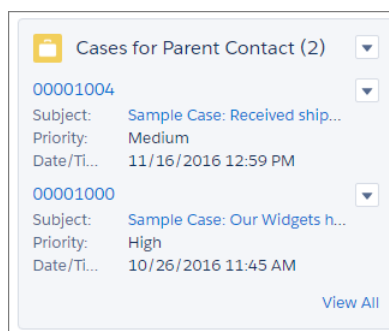
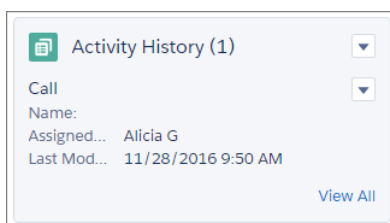
Acesse o Lightning App Builder para conferir os componentes.



Dica: Solte esses componentes em uma página de registro que usa o novo modelo Três colunas. Esse modelo oferece o mesmo layout de página que os usuários de console do Salesforce Classic já conhecem.

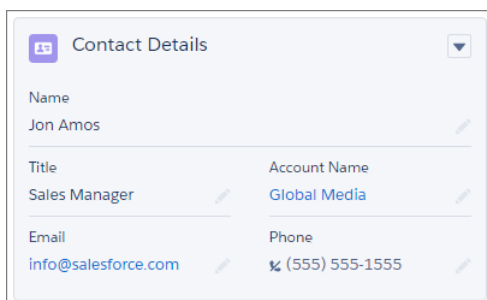
Lista relacionada

Esse componente exibe uma única lista relacionada para um registro, incluindo listas de um registro pai.



Registro relacionado

Este componente exibe detalhes de registros relacionados, incluindo registros pai.



CONSULTE TAMBÉM:

[Adicionar o componente Lista relacionada às suas páginas do Lightning](#)

[Adicionar o componente Registro relacionado às suas páginas do Lightning](#)

[Personalizar suas páginas do Lightning ainda mais com novos modelos](#)

Ter o histórico de guias em aplicativos de console do Lightning

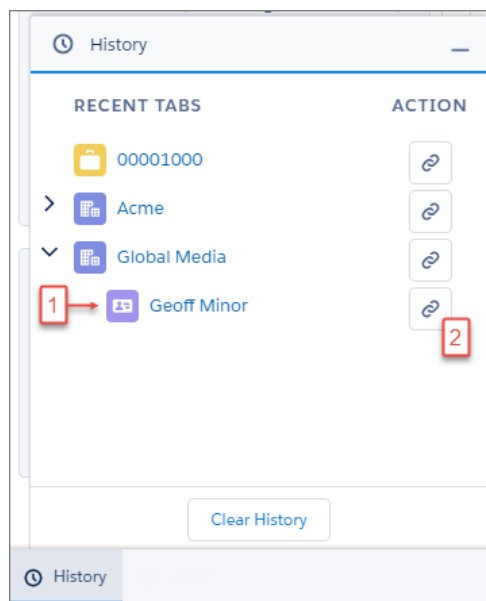
Sabemos que seus usuários precisam acompanhar muitas coisas. Também sabemos que os usuários adoram o componente Histórico usado em consoles do Salesforce Classic. Por isso, temos satisfação em apresentar o utilitário Histórico em aplicativos de console do Lightning. Os usuários de console podem ver as guias e subguias do espaço de trabalho que visitaram recentemente na barra de utilitários do console. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



Dica: Os novos aplicativos prontos para usar Console de serviço e Console de vendas incluem o utilitário Histórico.

Ao criar ou editar um aplicativo de console do Lightning, você pode adicionar o utilitário Histórico à barra de utilitários. Depois de salvar o aplicativo, os usuários de console poderão ver o histórico de subguias no contexto das guias do espaço de trabalho que eles visitaram.

(1) e copiar links com um clique (2). Se o nome de uma guia for atualizado, como quando um usuário atualiza o nome de um contato, a lista de histórico será atualizada também.



Nota: É possível usar o utilitário Histórico somente em aplicativos de console do Lightning, não em aplicativos do Lightning com navegação padrão. Não é possível alterar as propriedades do Histórico, como o rótulo e o ícone.

Considere os aspectos a seguir ao trabalhar com o utilitário.

- A lista pode exibir até 10 guias principais por vez, com 10 subguias em cada guia principal.
- As guias do espaço de trabalho são relacionadas na ordem de visita, com a mais recente no topo. As subguias são relacionadas sob as guias do espaço de trabalho na ordem em que foram abertas.
- Se você abrir um link de subguia, o registro abrirá como uma guia do espaço de trabalho.
- Se você copiar um link e quiser compartilhá-lo com outros usuários, será necessário que os usuários estejam conectados ao Salesforce para abrir o link. Caso contrário, o link os levará à página inicial em vez do registro específico.

CONSULTE TAMBÉM:

[Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários](#)

Entender as diferenças entre aplicativos de console do Salesforce Classic e do Lightning Experience

Embora os aplicativos de console do Lightning incluam muitos dos recursos que tornam os aplicativos do Lightning tão bons para você e seus usuários, eles não têm alguns dos recursos dos aplicativos de console do Salesforce Classic.

Não é possível migrar os aplicativos de console do Salesforce Classic para o Lightning Experience. Muitos recursos nos aplicativos de console do Salesforce Classic não estão disponíveis em aplicativos de console do Lightning, incluindo entre outros:

- Atalhos de teclado
- Multimonitor
- Listas fixas

- Macros
- Live Agent
- APIs JavaScript, como o Kit de ferramentas de integração

Visualforce

O Visualforce está disponível em aplicativos de console do Lightning como versão beta, o que significa que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Os aplicativos de console do Lightning oferecem suporte a páginas do Lightning que usam o componente VisualforceLightning e as ações em massa do Visualforce. Substituições do Visualforce em páginas exibidas em aplicativos de console do Lightning não têm suporte, assim como componentes do Visualforce em itens da barra de utilitários.

Contas pessoais

- Ao navegar de um campo de contato para uma conta pessoal (como o campo Nome em uma atividade), o registro da conta pessoal pode ser aberto como uma conta e um contato. Se isso acontecer, basta fechar a guia de contato.
- As contas pessoais não têm o mesmo layout de três colunas que as contas comerciais. Use o Lightning App Builder para criar o layout desejado e atribua-o ao aplicativo de console apropriado e ao tipo de registro de conta pessoal.

Previsões

O objeto de previsões não tem suporte nos aplicativos de console do Lightning.

Salesforce Knowledge

Algumas ações da barra lateral do Knowledge não funcionam em aplicativos de console do Lightning, incluindo anexar arquivos PDF, adicionar o conteúdo de artigos a emails de caso e adicionar URLs de comunidade de artigo. Também não é possível realizar ações de criação na barra lateral. O rodapé do Knowledge não tem suporte no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil](#)

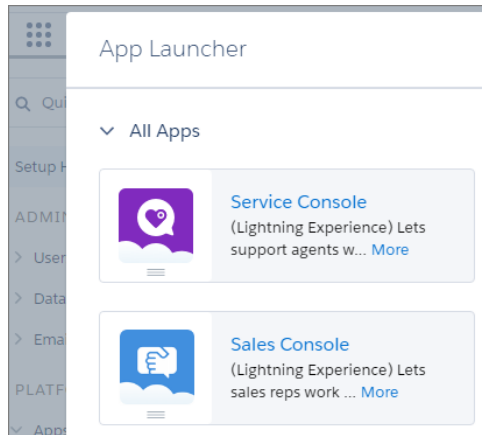
Visualizar e gerenciar seus aplicativos de console de novas maneiras

Agora sua organização pode ter dois tipos de aplicativos de console: aqueles criados no Salesforce Classic e os criados no Lightning Experience. Queremos relembrar a você onde acessar e gerenciar esses diferentes aplicativos de console, pois o método é diferente para cada tipo. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Em resumo: Todos os aplicativos de console aparecem no Iniciador de aplicativos do Lightning Experience, mas apenas os aplicativos de console do Salesforce Classic aparecem no menu do aplicativo do Salesforce Classic. Para gerenciar um aplicativo de console, use Configuração na interface do usuário em que o aplicativo foi criado. Continue lendo para obter mais detalhes.

Lightning Experience

- Para acessar os aplicativos de console, use o Iniciador de aplicativos do Lightning Experience.



- Para gerenciar aplicativos de console do Lightning, use a página Gerenciador de aplicativo em Configuração do Lightning Experience.

 A screenshot of the 'Lightning Experience App Manager' page. It shows a table with 12 items, sorted by App Type and filtered by TabSet Type. The table has columns for App Name, Developer Name, Description, Last Modified, App Type, and Visible in Lightning Experience. The first five rows are visible. The 'Sales Console' row is highlighted, and a red box highlights the 'Edit' and 'Delete' buttons in the right-hand column.

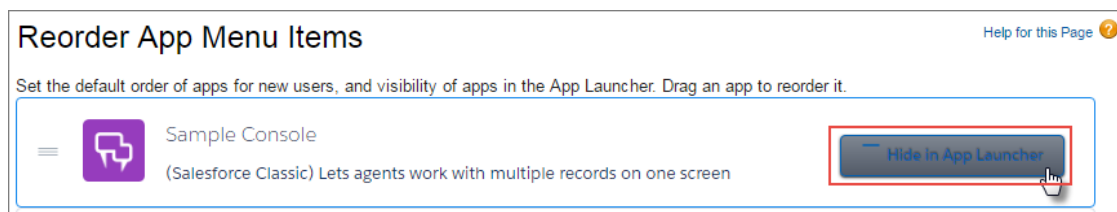
	APP NAME	DEVELOPER NAME	DESCRIPTION	LAST MOD...	APP TYPE ↓	VISIBLE IN LIG...
1	Test App	Test_App_Console	Test app - still work in progress	11/28/2016 ...	Lightning	✓
2	Sales Console	LightningSalesConsole	(Lightning Experience) Lets sales reps work with mul...	11/2/2016 1...	Lightning	✓
3	Service Console	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

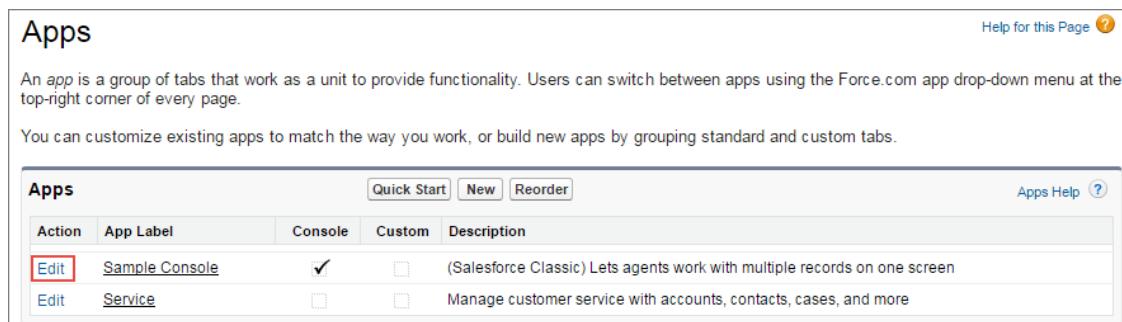
- Para acessar aplicativos de console do Salesforce Classic, use o menu do aplicativo no Salesforce Classic ou o Iniciador de aplicativos no Lightning Experience. Quando você inicia o aplicativo no Iniciador de aplicativos, o aplicativo de console é aberto em uma nova guia.



- Para remover um aplicativo de console do Salesforce Classic do Iniciador de aplicativos do Lightning Experience, oculte o aplicativo na página Menu do aplicativo em Configuração do Salesforce Classic. Também é possível remover o acesso ao console para usuários individuais.



- Para gerenciar aplicativos de console, acesse a página Aplicativos em Configuração do Salesforce Classic.



Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários

A barra de utilitários dá aos usuários acesso rápido a ferramentas comuns de produtividade, como Notes e Itens recentes. A barra aparece como um rodapé fixo, que os usuários podem acessar para abrir utilitários em painéis acoplados. Nos bastidores, os utilitários utilizam o poder dos componentes do Lightning. É possível adicionar uma barra de utilitários a qualquer aplicativo do Lightning, incluindo aplicativos padrão e de console. Anteriormente era possível somente adicionar ou personalizar uma barra de utilitários usando a API. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

A barra de utilitários parece familiar? É porque ela combina os melhores recursos dos componentes de página inicial do Salesforce Classic e do rodapé em aplicativos de console do Salesforce Classic.

Você seleciona os componentes do Lightning que serão adicionados a uma barra de utilitários e especifica suas propriedades. É possível especificar o tamanho do painel de utilitários e o rótulo e o ícone que serão exibidos na barra. Para adicionar uma barra de utilitários a um aplicativo do Lightning, edite o aplicativo na página Gerenciador de aplicativo em Configuração.



Dica: Se você está configurando um aplicativo de console do Lightning, adicione o utilitário Histórico para mostrar aos usuários as guias principais e as subguias que eles visitaram recentemente. O utilitário Histórico funciona apenas em aplicativos de console do Lightning.

Esta é uma barra de utilitários configurada com Itens recentes e Notes.

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'.

Utility Bar

Give your users quick access to common productivity tools.

Utility Bar Items [Add](#)

Recent Items

Notes

PROPERTIES

Recent Items

[↑](#) [↓](#) [Remove](#)

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](#)

Esta é a barra de utilitários no aplicativo.

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

Recomendamos adicionar, no máximo, 10 utilitários a uma barra. E crie rótulos curtos para os utilitários, para que os usuários possam encontrar rapidamente o que precisam.

Nota: A barra de utilitários não oferece suporte a páginas ou componentes do Visualforce.

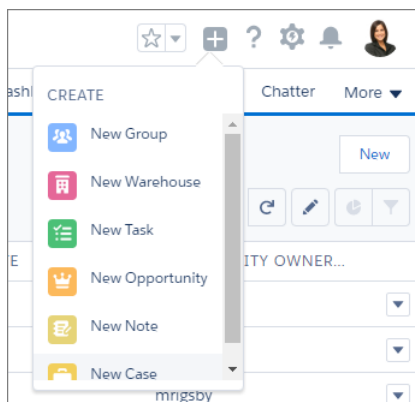
CONSULTE TAMBÉM:

[Apresentamos os aplicativos de console do Lightning \(beta\)](#)

[Ter o histórico de guias em aplicativos de console do Lightning](#)

Fazer mais ações no menu Ações globais

Crie registros, registre chamadas, crie notas e inicie ações de tela, do Visualforce e de componentes do Lightning em qualquer lugar no Lightning Experience. O menu Ações globais (+) agora exibe quase todas as ações globais da seção Ações do Salesforce1 e do Lightning Experience do layout global de editor. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



EDIÇÕES

As ações rápidas estão disponíveis nas: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager** e **Developer**

Ações de tela personalizadas disponíveis nas: Edições **Professional** (com Force.com Canvas ativado), **Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Talvez você tenha percebido que dissemos "quase todas". O menu Ações globais não oferece suporte às ações padrão do Chatter Publicar, Arquivo, Pesquisar, Link, Pergunta e Agradecimento.

Vender diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition

Caros usuários da Professional Edition: apresento a vocês nosso grande amigo, Contas pessoais. Talvez já tenham ouvido falar um do outro. Bem, agora vocês podem começar a trabalhar juntos para que representantes de vendas armazenem informações sobre as pessoas às quais querem vender. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Por padrão, as contas do Salesforce são contas comerciais, que armazenam informações sobre empresas. Mas, se você vende diretamente a clientes, é necessário que suas contas armazenem informações sobre pessoas, detalhes como nome e sobrenome. É isso que as contas pessoais fazem.

As contas pessoais precisam ser ativadas pelo Salesforce. Depois de serem ativadas, elas não podem ser desativadas.

EDIÇÕES

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

CONSULTE TAMBÉM:

[Obter mais de contas pessoais](#)

[Ajuda do Salesforce: Ativar contas pessoais \(pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão\)](#)

Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa

No Lightning Experience, Salesforce1 e comunidades com base em modelo, não será possível usar editores de rich text ou campos de edição com rich text quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa em organizações de sandboxes e da Developer Edition. Editores de rich text e campos em organizações de produção continuam a funcionar normalmente mesmo quando o LockerService está ativado. Além disso, o LockerService não afeta o Salesforce Classic nem o Lightning Out, que inclui o uso dos componentes do Lightning no Visualforce.

Com essa mudança, os administradores do Salesforce podem testar as atualizações do LockerService e da Política de segurança de conteúdo inteiramente, antes de sua ativação automática na versão Summer '17. Tenha certeza de que a limitação é apenas temporária para a versão Spring '17. Removeremos essa limitação antes de o LockerService ser ativado para todas as organizações na versão Summer '17.

Para desativar a atualização crítica, em Configuração, clique em **Atualizações críticas** e clique em **Desativar** na atualização crítica rotulada "Ativar segurança do Lightning LockerService".

Os seguintes recursos das organizações de sandboxes e da Developer Edition são afetados quando a atualização crítica do LockerService está ativa.



Nota: Quando você usa editores de rich text em recursos afetados, uma mensagem informa sobre a alteração: "A edição de rich text está desativada porque a atualização crítica do LockerService está ativada. O administrador do Salesforce pode desativar a atualização crítica do LockerService em Configuração."

Feed do Chatter

O editor está desativado no Lightning Experience. Você pode alternar para o Salesforce Classic para escrever uma publicação no editor do Chatter.

Chatter Questions

O editor está desativado no Lightning Experience e no Salesforce1. Você pode alternar para o Salesforce Classic para publicar uma pergunta.

Community Builder

O editor de conteúdo sofisticado está desativado no Community Builder. Na comunidade, qualquer componente que contenha um editor de rich text, como o componente Feed, é desativado.

Compositor de email

O campo Corpo do HTML no compositor de email está desativado no Lightning Experience. Você pode alternar para o Salesforce Classic para enviar email com rich text a partir de um registro.

Grupos

O campo Informações é somente leitura no Lightning Experience e no Salesforce1. Você pode alternar para o Salesforce Classic para editar esse campo em um grupo.

Knowledge

Os campos do editor de rich text no Lightning Knowledge são somente leitura. Você pode alternar para o Salesforce Classic para escrever um artigo do Knowledge.

Lightning App Builder

O componente Rich Text é somente leitura. O editor de rich text no painel de propriedades de componente não é renderizado.

Campos de rich text area

Campos personalizados com o tipo de dados de área de rich text são somente leitura no Lightning Experience e no Salesforce1. Você pode alternar para o Salesforce Classic para editar esses campos.

Caminho de vendas

Ao criar ou editar um caminho, o campo Orientação para o sucesso é desativado. No entanto, a orientação adicionada antes da ativação do LockerService ainda aparece em espaços de trabalho de oportunidade e lead quando os representantes de vendas estão atualizando as fases.

Componentes do Lightning

Os componentes `ui:inputRichText` e `forceChatter:feed` estão desativados no Lightning Experience, no Salesforce1 e em aplicativos independentes.



Nota: O Notes agora é compatível com o LockerService. Você pode continuar usando o Notes quando a atualização crítica do LockerService está ativa. A aparência é a mesma de antes, mas a barra de ferramentas está um pouco diferente, pois ela agora usa os ícones do Lightning Design System.

CONSULTE TAMBÉM:

[Problema conhecido: Editores de rich text são desativados quando o LockerService está ativado para organizações sandbox e DE](#)
[LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida](#)
[Componente Rich Text desativado quando a atualização crítica do LockerService está ativa](#)

Pesquisa: Ferramentas inteligentes levam você aos resultados certos

Os nossos recursos de pesquisa cada vez mais flexíveis levam você aonde precisa ir no Salesforce, rapidamente. Já sabe qual objeto você está pesquisando? Aumente o zoom antes de inserir os termos de pesquisa. É mais fácil encontrar os contatos quando você sabe a qual conta eles estão conectados. Se você estiver procurando por artigos do Knowledge, temos mais opções de filtro e apresentamos fragmentos do artigo nos Principais resultados. Os filtros de pesquisa dependentes definidos pelo administrador no Lightning Experience ajudam a simplificar os fluxos de trabalho. E, como você espera em todas as versões, mais objetos são pesquisáveis.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições, **exceto** Database.com

NESTA SEÇÃO:

[Escolher um objeto e pesquisá-lo em qualquer lugar](#)

Adicionamos outra opção de atalho ao menu de resultados instantâneos. Quando você souber qual objeto deseja pesquisar, comece a digitar o nome do objeto na caixa de pesquisa. Você tem a opção de limitar a sua pesquisa para esse objeto. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Fornecer resultados mais relevantes com filtros de pesquisa dependentes](#)

Faça com que seja mais fácil para os seus usuários encontrarem o registro que eles querem exibindo menos resultados, mas mais direcionados com filtros dependentes. Filtros de pesquisa dependentes são filtros definidos pelo administrador para pesquisas que fazem referência a campos no registro atual. Por exemplo, um administrador adiciona um filtro para que o campo **Contato** do caso exiba apenas os contatos da seleção do campo **Nome da conta** no mesmo registro. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Pesquisar contatos usando o nome da conta](#)

Encontre a pessoa certa rapidamente. Basta inserir um contato ou nome da conta ao pesquisar. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Knowledge: Pesquisa de artigos aprimorada](#)

Colocamos um pouco de amor na pesquisa do Knowledge e acreditamos que você vai apreciar como está fácil encontrar os artigos de que você precisa. Está vendo a caixa de pesquisa no topo de cada página? É o seu novo portal de pesquisa do Knowledge, atualizado com opções de pesquisa avançada de artigo que filtram os resultados de que você não precisa. Além disso, fragmentos de artigos aparecem na página Principais resultados, portanto, os usuários podem ver rapidamente quais resultados são mais relevantes. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

[Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos](#)

Eventos (calendário), cotações e tarefas agora são pesquisáveis. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

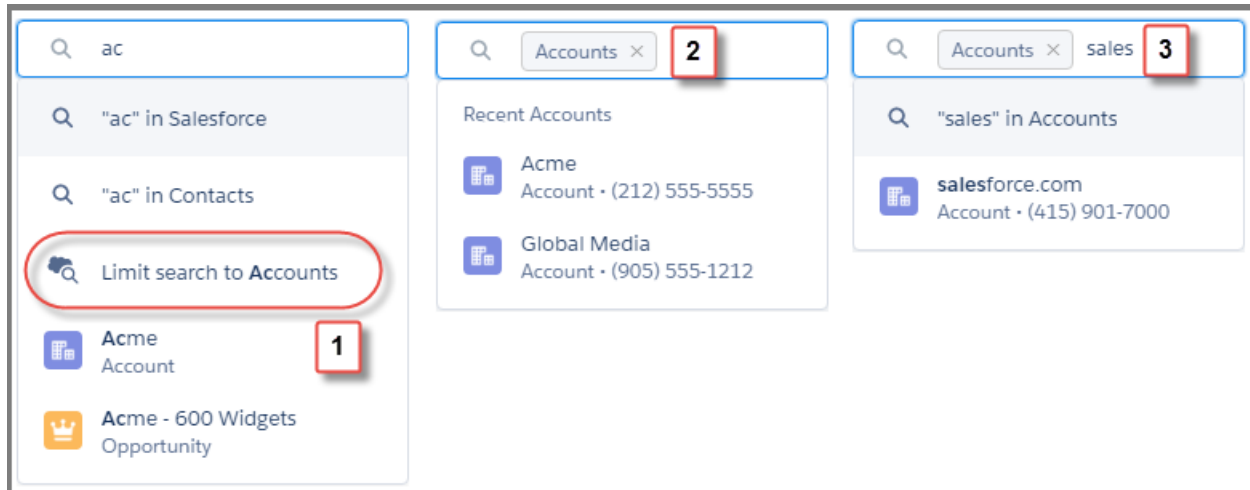
Escolher um objeto e pesquisá-lo em qualquer lugar

Adicionamos outra opção de atalho ao menu de resultados instantâneos. Quando você souber qual objeto deseja pesquisar, comece a digitar o nome do objeto na caixa de pesquisa. Você tem a opção de limitar a sua pesquisa para esse objeto. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Por exemplo, vamos supor que você esteja na página de um contato e deseja pesquisar uma conta. Comece a digitar "contas" na caixa de pesquisa e escolha a opção para limitar a sua pesquisa a Contas (1). O objeto Contas aparece na caixa de pesquisa (2) e o menu suspenso de resultados instantâneos é atualizado para exibir apenas os registros de Conta. Insira o termo de pesquisa (3).

EDIÇÕES

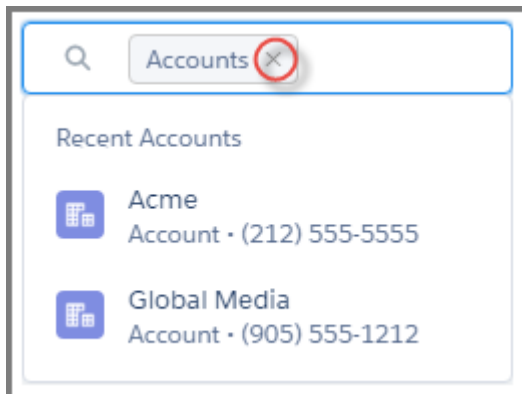
Disponível em: **Todas as** edições, **exceto** Database.com



Caso não veja o que está procurando no menu suspenso, pressione Enter para ir à página de resultados da pesquisa do objeto.

É possível fazer isso em qualquer lugar no aplicativo. Pense em todos os cliques que você vai economizar!

Pesquisas subsequentes são limitadas ao objeto selecionado até que você navegue para longe da página de resultados da pesquisa ou remova o objeto ao clicar no **X**.



Esse objeto funciona apenas para os objetos usados com mais frequência, objetos na barra de navegação e Chatter. Você pode pesquisar um objeto por vez.

 **Nota:** Para pesquisar itens do calendário, insira "eventos".

Fornecer resultados mais relevantes com filtros de pesquisa dependentes

Faça com que seja mais fácil para os seus usuários encontrarem o registro que eles querem exibindo menos resultados, mas mais direcionados com filtros dependentes. Filtros de pesquisa dependentes são filtros definidos pelo administrador para pesquisas que fazem referência a campos no registro atual. Por exemplo, um administrador adiciona um filtro para que o campo **Contato** do caso exiba apenas os contatos da seleção do campo **Nome da conta** no mesmo registro. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Como os usuários veem apenas registros relacionados, é mais fácil associar registros e a chance de cometer erros é menor. No entanto, adicionar mais filtros nem sempre é a melhor opção. Para evitar resultados com limitações em excesso, considere tornar os campos mais genéricos ou opcionais ou continue utilizando os filtros de pesquisa relacionada, que já estão disponíveis.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições, **exceto** Database.com

Use o mesmo processo utilizado no Salesforce Classic para adicionar ou editar filtros. Para acessar:

1. Em Configuração, insira *Gerenciador de objetos* na caixa Busca rápida e selecione **Gerenciador de objetos**.
2. Selecione um objeto na coluna **Rótulo**.
3. Na seção **Campos e relacionamentos**, selecione um campo de pesquisa na coluna **Rótulo do campo**.
4. Em cima de **Informações do campo**, clique em **Editar**.
5. Na seção **Filtro de pesquisa**, use o menu suspenso **Mostrar configurações dos filtros** para editar ou adicionar filtros.

Filtros de pesquisa relacionados ou dependentes que você definiu aparecem no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Pesquisar contatos usando o nome da conta

Encontre a pessoa certa rapidamente. Basta inserir um contato ou nome da conta ao pesquisar. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



Nota: Esse recurso não está disponível imediatamente. O recurso se torna disponível conforme for lançado.

Nunca foi tão fácil encontrar um contato. Insira um nome ou sobrenome, ou ambos, além do nome da conta. Os contatos que correspondem aos termos da pesquisa e se relacionam à conta especificada são retornados.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições, **exceto** Database.com

Termo de pesquisa	Contato retornado	Conta relacionada
<i>Mia Acme</i>	Mia Adams	Acme Industries
<i>Mike Smith ABC</i>	Mike Smith	ABC Company

Esse recurso pesquisa contatos tanto nos relacionamentos de conta diretos quanto indiretos.

Knowledge: Pesquisa de artigos aprimorada

Colocamos um pouco de amor na pesquisa do Knowledge e acreditamos que você vai apreciar como está fácil encontrar os artigos de que você precisa. Está vendo a caixa de pesquisa no topo de cada página? É o seu novo portal de pesquisa do Knowledge, atualizado com opções de pesquisa avançada de artigo que filtram os resultados de que você não precisa. Além disso, fragmentos de artigos aparecem na página Principais resultados, portanto, os usuários podem ver rapidamente quais resultados são mais relevantes. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições, **exceto** Database.com

CONSULTE TAMBÉM:

[Pesquisa do Knowledge: Pré-filtragem e outras melhorias, acessíveis de qualquer lugar](#)

[Obter mais contexto com fragmentos nos principais resultados de artigos](#)

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Eventos (calendário), cotações e tarefas agora são pesquisáveis. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

O calendário aparece como Eventos na lista de resultados da pesquisa e nos resultados instantâneos.

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

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

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Aqui está a lista de recursos e aprimoramentos eficientes que tornam o Lightning Experience a interface a ser usada para vender com mais inteligência e mais rapidez. Use esta lista para acessar rapidamente os detalhes sobre cada recurso. Alguns recursos do Lightning Experience, incluindo aprimoramentos em contas e no Chatter, estarão disponíveis 24 horas depois da versão Spring '17. Não haverá nenhuma outra espera.

[O que é diferente ou não está disponível nos Recursos do Lightning Experience da versão Spring '17](#)

Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, revise estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão. Enquanto consulta a lista, lembre-se de que seus usuários sempre podem acessar recursos que ainda não têm suporte na nova interface ao mudar temporariamente para o Salesforce Classic.

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Aqui está a lista de recursos e aprimoramentos eficientes que tornam o Lightning Experience a interface a ser usada para vender com mais inteligência e mais rapidez. Use esta lista para acessar rapidamente os detalhes sobre cada recurso. Alguns recursos do Lightning Experience, incluindo aprimoramentos em contas e no Chatter, estarão disponíveis 24 horas depois da versão Spring '17. Não haverá nenhuma outra espera.

NESTA SEÇÃO:

[Melhorias gerais](#)

[Pesquisar](#)

[SalesforceEinstein](#)

[Principais recursos de vendas](#)

[Produtividade de vendas](#)

[Integração com Google \(beta\)](#)

[Integração com Microsoft®](#)

[Data.com](#)

[Contratos de](#)

[Relatórios e painéis](#)

[Chatter](#)

[Arquivos](#)
[Lightning App Builder](#)
[Salesforce Connect](#)
[Serviços externos \(beta\)](#)
[Aprovações](#)
[Fluxo de trabalho visual](#)
[Process Builder](#)
[Configuração](#)
[Segurança e identidade](#)
[Desenvolvimento](#)

Melhorias gerais

Confiar na preparação do Lightning Experience

Assim como estamos sempre adicionando novos recursos ao Lightning Experience, estamos fazendo adições à lista de personalizações que você pode avaliar utilizando a Verificação de prontidão do Lightning Experience. E se estiver resabiado de agir de acordo com as nossas recomendações, registre-se para uma consulta gratuita com um especialista do Lightning Experience para receber mais conselhos.

Criar atalhos para suas principais páginas do Salesforce com favoritos

Se você estiver familiarizado com a personalização de conjuntos de guias no Salesforce Classic, gostará da maneira de personalizar a navegação do Lightning Experience com favoritos.

Aplicativos de console: Agora no Lightning Experience

Você está pronto para comemorar? Porque nós estamos. Os aplicativos de console agora estão disponíveis no Lightning Experience. Crie aplicativos de console para que seus usuários visualizem vários registros em uma tela e acessem facilmente os utilitários e os detalhes críticos de registro de que precisam, tudo no Lightning Experience. Os aplicativos de console do Lightning Experience estão disponíveis apenas para usuários do Sales Cloud e do Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, não dê a outros usuários acesso a aplicativos de console do Lightning.

Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários

A barra de utilitários dá aos usuários acesso rápido a ferramentas comuns de produtividade, como Notas e Itens recentes. A barra aparece como um rodapé fixo, que os usuários podem acessar para abrir utilitários em painéis acoplados. Nos bastidores, os utilitários utilizam o poder dos componentes do Lightning. É possível adicionar uma barra de utilitários a qualquer aplicativo do Lightning, incluindo aplicativos padrão e de console. Anteriormente era possível somente adicionar ou personalizar uma barra de utilitários usando a API.

Fazer mais ações no menu Ações globais

Crie registros, registre chamadas, crie notas e inicie ações de tela, do Visualforce e de componentes do Lightning em qualquer lugar no Lightning Experience. O menu Ações globais (+) agora exibe quase todas as ações globais da seção Ações do Salesforce1 e do Lightning Experience do layout global de editor.

Vender diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition

Caros usuários da Professional Edition: apresento a vocês nosso grande amigo, Contas pessoais. Talvez já tenham ouvido falar um do outro. Bem, agora vocês podem começar a trabalhar juntos para que representantes de vendas armazenem informações sobre as pessoas às quais querem vender.

Obter mais informações com listagens simplificadas do AppExchange

Simplificamos as listagens do AppExchange para que você possa visualizar os principais detalhes de produtos com menos cliques. Em listagens que incluem um pacote, são exibidas mais informações sobre o que o pacote contém, como o número de componentes que podem ser usados no Lightning App Builder.

Avaliar ofertas do AppExchange no Salesforce

Agora você pode compartilhar feedback sobre aplicativos, componentes do Lightning e serviços de consultoria na experiência integrada do AppExchange. Anteriormente, quando você queria escrever ou interagir com avaliações, era direcionado para o site do AppExchange.

Pesquisar

Escolher um objeto e pesquisá-lo em qualquer lugar

Adicionamos outra opção de atalho ao menu de resultados instantâneos. Quando você souber qual objeto deseja pesquisar, comece a digitar o nome do objeto na caixa de pesquisa. Você tem a opção de limitar a sua pesquisa a esse objeto.

Fornecer resultados mais relevantes com filtros de pesquisa dependentes

Faça com que seja mais fácil para os seus usuários encontrarem o registro que eles querem exibindo menos resultados, mas mais direcionados com filtros dependentes. Filtros de pesquisa dependentes são filtros definidos pelo administrador para pesquisas que fazem referência a campos no registro atual. Por exemplo, um administrador adiciona um filtro para que o campo **Contato** do caso exiba apenas os contatos da seleção do campo **Nome da conta** no mesmo registro.

Pesquisar contatos usando o nome da conta

Encontre a pessoa certa rapidamente. Basta inserir um contato ou nome da conta ao pesquisar.

Knowledge: Pesquisa de artigos aprimorada

Colocamos um pouco de amor na pesquisa do Knowledge e acreditamos que você vai apreciar como está fácil encontrar os artigos de que você precisa. Está vendo a caixa de pesquisa no topo de cada página? É o seu novo portal de pesquisa do Knowledge, atualizado com opções de pesquisa avançada de artigo que filtram os resultados de que você não precisa. Além disso, fragmentos de artigos aparecem na página Principais resultados, portanto, os usuários podem ver rapidamente quais resultados são mais relevantes.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Eventos (calendário), cotações e tarefas agora são pesquisáveis.

SalesforceEinstein

Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa, criado com Inteligência Artificial (AI)

A AI para vendas está aqui. Com o Sales Cloud Einstein, a produtividade de vendas da sua equipe é sobrecarregada com previsões importantes, recomendações inteligentes e automação oportuna.

Principais recursos de vendas

Obter mais de contas pessoais

Agora as contas pessoais estão disponíveis na Professional Edition. Além disso, agora a página do Lightning de contas pessoais pode ser personalizada. Adicionamos maior suporte com os Contatos para diversas contas, a opção para impedir que as equipes de vendas criem registros de contas pessoais duplicados e muito mais.

Visualizar relacionamentos de conta utilizando a hierarquia de contas no Lightning Experience

A hierarquia de contas dá à sua equipe de vendas uma visão panorâmica dos relacionamentos entre contas pai e subsidiárias. Esse recurso está disponível agora para os usuários do Lightning Experience com um bônus: É possível personalizar colunas de hierarquia para mostrar as informações que são mais úteis para as suas equipes de vendas.

Continuar impressionado com contatos para várias contas

Sabemos que os seus representantes gostam de conseguir relacionar um único contato a mais de uma conta. Nós também gostamos e melhoramos ainda mais esse recurso. Estamos lançando um suporte de conta pessoal mais completo, ações personalizadas, Process Builder, suporte ao fluxo de trabalho e muito mais.

Gerenciar leads com mais rapidez no Lightning Experience

Use regras de atribuição quando marketing cria leads, atualize em massa os status de leads e mapeie campos personalizados de leads para contatos, contas e oportunidade de conversão de leads.

Deixar usuários de marketing e de operações de venda visualizarem leads convertidos

Atribua a nova permissão "Exibir e editar leads convertidos" para deixar que os usuários de operações de marketing e de vendas visualizem leads convertidos. Os usuários também podem editar leads convertidos.

Visualizar os resultados de hierarquia de campanha no Lightning Experience

Veja rapidamente como as suas campanhas estão organizadas e visualize os resultados de campanhas individuais e agregadas de todas as campanhas da sua hierarquia.

Gerenciar status dos membros da campanha no Lightning Experience

Permita que os seus usuários de marketing configurem e gerenciem os valores do status do membro de cada campanha quando você adiciona a lista relacionada de Status de membros da campanha aos layouts de página da campanha.

Gerenciar membros da campanha mais rapidamente com ações em massa no Lightning Experience

A lista relacionada do Membro da campanha agora deixa que os representantes de vendas adicionem membros às campanhas, atualize membros em massa e remova e clone membros com apenas alguns cliques.

Previsões colaborativas: Projeções de vendas no Lightning Experience

Mostre aos seus representantes como estão os números de vendas em um período enquanto aproveita tudo o que o Lightning Experience tem para oferecer. Ajude as equipes a projetar a receita e as quantidades de vendas do pipeline de oportunidades, incluindo divisões de oportunidade e campos de moeda de oportunidade personalizados, sem mudar para o Salesforce Classic.

Oportunidades: Produtos de oportunidade no Lightning Experience

Os representantes de venda podem economizar tempo adicionando até 50 produtos a oportunidades de uma vez e editando até 200 simultaneamente.

Pedidos: Contratos para entrega de produtos e serviços no Lightning Experience

Dê às suas equipes mais poder com a capacidade de rastrear solicitações de produtos e serviços no Lightning Experience.

Ações globais adicionadas para contratos e pedidos

As Ações globais estão disponíveis para os objetos Contrato e Pedido, portanto você tem mais controle sobre ações de personalização para esses objetos.

Obter mais das cotações

Mostre as cotações das suas equipes lado a lado para facilitar a comparação e o acesso. Permita que os seus representantes pesquisem cotações que desejam analisar e excluam PDFs de cotações não necessárias. Ajude as equipes a rastrear as atividades de vendas relacionadas a cotações e as fases em que as suas cotações estão. E permita que os representantes adicionem vários produtos a cotações ao mesmo tempo.

Levar os PDFs de cotações ao próximo nível no Lightning Experience

Faça com que seja fácil para as suas equipes enviar emails a clientes contendo as cotações mais recentes sem alternar para o Salesforce Classic. E permita que as suas equipes anexem várias cotações e outros documentos para que os clientes possam compará-las lado a lado.

Caminho de vendas: Recurso renomeado e expandido

Mesmo excelente recurso com um novo nome, Caminho, para refletir sua maior disponibilidade.

Campos de mesclagem mais fáceis de utilizar ao enviar email para contas pessoais

Quando representantes utilizam campos de mesclagem em um email para uma conta pessoal, todos os campos de mesclagem de conta pessoal agora aparecem nos resultados da pesquisa do campo de mesclagem. Anteriormente, apenas os campos de mesclagem da conta apareciam nos resultados da pesquisa, mas agora os campos de mesclagem de contato também são retornados.

Preenchimento automático de conta agora se chama campos de conta automatizados

Campos da conta automatizados é o novo nome do recurso de conta que exibe empresas baseadas nos EUA no campo Nome da conta conforme os representantes de vendas inserem informações. Os representantes podem selecionar uma empresa sugerida da lista, facilitando a criação de contas comerciais.

Detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience

Ajude as suas equipes de vendas a manter ótimos relacionamentos com clientes e a manter as suas contas e contatos organizados. Ao exibir registros duplicados, você pode impedir que um representante de vendas estrague um relacionamento com o cliente e crie caos nos seus dados. Se você já deu aos seus representantes permissão para mesclar os registros no Salesforce Classic, agora eles também podem mesclar registros no Lightning Experience. Uma interface consistente entre contas, contatos e leads simplifica o gerenciamento de duplicados para todos.

Gerenciar contas pessoais duplicadas

Você tem problemas para gerenciar contas pessoais porque a sua equipe de vendas cria duplicados acidentalmente? A ajuda chegou. Novas regras de correspondência e regras de duplicados para contas pessoais ampliam a funcionalidade de gerenciamento de duplicados já disponíveis para leads, contatos e contas comerciais.

Produtividade de vendas

Caixa de entrada: Ferramentas de produtividade que conectam email e calendário ao Salesforce

Deixe a sua equipe de vendas integrar seu email e calendário com o Salesforce utilizando recursos que automaticamente registram emails e eventos e aumentam a produtividade em cada email.

Console de vendas: Vários registros em uma tela no Lightning Experience

Os seus representantes de vendas ficaram muito melhor no que fazem. Graças ao novo aplicativo Console de vendas do Lightning, a sua equipe tem todas as ferramentas de que precisam na ponta dos dedos para explorar leads, fechar negócios e gerenciar relacionamentos.

Lightning Voice: Correio de voz e qualidade da chamada

Adicionamos alguns recursos essenciais ao Voice, incluindo correio de voz pessoal e a capacidade de ver a qualidade das chamadas com facilidade.

Modos de exibição de listas no Lightning Experience têm como padrão a última exibição

Agora você não vê mais aquela lista irritante de Visualizado recentemente sempre que navegar para um modo de exibição de lista no Lightning Experience. Em vez disso, quando você retorna à página, é exibido o modo de exibição de lista no qual você trabalhou por último na página.

Economizar tempo editando em linha em modos de exibição de lista (disponível ao público em geral)

Seus representantes podem percorrer rapidamente as atualizações de registro no Lightning Experience com a Edição do Lightning nos modos de exibição de lista. Os representantes podem modificar um registro sem abri-lo, diretamente na exibição de lista. E nos campos de pesquisa, eles podem pesquisar e criar registros instantaneamente.

Economizar tempo com modelos de email sensíveis ao contexto

Quando você selecionar um modelo de email, somente serão exibidos os modelos que se aplicam ao primeiro destinatário ou ao item no campo Relacionado a.

Kanban: Maior disponibilidade e mais configurações

Monitore eficientemente o trabalho usando o layout visual estilo Kanban em mais locais.

Rodapés consistentes para emails enviados por meio do Gmail ou Office 365

Os emails enviados pelo Gmail ou Office 365 podem conter um rodapé para toda a organização. Você pode optar por incluir ou não o rodapé.

Ação Enviar email: Personalize o email de acordo com seus processos comerciais

Substituímos o Editor de email pela ação Enviar email. É possível ajustar ações Enviar email para que elas correspondam aos seus processos comerciais, adicionando e removendo campos ou especificando valores predefinidos. Adicione a ação Enviar email a qualquer objeto ativado por atividade.

Use a ação Enviar email em qualquer lugar

Com a ação Enviar email, você pode enviar emails de qualquer lugar no Lightning Experience. Você pode adicionar a ação para qualquer objeto ativado por atividade, incluindo objetos personalizados.

Predefinir campos para enviar emails sem erros

Predefina campos para personalizar a ação rápida Enviar email para os seus processos comerciais e reduzir erros de entrada.

Enviar emails usando endereços de email de toda a organização

Os endereços de toda uma organização podem ser selecionados no menu suspenso De, exceto os usuários do Salesforce Inbox.

Escolher entre vários endereços de email no campo De

Ao utilizar a ação Enviar email e o Salesforce Inbox, você pode selecionar de qual conta conectada enviar o email. Utilize esses endereços de email adicionais para que eles correspondam aos seus processos comerciais.

Criar mais associações de registro com o campo de pesquisa Relacionado a

Escolha a que o email está relacionado, como à campanha, e, em seguida, escolha quem é o destinatário do email, como um contato da campanha. O conteúdo do campo Relacionado a afeta os campos e os modelos de mesclagem disponíveis e também associa a atividade do email ao registro.

Economizar tempo com modelos de email sensíveis ao contexto

Quando você selecionar um modelo de email, somente serão exibidos os modelos que se aplicam ao primeiro destinatário ou ao item no campo Relacionado a.

Campos de mesclagem sensíveis ao contexto simplificam suas escolhas

Campos de mesclagem são geralmente usados ao criar um modelo. Ao escolher um campo de mesclagem, a lista de possíveis campos de mesclagem exibe os campos correspondentes ao primeiro destinatário do email ou ao item no campo Relacionado a. Se uma Conta pessoal estiver em um campo Relacionado a, a lista agora exibirá todos os campos de mesclagem da Conta pessoal.

Rodapés consistentes para emails enviados por meio do Gmail ou Office 365

Os emails enviados pelo Gmail ou Office 365 podem conter um rodapé para toda a organização. Você pode optar por incluir ou não o rodapé.

Enviar arquivos por email como anexos ou links: Você decide

Controle o tamanho do email ao definir os limites de tamanho em anexos ou permitir apenas links para arquivos. Novas configurações permitem que você escolha os métodos mais eficientes para melhorar a entrega.

Criar tarefas de acompanhamento

Crie uma tarefa de acompanhamento e lembre qual é a próxima tarefa na sua lista de afazeres. A nova tarefa de acompanhamento usa as informações dos campos Assunto, Atribuído a, Nome e Relacionado a das tarefas originais. A data de vencimento está em branco, mas usa como padrão a data de hoje quando você clica no campo.

Usar tarefas recorrentes (de novo e de novo) no Lightning Experience

Os profissionais de vendas dependem das tarefas recorrentes para agendar suas atividades previsíveis, como criar a lista de possíveis clientes do próximo dia ou atualizar o cronograma de reuniões de vendas semanais. As tarefas podem se repetir diariamente, semanalmente, mensalmente ou anualmente ou a partir de qualquer data que você escolher. Defina quando a tarefa termina ou calcule a data mais recente automaticamente. Agora os seus usuários do Lightning Experience podem criar e rastrear tarefas recorrentes sem alternar para o Salesforce Classic.

Economizar tempo usando Salvar e novo em tarefas

Por que criar uma tarefa é uma tarefa? O recurso Salvar e novo cria uma nova tarefa com base na tarefa antiga. A nova tarefa possui as mesmas entradas nos campos Assunto, Nome, Atribuído a e Relacionado a.

Pesquisar tarefas e eventos

Tarefas e eventos agora aparecem em resultados de pesquisa global.

Integração com Google (beta)

Lightning para Gmail (beta)

Fazer mais diretamente no Lightning para Gmail

Dê às suas equipes de vendas acesso ao conteúdo do Salesforce diretamente onde trabalham. Dessa forma, elas podem gerenciar seu pipeline de vendas e aumentar o fechamento de negócios com eficiência sem alternar entre o Salesforce e o Gmail.

Einstein traz Insights para o Lightning para Gmail

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Gmail. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

Aumentar a produtividade com email aprimorado

Quer ajudar os representantes de vendas a estar informado dos emails e também dos negócios importantes? Ative o Email aprimorado com o Lightning para Gmail para os seus representantes, para que eles possam relacionar emails a registros relevantes do Salesforce de maneira rápida e fácil.

Dar o seu toque pessoal ao Lightning para Gmail

A sua equipe de vendas quer focar em registros diferentes de contas, contatos, oportunidades, leads ou casos? Ela está ansiosa para trabalhar com funcionalidades personalizadas pela sua empresa? Torne o Lightning para Gmail mais relevante para representantes de vendas selecionando os tipos de registros do Salesforce que os representantes veem e com os quais trabalham quando estão no Gmail.

Lightning Sync para Google (Beta)

Colocar os contatos dos representantes de vendas no Gmail™

Ajude os seus representantes de vendas a obter informações atualizadas de contato dos seus possíveis clientes. Configure os representantes para sincronizar contatos do Salesforce com os contatos do Google utilizando o Lightning Sync. Desse modo, os representantes podem trabalhar no Gmail™ para construir relacionamentos com possíveis clientes sem perder tempo para manter os registros nos dois sistemas.

Ver quem está participando das reuniões marcadas no Google Calendar™ diretamente do Salesforce

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Google Calendar™, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas estão participando das reuniões diretamente do Salesforce.

Integração com Microsoft®

Lightning para Outlook

Fazer mais diretamente no Lightning para Outlook

As suas equipes de vendas podem fazer o drill down para ver mais detalhes de um registro do Salesforce diretamente do Lightning para Outlook. Além da página de detalhes de um registro, os representantes podem ver seu feed do Chatter, a linha do tempo de

atividades e as listas relacionadas. Mas não ficamos só nisso. O Lightning for Outlook agora oferece suporte à edição inline e, desse modo, os representantes podem modificar registros sem ter que alternar entre o Salesforce e o Outlook.

Einstein traz Insights para o Lightning para Outlook

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Outlook. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

Ajustar ainda mais o conteúdo em painéis de aplicativos de email

Se os seus representantes de vendas gostam de trabalhar com funcionalidade personalizada no Lightning for Outlook, temos boas notícias para você. Agora os desenvolvedores podem criar componentes personalizados do Lightning que utilizam conteúdo de email, ou uma descrição do evento, data de início, data final, participantes e localização.

Lightning Sync para Microsoft Exchange

Ver quem está participando das reuniões marcadas nos calendários do Microsoft Exchange® diretamente do Salesforce

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Microsoft Exchange, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas de trabalho estão participando das reuniões diretamente do Salesforce.

Salesforce para Outlook

Atualização crítica necessária na página 145

Para evitar interrupção de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook devem trabalhar na versão 3.0.0 ou posterior até março de 2017. A equipe de vendas deve atualizar o mais rápido possível, para resolver eventuais problemas na instalação antes de março.

Fim do suporte a vários aplicativos da Microsoft®

Para oferecer aos seus representantes de vendas compatibilidade com os aplicativos mais recentes da Microsoft, o Salesforce para Outlook está encerrando o suporte para aplicativos descontinuados da Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 e Exchange 2007. Afaste os seus representantes desses aplicativos logo para evitar problemas.

Data.com

Obter atualizações de registro contínuas usando regras de integração de dados

As regras de integração de dados oferecem atualizações do Data.com e de serviços de dados de terceiros. Todas as regras de integração de dados agora incluem um componente de mapeamento de campo personalizável e abrangem mais situações em sua organização.

Controlar atualizações de registro com mapeamento personalizado de campo

Com o mapeamento personalizado de campo, você tem um melhor controle sobre as regras de integração de dados e como elas associam e atualizam seus registros.

Contratos de

Conhecer o novo Lightning Service Console

O Service Console agora está no Lightning Experience. Você e os seus agentes de serviço podem aproveitar toda a grandiosidade que o Lightning Experience tem para oferecer. Os agentes de serviço apreciarão a interface de usuário atualizada e os componentes fáceis de usar do Lightning e você apreciará a capacidade de personalizar o console com apenas alguns cliques. Sim, apenas alguns cliques! Para começar a utilizar o console rapidamente, estamos fornecendo a você um aplicativo pronto para uso chamado Service Console que você pode personalizar como quiser.

Usar a CTI aberta para os aplicativos do console do Lightning

No último lançamento, apresentamos a vocês a CTI aberta para o Lightning Experience. Nesta versão, temos notícias ainda melhores. Agora você pode usar a CTI aberta para o Lightning Experience em aplicativos do console do Lightning, incluindo o Service Console.

Novo comportamento para o método `onNavigationChange` da CTI aberta

O ouvinte invocado pelo método `onNavigationChange` agora se comporta de maneira diferente dependendo do tipo de aplicativo em que você está, padrão ou console.

Aplicativo Call Center recebe um novo nome

Para melhor alinhamento com a direção futura do Service Cloud, mudamos o nome do aplicativo Call Center para Serviço. É possível acessar esse aplicativo no Salesforce Classic utilizando o menu do aplicativo e no Lightning Experience utilizando o Iniciador de aplicativos.

Knowledge: Diga olá para o Lightning Knowledge

O Knowledge deu um salto para o Lightning Experience, dando a você uma maneira simples e poderosa de gerenciar a sua base de conhecimento. O Lightning Knowledge é melhor para organizações novas no Knowledge ou para organizações existentes que podem se consolidar com facilidade com um tipo de artigo, ter poucas categorias de dados e utilizar o modo de um único idioma. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Relatórios e painéis

Assine relatórios no Lightning Experience

Você sabe qual relatório consulta sempre que chega ao escritório na segunda-feira pela manhã? Por que não recebê-lo por email toda segunda-feira às 8h? Assine até cinco relatórios e receba resultados de relatório atualizados por email com a frequência que escolher: diária, semanal ou mensal.

Relatório de filtro via parâmetros de URL no Lightning Experience

Não precisa se preocupar com os filtros! Passe parâmetros de URL para definir valores de filtro nos relatórios do Lightning Experience. Ao vincular a relatórios ou ao adicionar um relatório aos favoritos, adicione parâmetros de valor de filtro ao URL para personalizar como o relatório é filtrado quando aberto. Por exemplo, adicione os seus relatórios de oportunidades aos favoritos e inclua um parâmetro de valor de filtro para especificar se você vê *Novo negócio* ou *Negócio existente*.

Visualizar painéis como outras pessoas no Lightning Experience

Digamos que os seus funcionários de vendas possam visualizar apenas suas próprias oportunidades, mas você gostaria de examinar todas as oportunidades fechadas no último trimestre. Crie um painel e permita que as pessoas o visualizem como você (ou qualquer outra pessoa que possa ver todas as oportunidades). Quando os seus funcionários de vendas abrem o painel, eles veem informações sobre todas as oportunidades em vez de apenas sobre as oportunidades deles. O acesso a dados que eles têm no Salesforce não muda. Eles apenas podem ver mais dados no seu painel.

Compartilhar gráficos de painel publicando-os no Chatter no Lightning Experience

Inicie a conversa compartilhando imagens de gráficos do painel no Chatter.

Expandir componentes do painel para obter uma visão geral no Lightning Experience

Abra um componente do painel em uma janela para que você consiga ver todos os detalhes.

Seguir painéis no Lightning Experience

Em vez de abrir regularmente um painel para anotar as alterações, siga um painel para receber as notificações no seu feed do Chatter. Depois de você ativar o rastreamento de feed nos seus painéis, os seus usuários podem seguir os painéis abrindo um e clicando em **Seguir**.

Mover painéis entre pastas no Criador de painel do Lightning Experience

Se a sua organização está utilizando o Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas para relatórios e painéis, as pastas controlam quem tem acesso aos relatórios e painéis salvos dentro delas. (Se sua organização foi criada após o lançamento do Salesforce Summer '13, você já dispõe do Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas.) Para passar um painel de uma pasta para a outra, abra o menu Propriedades no Criador de painel do Lightning Experience.

Adicionar gráficos de dispersão e funil aos painéis do Lightning Experience

Disponibilizamos gráficos de dispersão e funil no editor de componentes do painel. Adicione um gráfico de funil para mostrar quantidades relativas medidas por fase. Por exemplo, os gráficos de funil são ideais para exibir como as oportunidades avançam pelas fases. Adicione um gráfico de dispersão para exibir um ou dois agrupamentos de dados do relatório e resumos. Os gráficos de dispersão são úteis para identificar tendências em grandes conjuntos de dados.

Relatórios de objeto externo têm menos limitações

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect.

Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

Além desses importantes recursos nessa versão, fizemos algumas melhorias pequenas, ainda que notáveis, nos relatórios e painéis.

Chatter

Filtrar perguntas em grupos de mais de uma maneira

Você tem mais opções para ver perguntas nos feeds de grupo de suas comunidades e do Lightning Experience. Você já pode classificar perguntas e agora também pode filtrá-las.

A página inicial do Chatter no Lightning foi renovada

Muita coisa está acontecendo na coluna esquerda da página inicial do Chatter no Lightning. O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa e serve uma lista dinâmica das publicações mais populares de toda a empresa (Melhores publicações). Em Destaques da empresa, introduzimos um novo recurso chamado Fluxos. Crie até cinco feeds personalizados, cada um combinando publicações de até 25 de suas fontes mais úteis. Na sua lista de Fluxos, você agora tem acesso rápido aos cinco de seus grupos atualizados mais recentemente.

Criar feeds personalizados com fluxos do Chatter

Agora você pode reunir as informações mais úteis para você em seus próprios feeds personalizados com fluxos do Chatter. Crie até cinco fluxos do Chatter que combinam publicações de diferentes feeds e diferentes tipos de feed. Combine feeds de pessoas, grupos e registros, como suas contas, oportunidades e casos.

O nome do feed Toda a empresa foi alterado para Destaques da empresa

O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa. O feed Destaques da empresa utiliza inteligência artificial (AI) Einstein para trazer até você uma exibição classificada do que está acontecendo em sua organização (principais publicações). Agora você pode ficar por dentro das notícias mais recentes de toda a sua empresa.

Criptografia de plataforma Shield chega ao Chatter (piloto)

Estamos realizando um piloto público da Criptografia de plataforma Shield para o Chatter. A criptografia para o Chatter permite criptografar dados confidenciais quando são armazenados, não apenas quando são transmitidos por uma rede. A criptografia para o Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança no sandbox de sua organização.

Compartilhar publicações no Lightning Experience

Quando alguém publica algo que você gostaria de mostrar para mais pessoas, é possível compartilhar a publicação com seus seguidores. Se desejar, pode acrescentar seu próprio comentário antes de publicar.

Comentários ativos estão melhores do que nunca

Aprimoramos comentários ativos para melhor usabilidade. Por exemplo, uma animação agora mostra quando as pessoas estão comentando. Ao lado dessa animação está uma lista de até três pessoas que estão digitando comentários no momento.

Usar sequência de teclas para publicar

Usuários avançados podem usar o teclado para realizar publicações e comentários. No Windows, insira o conteúdo e pressione Ctrl+Enter. No macOS, pressione Control+Enter ou Command+Enter.

A aparência dos feeds é atualizada

Estamos continuando o trabalho de adaptar todas as nossas plataformas aos mesmos padrões de usabilidade. Nesta versão, mudamos a barra de "gostei". Agora, ela mostra um número e os nomes de até três pessoas que gostaram da publicação.

Arquivos

Organizar arquivos de biblioteca em pastas (beta)

Você pediu pastas, e nós entregamos. No Lightning Experience, você pode criar, renomear e excluir pastas para organizar os arquivos em suas bibliotecas.

Adicionar Salesforce Files da Lista relacionada a um registro no Lightning Experience

Aumente a produtividade anexando Salesforce Files a um registro, diretamente no cartão de arquivos. Não tem o Chatter? Sem problema! Você pode anexar arquivos do Files Connect e arquivos de biblioteca também.

Renomear arquivos no Lightning Experience

Você se arrepende do nome de alguns arquivos? Agora você pode renomear facilmente um arquivo no Lightning Experience.

Converta um link para um arquivo externo em uma referência de arquivo do Files Connect

Publique o link de um arquivo externo do Google Drive do Files Connect no Chatter, e ele se torna automaticamente uma referência de arquivo do Files Connect. O ícone e o título do arquivo aparecem abaixo do corpo da publicação.

Lightning App Builder

Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil

Agora você pode personalizar a experiência de seus usuários com mais granularidade, criando páginas de registro personalizadas e as atribuindo por aplicativo, tipo de registro e perfil de usuário. Dê aos gerentes de vendas uma visualização das oportunidades diferente da que os representantes de vendas têm. Configure páginas de contas sem fins lucrativos de forma diferente das páginas de contas comerciais padrão.

Adicionar o componente Registro relacionado às suas páginas do Lightning

Dê a seus usuários os detalhes de que eles mais precisam sobre os registros. Use o componente Registro relacionado para personalizar suas páginas do Lightning e exibir os detalhes de um registro relacionado, incluindo o registro pai, na página de qualquer registro.

Adicionar o componente Lista relacionada às suas páginas do Lightning

Queremos que você tenha exatamente o que deseja em suas páginas do Lightning. Em vez de exibir todas as listas relacionadas de um registro, agora é possível escolher exatamente qual lista você quer com o novo componente Lista relacionada.

Personalizar a exibição de listas relacionadas nas páginas do Lightning

Use um novo atributo do componente Listas relacionadas para escolher entre exibir os itens em forma de lista ou em forma de blocos em suas páginas do Lightning personalizadas. Se você colocar o componente Listas relacionadas em uma região estreita na página, os itens da lista serão exibidos somente como blocos.

Personalizar suas páginas do Lightning ainda mais com novos modelos

Agora você tem mais modelos para escolher, aumentando suas opções de design de página. Adicionamos três modelos de página de aplicativo e cinco modelos de página de registro. Os modelos de página de aplicativo se ajustam dinamicamente entre o Lightning Experience e o Salesforce1.

Clonar as páginas do Lightning padrão do Salesforce

Agora há duas maneiras possíveis de criar uma Página do Lightning. Use um modelo para criar uma página em branco que você pode preencher com os componentes que quiser. Ou você pode clonar a página padrão do sistema para criar uma página pré-preenchida com componentes padrão. Esse recurso está disponível para as páginas Início, Registro e Aplicativo de email.

Personalizar páginas de conta pessoal

Na versão Summer '16, demos às contas pessoais sua própria página no Lightning App Builder, mas você não podia editá-las. Agora você pode! Vá em frente e personalize as páginas de contas pessoais.

Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder

Para combinar com seus novos aplicativos de console do Lightning, nós criamos novos componentes do Lightning e um novo modelo de página do Lightning. Agora seus usuários do console podem ser tão eficientes e produtivos como se estivessem no Salesforce Classic. Quer saber a melhor parte? Você pode fazer toda essa personalização com cliques em vez de código!

Componente Rich Text desativado quando a atualização crítica do LockerService está ativa

Em organizações de sandbox e Developer Edition, se a atualização crítica do LockerService estiver ativa, o componente Rich Text será somente leitura no Lightning App Builder.

Aprimore suas páginas do Lightning com componentes de Fluxo (beta)

Dê as boas-vindas a um novo componente do Lightning App Builder. Use o componente Fluxo para integrar fluxos ativos à sua página do Lightning.

Exibir solicitações de aprovação pendentes em páginas iniciais

Use o novo componente Itens para aprovação para exibir solicitações de aprovação às quais os usuários ainda não responderam. Esse componente pode ser usado apenas em páginas iniciais.

Personalizar o Pannel de destaques com mais botões de ação

Torne seus destaque de registro mais úteis incluindo até 10 botões de ação no painel de destaques. Anteriormente, o limite era três. Atualizamos o rótulo para refletir essa mudança e renomeamos a opção para exibir o painel de destaques em uma visualização compacta.

Adicionar Skype a páginas de registro do Lightning (beta)

Um novo componente Skype for Business está disponível para o Lightning App Builder. Adicione-o às suas páginas de registro para ter controles do Skype que permitem ver quem está online, começar chamadas de áudio e vídeo e bater papo. Para adicionar esse componente, é necessário configurar o Skype para Salesforce (beta) para a organização. Para usar o componente, é necessário que a página de registro inclua pelo menos um campo de email.

Salesforce Connect

Trabalhar de forma integrada em todas as suas organizações do Salesforce – Conector entre organizações com suporte para gravação

Objetos externos graváveis estão disponíveis com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect. Agora os usuários e desenvolvedores podem criar, atualizar e excluir registros que estão armazenados em organizações conectadas do Salesforce.

Basta pedir para receber... Mais objetos externos

Aumentamos o número máximo de objetos externos por organização para 200 em vez de 100, para você poder acessar ainda mais dados externos.

Criar ações rápidas para objetos externos

Agora as ações rápidas estão disponíveis para objetos externos no Lightning Experience. Anteriormente, era possível usar ações rápidas com objetos externos somente no Salesforce Classic.

Relatórios melhores para objetos externos

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect.

Serviços externos (beta)

Serviços externos: Conexão com o Salesforce usando um assistente, esquema e fluxo (beta)

Use serviços externos para conectar sua organização do Salesforce ao serviço de sua escolha. Chame métodos com base na origem externa por meio de um fluxo. Importe dados do serviço para o Salesforce. Você pode fazer tudo isso com a ajuda de um assistente fácil de usar. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Aprovações

Analisar solicitações de aprovação pendentes no Lightning Experience

Já se foi o tempo em que os aprovadores precisavam mergulhar nas notificações ou tentar lembrar o registro com o qual uma solicitação de aprovação estava associada. Com o novo componente Itens para aprovação no Lightning App Builder e o item de barra de navegação Solicitações de aprovação, os aprovadores que usam o Lightning Experience podem analisar suas solicitações pendentes de aprovação em um só lugar.

Não se preocupe mais com o botão Enviar!

Levante a mão quem já ativou um processo de aprovação e se esqueceu de adicionar o botão Enviar para aprovação ao layout da página do objeto. Acontece com todo mundo. Por isso, decidimos remover essa etapa e adicionar automaticamente o botão a todos os layouts de página associados quando você ativa um processo de aprovação.

Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais

Acionadores, regras de validação, fluxos, aprovações, fluxo de trabalho e o Process Builder avaliam contas pessoais com mais eficiência.

Fluxo de trabalho visual

Executar fluxos com uma aparência do Lightning (disponível ao público em geral)

Você já quis que seus fluxos fossem mais bonitos? Nós também. Ao ativar esse recurso, todos os seus fluxos baseados em URL são renderizados usando o tempo de execução do Lightning, em vez do tempo de execução do Classic.

Integre seus fluxos de trabalho a páginas do Lightning (beta)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora, é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning: páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais.

Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais

Acionadores, regras de validação, fluxos, aprovações, fluxo de trabalho e o Process Builder avaliam contas pessoais com mais eficiência.

Exibir telas de fluxo em duas colunas (disponível ao público em geral)

Ao criar fluxos que coletam muitas informações, suas telas podem ser renderizadas como uma coluna fina interminável de campos. Divida o layout dessas telas renderizando fluxos de trabalho específicos em duas colunas.

Process Builder

Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais

Acionadores, regras de validação, fluxos, aprovações, fluxo de trabalho e o Process Builder avaliam contas pessoais com mais eficiência.

Process Builder tem ícones atualizados

Da próxima vez que você abrir o Process Builder, confira os novos ícones. Trocamos os antigos por ícones do Salesforce Lightning Design System, para combinar com o restante do Lightning Experience.

Acessar dados criptografados no Process Builder (piloto)

O Process Builder agora tem suporte para campos criptografados, exceto em filtros, como na ação Atualizar registros.

Configuração

Ver suas atribuições de página de registro do Lightning rapidamente

Renovamos a lista relacionada Páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos. Agora você pode ver facilmente se suas páginas de registro personalizadas do Lightning foram atribuídas como padrões de organização ou aplicativo, ou atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis. Adicionamos o botão Exibir atribuições da página à lista relacionada, para obter mais detalhes sobre quais páginas personalizadas do Lightning estão atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis específicos.

Segurança e identidade

Autenticação e identidade: Melhores requisitos de verificação, mais opções de OAuth, melhorias em aplicativos conectados

Agora é possível gerenciar as políticas de segurança de todos os aplicativos conectados por OAuth que os usuários de sua organização estão executando. Introduzimos mais requisitos de verificação para usuários e administradores, além de novos fluxos de OAuth que fornecem identidade para dispositivos conectados na Internet das Coisas. Além disso, para aqueles que implementam seu próprio provedor de autenticação, estendemos o plug-in para permitir manipulação personalizada de erros e tokens de atualização.

Verificação de integridade: Importar linhas de base personalizadas e atribuir novas permissões

Introduzimos novas permissões para Verificação de integridade, além da possibilidade de importar linhas de base personalizadas para a ferramenta.

Desenvolvimento

Usar o Lightning Design System nas páginas do Visualforce

Use o elemento `<apex:slds>` para incorporar o Lightning Design System às suas páginas do Visualforce e alinhe-as com o estilo do Lightning Experience. Esse componente é uma alternativa simples para carregar o Lightning Design System como um recurso estático e utilizá-lo nas suas páginas do Visualforce.

Criar classes de exceção no Developer Console

Agora você pode criar classes do Apex que estendem `System.Exception` no Developer Console. Anteriormente, a criação de classes com nomes que continham `Exception` resultava em um erro.

Veja mais resultados de cobertura de código no Developer Console

Agora você pode ver todos os resultados de cobertura de código no Developer Console, mesmo quando há mais de 2.000 classes ou acionadores do Apex. Anteriormente, o Developer Console exibia no máximo 2.000 linhas de resultados de cobertura de código.

API do Lightning – Visualização para o desenvolvedor

Use a API do Lightning para criar aplicativos móveis nativos e aplicativos da Web personalizados com sua marca e aparência. Uma única solicitação REST retorna metadados, informações de layout e dados suficientes para exibir, editar ou criar um registro! A API do Lightning é compatível com a maioria dos objetos disponíveis no Lightning Experience.

Tipos de metadados personalizados: Aprimoramentos de campos de relacionamento, áreas de texto longo

Desenvolva aplicativos melhores do que nunca com tipos de metadados personalizados que permitem basear seus aplicativos em tipos de metadados, em vez de baseá-los apenas em dados. Faça ainda mais com os recursos que você estava aguardando, incluindo relacionamentos de metadados para definições de campos e áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados.

Gerenciar pacotes usando o Lightning Experience

Agora você pode criar e gerenciar pacotes usando o Lightning Experience como sempre fez no Salesforce Classic.

Depurar Apex code em organizações assinantes

Cada organização de gerenciamento de licença pode usar uma sessão Depurador do cliente ISV gratuita por vez. O Depurador do cliente ISV faz parte do Depurador do Apex, que faz parte do plug-in Force.com IDE para Eclipse e é normalmente um recurso pago. O Depurador do Apex pode ser usado somente em organizações de sandbox, portanto, você pode iniciar sessões de depuração somente em um sandbox do cliente.

Controlar o acesso de usuários de LMO a seu código em organizações assinantes com uma nova permissão

Anteriormente, você podia controlar o acesso de usuários de Organização de gerenciamento de licenças (LMO) a código ofuscado em organizações assinantes com a permissão "Apex do autor". Agora a permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla esse acesso. Os usuários com a permissão "Apex do autor" não podem mais visualizar código ofuscado em organizações assinantes.

O que é diferente ou não está disponível nos Recursos do Lightning Experience da versão Spring '17

Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, revise estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão. Enquanto consulta a lista, lembre-se de que seus usuários sempre podem acessar recursos que ainda não têm suporte na nova interface ao mudar temporariamente para o Salesforce Classic.

 **Nota:** Para ver a lista completa de lacunas e limitações de recursos do Lightning Experience na versão anterior, consulte "Quais são as lacunas entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic" na Ajuda do Salesforce. Em breve, atualizaremos a lista completa de lacunas e limitações de recursos na Ajuda do Salesforce!

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

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

[Pesquisa: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

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

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

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

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

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

[Importação e gerenciamento de dados: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Personalização de apontar e clicar: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

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

Aprenda sobre quais problemas esperar ao usar Exibições de lista no Lightning Experience.

Sem suporte para edição em linha de listas de opções dependentes

É possível editar em linha exibições de lista que contêm campos de lista de opções dependentes. No entanto, não é possível editar o campo de lista de opções dependente, apenas os outros campos na exibição de lista.

Modo de exibição Kanban

- Os registros em um estado ou status que seja inativo não são incluídos no modo de exibição Kanban.
- É possível criar resumos somente para campos de moeda.
- Os registros são exibidos apenas quando o campo selecionado de **Agrupar por** é incluído no layout de página.
- Quando o valor do campo **Agrupar por** de um registro é nulo, o registro não aparece no modo de exibição Kanban.
- Subguias são criadas para tipos de registro quando o campo **Agrupar por** é incluído no layout de página do tipo de registro e há registros associados ao tipo de registro.
- Não é possível agrupar oportunidades pelo campo *Categoria da previsão*.
- Não é possível agrupar contratos pelo campo *Aviso de expiração de proprietário*.

Pesquisa: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas podem ser esperados ao pesquisar no Lightning Experience.

Objetos pesquisáveis

Estes objetos não são pesquisáveis no Lightning Experience: Anexo, Coaching, Comunidade, Item de linha de contrato, Empresa D&B, Documento, Discussão, Direito, Meta, Ideia, Transcrição de bate-papo ativo, Macro, Métrica, Pedido, Ciclo de desempenho, Pergunta, Texto rápido, Ausência de recurso, Fundo de recompensa, Tipo de fundo de recompensa, Salesforce CRM Content, Usuário de autoatendimento, Contrato de serviço, Habilidade de recurso de serviço, Membro do território de serviço, Habilidade, Solução, Tópico, Usuário e Item de linha de pedido de serviço.

Recursos de vendas: Considerações sobre o Lightning Experience

Aprenda sobre os problemas que sua equipe de vendas pode encontrar no Lightning Experience.

Previsões colaborativas

- Não é possível acessar previsões colaborativas em Configuração. Alterne para o Salesforce Classic para instalar e configurar Previsões colaborativas.
- Na página de previsões:
 - Não é possível exibir previsões de família de produtos.
 - Não é possível exibir informações sobre realização de cota.
 - Você pode fazer drill down e drill up na hierarquia de previsões, mas não pode "Saltar para".
 - Detalhes de divisão de oportunidade não aparecem no resumo de oportunidades.
 - O indicador de processamento não está disponível.
 - Não é possível ajustar a largura da coluna.

Contratos

Os valores Rascunho e Ativado da lista de opções de status são obrigatórios. Para mostrar aos usuários rótulos diferentes para esses valores de lista de opções, use o Translation Workbench. Você também pode adicionar outros valores à lista de opções de status.

Pedidos

- As listas relacionadas Histórico de pedido e Histórico de produto de pedido não estão disponíveis.
- Não é possível adicionar ou editar vários itens de linha na lista relacionada Produtos de pedido ao mesmo tempo.
- Não é possível criar pedidos de redução ou selecionar produtos para reduzir.
- Quando você clona um pedido com produtos, os produtos não são clonados. Clone o pedido e depois adicione os produtos necessários ao novo pedido.
- Os valores da lista de opções de status não são filtrados com base no status de um pedido, assim, todos os valores de status aparecem na lista de opções.
- Os valores Rascunho e Ativado da lista de opções de status são obrigatórios. Para mostrar aos usuários rótulos diferentes para esses valores de lista de opções, use o Translation Workbench. Você também pode adicionar outros valores à lista de opções de status.

Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Os usuários não podem criar tarefas recorrentes com o intervalo "todos os dias durante a semana" no LEX. Não recomendamos editar tarefas com esse intervalo no LEX, pois a página de edição não mostra os detalhes de recorrência atuais. Para criar ou editar tarefas que se repetem todos os dias da semana, os usuários devem alternar para o SF Classic.

Tarefas que se repetem todos os dias da semana

Os usuários não podem criar tarefas recorrentes com a frequência "todos os dias durante a semana" no Lightning Experience. Não recomendamos editar tarefas com esse intervalo no Lightning Experience, pois a página de edição não mostra os detalhes de recorrência atuais.

Para criar ou editar tarefas que se repetem todos os dias da semana, alterne para o Salesforce Classic.

Integração com Microsoft e Google

Lightning Sync

Você não pode ver participantes de eventos que são sincronizados de seu Calendário da Microsoft ou do Google no Lightning Experience.

Recursos de atendimento ao cliente: Considerações sobre o Lightning Experience

Conheça os problemas que poderão ocorrer se a sua organização usar ferramentas de atendimento ao cliente. Em geral, dados e recursos do Service Cloud não podem ser usados nesta versão do Lightning Experience. O Salesforce Console para Serviço, Knowledge e casos podem ser usados, mas não têm paridade plena com o que está disponível no Salesforce Classic.

Salesforce Console para Serviço



Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não têm paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos nos aplicativos de console do Salesforce Classic, como macros e atalhos de teclado, não estão disponíveis em aplicativos de console do Lightning.

Não é possível migrar os aplicativos de console do Salesforce Classic para o Lightning Experience.

Lightning Knowledge

O Lightning Knowledge ainda não tem paridade plena com o Knowledge Classic. As limitações a seguir se aplicam ao Lightning Knowledge:

Considerações importantes antes de ativar o Lightning Knowledge

- Depois de ativar o Lightning Knowledge, não será possível desativá-lo. Recomendamos testar o Lightning Knowledge em sua organização de sandbox primeiro.
- Você pode ter apenas um tipo de artigo ao ativar o Lightning Knowledge. Atualmente não há ferramentas de migração para auxiliar na mesclagem de tipos de artigo. Para ativar o Lightning Knowledge, migre seus artigos para um único tipo de artigo e desative ou exclua os outros tipos.
- O Lightning Knowledge atualmente não oferece suporte ao modo de vários idiomas ou à tradução.
- Recomendamos utilizar o Lightning Knowledge apenas se você tiver menos de 300 categorias de dados. Se tiver mais de 300 categorias de dados, o desempenho pode ser mais lento.
- No caso de artigos com mais de 30 versões, as versões posteriores à 30 serão exibidas no Salesforce Classic, mas não no Lightning Experience.
- A configuração do Lightning Knowledge continua no Salesforce Classic. Depois de o Lightning Knowledge ser ativado, um novo nó de configuração chamado Configuração de objeto do Knowledge aparece para gerenciar os tipos de registro, campos, layouts de página e regras de validação do Knowledge.

Limitações gerais de uso do Lightning Knowledge

- Atualmente não é possível importar ou exportar com tipos de registro.
- Atualmente não é possível atribuir artigos ou excluir artigos arquivados no Lightning Knowledge.
- Você não pode usar ações de artigo com grupos públicos quando o Lightning Knowledge está ativado. Isso é substituído por novas permissões de perfil de usuário.
- Atualmente você não pode remover um artigo publicado enquanto o edita. Em vez disso, o artigo permanece publicado enquanto você edita a nova versão como rascunho.
- Você não pode usar ações em massa (como arquivamento em massa e publicação em massa) com o Lightning Knowledge.
- No caso de exibições em lista, você deve especificar um idioma e um status de publicação em todas as exibições de lista do Knowledge, caso contrário, nenhum registro aparecerá em sua exibição de lista. Não oferecemos suporte à seleção múltipla no PublishStatus ou Idioma, nem operadores "IN" e "OR" em filtros de exibição em lista.
- Não é possível exibir categorias de dados em exibições de lista do Knowledge.
- A flexipage inicial de registro personalizado não tem suporte com o Lightning Knowledge.
- Não oferecemos suporte a origens de dados externas na pesquisa do Knowledge no Lightning Knowledge.
- Não é possível ver informações sobre voto no novo componente de classificações, a menos que haja uma versão online do artigo. Isso afeta rascunhos de artigos e artigos arquivados, pois todas as versões online são removidas quando um artigo é arquivado.
- A maioria das ações do Knowledge não está disponível no Lightning Process Builder.

Limitações de console do Lightning Knowledge

- O rodapé do Knowledge não está no Lightning Service Console.
- As ações a seguir não estão disponíveis na barra lateral do Knowledge no Lightning Service Console: anexar como PDF, anexar como PDF a email de caso, inserir conteúdo do artigo em email de caso, inserir URL da Comunidade de artigo, e inserir URL do artigo em editores de caso. Ações padrão de artigo, incluindo editar, publicar e arquivar, também não estão disponíveis.

Limitações no Salesforce Classic após a ativação do Lightning Knowledge

- Não é possível ativar o modo Vários idiomas depois de ativar o Lightning Knowledge.
- As seleções de Layout de página para Ações e Listas relacionadas não são refletidas no Salesforce Classic.
- Os layouts de página não são exibidos em duas colunas no Salesforce Classic.
- Algumas ações, como Alterar tipo de registro, não estão disponíveis no Salesforce Classic.
- As exibições de lista do Knowledge não estão disponíveis no Salesforce Classic.
- Não é possível realizar uma pesquisa por tipo de registro do Knowledge no Salesforce Classic.
- Não é possível realizar uma pesquisa por artigos arquivados no Salesforce Classic, exceto em Gerenciamento de artigo.
- Os arquivos no Lightning Experience não são exibidos no Salesforce Classic, e os arquivos no Salesforce Classic não são exibidos no Lightning Experience.

Limitações para uso do Lightning Knowledge com outros produtos do Salesforce

- Os anexos de arquivo na sua implementação do Classic Knowledge não são transferidos para o Lightning Knowledge. Depois de migrar seus artigos para o Lightning Knowledge, adicione a lista relacionada Arquivos ao seu layout de página e use-a em cada artigo para migrar seus arquivos.
- Não é possível destacar ou remover um arquivo do componente Arquivos depois de associá-lo a um Artigo. Quando um arquivo é compartilhado com um registro por meio do feed de registro, a solução é excluir a publicação do feed. Leia [Excluir arquivos e links de feeds](#) para saber mais sobre a remoção de arquivos.
- Atualmente, a única maneira de remover um arquivo anexado de um artigo é excluir o arquivo na página inicial do Arquivo.
- Não há atualmente suporte para relatórios com tipos de registro no Lightning Knowledge.

- Todos os editores de rich text são atualmente desativados quando o LockerService é ativado. Se estiver utilizando o Lightning Knowledge em sandbox ou em uma organização do Developer Edition, recomendamos desativar o LockerService no Lightning Experience. Se estiver utilizando o Lightning Knowledge na sua organização de produção, recomendamos não ativar o LockerService no Lightning Experience.
- O editor de rich text tem limitações no Lightning Knowledge. Atualmente não há suporte para os seguintes recursos do editor de rich text no Lightning Knowledge: links inteligentes, tabelas, mostrar origem, âncoras, vídeos e fontes são limitados.
- O Lightning Knowledge não tem suporte atualmente com Comunidades.
- O Lightning Knowledge não tem suporte atualmente com o Salesforce1.

Relatórios e painéis: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas podem ser esperados ao usar relatórios e painéis no Lightning Experience.

Fazer assinatura de relatórios

No Lightning Experience, os usuários podem assinar relatórios, mas não podem definir condições de notificação e podem apenas receber resultados de relatório por email.

Seguir painéis

No Lightning Experience, os usuários não podem seguir os componentes do painel. Os usuários veem apenas a atividade do feed do painel (como publicações) no feed do Lightning Experience.

Para seguir componentes do painel, os usuários devem deixar de seguir o painel no Lightning Experience, mudar para o Salesforce Classic e, em seguida, seguir o painel no Salesforce Classic.

Chatter e comunidades: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Seguindo

A contagem de coisas que um usuário está seguindo no Salesforce Classic inclui usuários e registros. No Lightning Experience, a contagem inclui apenas usuários.

Compartilhar publicações

Os usuários podem compartilhar publicações com seguidores, mas não com grupos.

Filtrar e classificar feeds

Os usuários podem filtrar feeds de grupo de qualquer maneira, exceto por Menos atualizações.

Importação e gerenciamento de dados: Considerações sobre o Lightning Experience

Diferenças na interface do usuário para exibição de duplicados e mesclagem

No Lightning Experience, alertas de duplicados são exibidos na página inicial de registros de conta, contato ou lead. No Salesforce Classic, alertas de duplicados são exibidos na página inicial de um registro, na página inicial de um objeto ou em uma lista relacionada, dependendo do objeto.

Contatos associados a usuários do portal

Quando você utiliza o Lightning Experience para mesclar contatos associados a usuários do portal, o status do usuário do portal não é mostrado durante a mesclagem. O registro mesclado retém o status do usuário de portal do registro mestre. Quando você utiliza o Salesforce Classic para mesclar contatos associados a usuários do portal, o status do usuário do portal é mostrado durante a mesclagem. Você escolhe o status de portal que deseja manter no registro mesclado.

Sem suporte para contas pessoais

O Lightning Experience não oferece suporte à mesclagem de contas pessoais.

Sem suporte para grupos de relacionamento

O Lightning Experience não oferece suporte a mesclagem de contas associadas a grupos de relacionamento.

Personalização de apontar e clicar: Considerações sobre o Lightning Experience

Muitas das suas personalizações de apontar e clicar funcionam impecavelmente no Lightning Experience. Algumas personalizações, porém, não são aplicáveis ou não têm suporte na nova interface.

Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa

No Lightning Experience, Salesforce1 e comunidades com base em modelo, não será possível usar editores de rich text ou campos de edição com rich text quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa em organizações de sandboxes e da Developer Edition.

SalesforceEinstein: O CRM mais inteligente do mundo com inteligência artificial (AI) para todos

O SalesforceEinstein é AI integrada à plataforma Salesforce. Ele entrega recursos avançados de AI para vendas, serviços e marketing, permitindo que qualquer pessoa use cliques ou código para criar aplicativos com AI que ficam mais inteligentes a cada interação. Agora todos em qualquer papel e setor podem usar AI para dar o seu melhor.

Veja a lista de recursos do Einstein que fazem do Salesforce o CRM mais inteligente do mundo.

Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa, criado com Inteligência Artificial (AI)

A AI para vendas está aqui. Com o Sales Cloud Einstein, a produtividade de vendas da sua equipe é sobrecarregada com previsões importantes, recomendações inteligentes e automação oportuna.

Trailhead: Fique inteligente com o SalesforceEinstein

Comece a aprender sobre AI e veja como ela pode transformar seu CRM com previsões espertas, recomendações inteligentes e automação oportuna.

Vendas: Inteligência artificial, caminho de vendas expandido e email inteligente

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Ajude os representantes a desenvolver relacionamentos mais fortes com os clientes e a integrar seus emails e calendários com o Microsoft e agora com o Gmail. Para maior produtividade, os seus representantes podem priorizar chamadas e gerenciar registros com facilidade utilizando o Kanban de muitas outras formas.

NESTA SEÇÃO:**Recursos do Lightning Experience: Verificação de prontidão e otimização de recursos**

Se você estiver em cima do muro sobre migrar do Salesforce Classic, estamos aqui para dar um leve empurrãozinho com recursos úteis. Tornamos mais fácil para você fazer com que suas equipes de vendas trabalhem com os nossos melhores e mais recentes recursos no Lightning Experience.

[Principais recursos de vendas: Orientação de vendas, pedidos e outros recursos](#)

Guie os seus representantes de vendas no Lightning Experience enquanto eles trabalham em contratos, cotações e outros processos desenvolvidos com objetos personalizados. Permita que os seus representantes gerenciem pedidos, vejam leads convertidos e leiam novidades sobre os seus contatos.

[Recursos de produtividade: Suporte a mensagens de voz, ações em massa e outros recursos](#)

No Lightning Experience, faça com que os seus representantes de vendas trabalhem com vários registros em uma tela, componham emails com elegância e editem registros em linha. Além disso, também é possível organizar registros utilizando o Kanban de várias novas maneiras.

[Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa, criado com Inteligência Artificial \(AI\)](#)

A AI para vendas está aqui. Com o Sales Cloud Einstein, a produtividade de vendas da sua equipe é sobrecarregada com previsões importantes, recomendações inteligentes e automação oportuna. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Caixa de entrada: Ferramentas de produtividade que conectam email e calendário ao Salesforce](#)

Deixe a sua equipe de vendas integrar seu email e calendário com o Salesforce utilizando recursos que automaticamente registram emails e eventos e aumentam a produtividade em cada email. Esse é um novo recurso no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

[Integração com o Google: Mais acesso ao Salesforce diretamente do Gmail™ e Google Calendar™ \(Beta\)](#)

Os seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google como Gmail e Google Calendar, mas querem obter dados de vendas de emails, contatos e eventos no Salesforce com facilidade? A espera acabou: Estamos apresentando o Lightning para Gmail (Beta), que permite que os representantes visualizem registros relevantes do Salesforce a partir da caixa de entrada do Gmail e relacionem emails aos registros do Salesforce. O Lightning Sync para Google (Beta) também adiciona funcionalidade. Agora os representantes podem sincronizar contatos do Gmail com o Salesforce e os detalhes de participantes de reuniões são sincronizados automaticamente do Google Calendar com o Salesforce.

[Integração com Microsoft®: Mais componentes personalizados e bate-papos salvos do Skype](#)

Ajude os seus representantes a maximizar a sua produtividade no Salesforce diretamente dos seus calendários e emails da Microsoft. Permita que os seus representantes iniciem chamadas de áudio e vídeo, vejam quem está online e iniciem bate-papo, tudo com o Skype para Salesforce.

[Outras alterações no Sales Cloud](#)

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

Recursos do Lightning Experience: Verificação de prontidão e otimização de recursos

Se você estiver em cima do muro sobre migrar do Salesforce Classic, estamos aqui para dar um leve empurrãozinho com recursos úteis. Tornamos mais fácil para você fazer com que suas equipes de vendas trabalhem com os nossos melhores e mais recentes recursos no Lightning Experience.

Para ajudá-lo a fornecer esses ótimos recursos, proporcionamos as ferramentas para que você não precise fazer tudo sozinho.

Confie na preparação do Lightning Experience

Assim como estamos sempre adicionando novos recursos ao Lightning Experience, estamos fazendo adições à lista de personalizações que você pode avaliar utilizando a Verificação de prontidão do Lightning Experience. E se estiver resabiado de agir de acordo com as nossas recomendações, registre-se para uma consulta gratuita com um especialista do Lightning Experience para receber mais conselhos.

Para saber mais, consulte [Confie na preparação do Lightning Experience](#) nas notas da versão.

Otimizar os recursos de vendas do Lightning Experience

Faça com que as suas equipes de venda melhorem os relacionamentos de vendas e fechem mais negócios. A trilha [Otimizar os recursos de vendas do Lightning Experience](#) inclui esses módulos para ajudar você a configurar os principais recursos a fim de obter a melhor experiência de vendas.

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

Principais recursos de vendas: Orientação de vendas, pedidos e outros recursos

Guie os seus representantes de vendas no Lightning Experience enquanto eles trabalham em contratos, cotações e outros processos desenvolvidos com objetos personalizados. Permita que os seus representantes gerenciem pedidos, vejam leads convertidos e leiam novidades sobre os seus contatos.

NESTA SEÇÃO:

[Contas: Hierarquia de contas no Lightning Experience e suporte de conta pessoal ampliado](#)

A hierarquia de contas chegou ao Lightning Experience. E as contas pessoais estão mais úteis do que nunca.

[Contatos: Mais melhorias nos Contatos para diversas contas e fim das solicitações de Stay-in-Touch](#)

Fizemos grandes melhorias nos Contatos para diversas contas. E ainda estamos desativando as solicitações de Stay-in-Touch.

[Leads: Melhorias do Lightning Experience e acesso a leads convertidos](#)

Gerencie leads mais rapidamente, mapeie campos personalizados para conversão de leads e dê aos usuários de operações de marketing e vendas a flexibilidade de ver seus leads convertidos.

[Web-to-Lead: validação do formulário da Web reCAPTCHA](#)

Deixe os remetentes de spam frustrados e melhore a qualidade dos leads das suas equipes de vendas com o widget reCAPTCHA. O widget reCAPTCHA requer que clientes interessados marquem uma caixa de seleção antes de enviar uma pergunta sobre um produto. Ativar o filtro de spam permite que os representantes de vendas foquem os verdadeiros possíveis clientes e não em leads de spam.

[Campanhas: Hierarquias, status de membros e ações em massa no Lightning Experience](#)

Entenda os resultados de hierarquia de campanha, gerencie os status dos seus membros e atualize membros da campanha em massa no Lightning Experience.

[Previsões colaborativas: Projeções de vendas no Lightning Experience](#)

Mostre aos seus representantes como estão os números de vendas em um período enquanto aproveita tudo o que o Lightning Experience tem para oferecer. Ajude as equipes a projetar a receita e as quantidades de vendas do pipeline de oportunidades, incluindo divisões de oportunidade e campos de moeda de oportunidade personalizados, sem mudar para o Salesforce Classic. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Oportunidades: Produtos de oportunidade no Lightning Experience](#)

Os representantes de venda podem economizar tempo adicionando até 50 produtos a oportunidades de uma vez e editando até 200 simultaneamente.

[Pedidos: Contratos para entrega de produtos e serviços no Lightning Experience](#)

Dê às suas equipes mais poder com a capacidade de rastrear solicitações de produtos e serviços no Lightning Experience. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Cotações: Melhorias nos preços de produtos e serviços](#)

Experimente um gerenciamento de cotações aprimorado com a nova guia Cotações, cotações pesquisáveis, PDF e recursos de email melhorados e novos modos de exibição.

[Caminho de vendas: Recurso renomeado e expandido](#)

Mesmo excelente recurso com um novo nome, Caminho, para refletir sua maior disponibilidade. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e às oportunidades em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Gerenciamento de duplicados: Contas, contatos e contas pessoais](#)

Aqui estão algumas aspirinas para resolver suas dores de cabeça causadas pelo gerenciamento de duplicados. Você agora pode detectar e mesclar contas e contatos duplicados no Lightning Experience. Use novas regras para detectar e evitar duplicados de registros de contas pessoais.

Contas: Hierarquia de contas no Lightning Experience e suporte de conta pessoal ampliado

A hierarquia de contas chegou ao Lightning Experience. E as contas pessoais estão mais úteis do que nunca.

NESTA SEÇÃO:

[Visualizar relacionamentos de conta utilizando a hierarquia de contas no Lightning Experience](#)

A hierarquia de contas dá à sua equipe de vendas uma visão panorâmica dos relacionamentos entre contas pai e subsidiárias. Esse recurso está disponível agora para os usuários do Lightning Experience com um bônus: É possível personalizar colunas de hierarquia para mostrar as informações que são mais úteis para as suas equipes de vendas. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Obter mais de contas pessoais](#)

Agora as contas pessoais estão disponíveis na Professional Edition. Além disso, agora a página do Lightning de contas pessoais pode ser personalizada. Adicionamos maior suporte com os Contatos para diversas contas, a opção para impedir que as equipes de vendas criem registros de contas pessoais duplicados e muito mais.

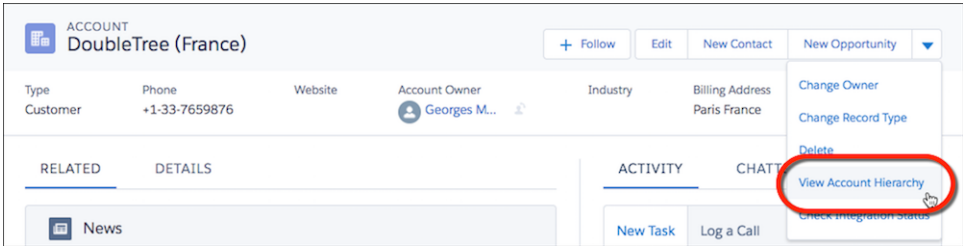
Visualizar relacionamentos de conta utilizando a hierarquia de contas no Lightning Experience

A hierarquia de contas dá à sua equipe de vendas uma visão panorâmica dos relacionamentos entre contas pai e subsidiárias. Esse recurso está disponível agora para os usuários do Lightning Experience com um bônus: É possível personalizar colunas de hierarquia para mostrar as informações que são mais úteis para as suas equipes de vendas. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Em páginas de registro de conta, o menu suspenso Ações inclui a ação Exibir hierarquia de contas, a menos que você tenha personalizado a seção Ações do Salesforce1 e Lightning Experience do layout de página da conta antes da versão Spring '17. Nesse caso, adicione a ação ao layout de página da conta.

EDIÇÕES

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



Os seus usuários podem expandir ou recolher partes de uma hierarquia conforme navegam nela. Eles podem visualizar até 2.000 contas a partir de cada ponto em que inserem uma hierarquia.

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		

Por padrão, as hierarquias de conta exibem as mesmas colunas que o modo de exibição de lista padrão de Contas exibidas recentemente. Mas se as colunas de hierarquia não exibem as informações que os seus representantes de vendas precisam, você pode personalizá-las independentemente do modo de exibição de lista. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *Gerenciador de objetos* e, em seguida, clique em **Gerenciador de objetos**. Em Conta, clique em **Colunas de hierarquia** e, em seguida, edite as colunas.

All Setup

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

Em Colunas exibidas, adicione ou remova campos.

Choose Columns to Display

Available Fields

Columns Displayed

Account Name
Annual Revenue
Birthdate
First Name
Mailing City
Mailing Street
Parent Account

Account Owner Alias

Account Record Type

Account Source

ActiveLiveAgentUser

Assistant

Asst. Phone

Billing City

Cancel

Save

Obter mais de contas pessoais

Agora as contas pessoais estão disponíveis na Professional Edition. Além disso, agora a página do Lightning de contas pessoais pode ser personalizada. Adicionamos maior suporte com os Contatos para diversas contas, a opção para impedir que as equipes de vendas criem registros de contas pessoais duplicados e muito mais.

CONSULTE TAMBÉM:

- Vender diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition
- Personalizar páginas de conta pessoal
- Continuar impressionado com contatos para várias contas
- Gerenciar contas pessoais duplicadas
- Ir direto para Contas pessoais a partir dos Modos de exibição de listas no Salesforce1
- Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais
- Campos de mesclagem mais fáceis de utilizar ao enviar email para contas pessoais no Lightning Experience
- A exibição rápida da conta pessoal sempre exibe as informações da conta no Lightning Experience

EDIÇÕES

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

Contatos: Mais melhorias nos Contatos para diversas contas e fim das solicitações de Stay-in-Touch

Fizemos grandes melhorias nos Contatos para diversas contas. E ainda estamos desativando as solicitações de Stay-in-Touch.

NESTA SEÇÃO:

[Continuar impressionado com contatos para várias contas](#)

Sabemos que os seus representantes gostam de conseguir relacionar um único contato a mais de uma conta. Nós também gostamos e melhoramos ainda mais esse recurso. Estamos lançando um suporte de conta pessoal mais completo, ações personalizadas, Process Builder, suporte ao fluxo de trabalho e muito mais. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Solicitações de Stay-in-Touch serão desativadas na versão Summer '17](#)

Caso ainda não saiba, as solicitações de Stay-in-Touch serão desativadas na versão Summer '17. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Continuar impressionado com contatos para várias contas

Sabemos que os seus representantes gostam de conseguir relacionar um único contato a mais de uma conta. Nós também gostamos e melhoramos ainda mais esse recurso. Estamos lançando um suporte de conta pessoal mais completo, ações personalizadas, Process Builder, suporte ao fluxo de trabalho e muito mais. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

Contas pessoais

Na última versão, deixamos que os representantes de vendas criassem relacionamentos indiretos entre contas pessoais e contas comerciais. Agora, os representantes podem criar relacionamentos indiretos entre contas pessoais e contatos.

Em Configuração no Salesforce Classic, adicione a lista relacionada Contatos relacionados aos layouts da página de conta pessoal usados pelos seus representantes.

Ações, botões e links personalizados

Defina ações, botões e links personalizados no objeto Relacionamento de contato de conta. Por exemplo, adicione uma ação personalizada à lista relacionada Contas relacionadas que permite que os usuários criem um caso que se aplica ao relacionamento entre conta e contato.

Cuidado com as limitações das ações e botões personalizados.

- As ações personalizadas devem ser específicas ao objeto Relacionamento de contato de conta. Não há suporte para as ações globais.
- Você pode criar ações que atualizam registros ou invocam componentes do Lightning ou páginas do Visualforce. No entanto, você não pode criar ações que criam registros.
- Não é possível criar ações que enviam emails ou registram chamadas porque o objeto Relacionamento de contato de conta não pode ter atividades associadas a ele.
- Não é possível substituir as ações padrão no objeto Relacionamento de contato de conta.
- Apenas ações personalizadas criadas no objeto Contato podem utilizar o objeto Relacionamento de contato de conta como um objeto de destino.
- As ações padrão do Chatter não estão disponíveis porque o objeto Relacionamento de contato de conta não inclui um feed do Chatter.

- O objeto Relacionamento de contato de conta oferece suporte a botões personalizados, mas um botão personalizado em um modo de exibição de lista não pode ter uma página do Visualforce como origem do conteúdo.

Processos comerciais

É possível utilizar o fluxo de trabalho e o Process Builder com o objeto Relacionamento de contato de conta para criar processos comerciais automatizados. Por exemplo, crie uma regra de fluxo de trabalho que envia um email para um proprietário de conta quando alguém altera o relacionamento direto entre contas e contatos de uma conta.

Solicitações de Stay-in-Touch serão desativadas na versão Summer '17

Caso ainda não saiba, as solicitações de Stay-in-Touch serão desativadas na versão Summer '17. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Fique por dentro dos planos de desativação consultando a sessão de [perguntas frequentes](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Leads: Melhorias do Lightning Experience e acesso a leads convertidos

Gerencie leads mais rapidamente, mapeie campos personalizados para conversão de leads e dê aos usuários de operações de marketing e vendas a flexibilidade de ver seus leads convertidos.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Gerenciar leads no Lightning Experience](#)

Use regras de atribuição quando marketing cria leads, atualize em massa os status de leads e mapeie campos personalizados de leads para contatos, contas e oportunidade de conversão de leads. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Deixar usuários de marketing e de operações de venda visualizarem leads convertidos](#)

Atribua a nova permissão "Exibir e editar leads convertidos" para deixar que os usuários de operações de marketing e de vendas visualizem leads convertidos. Os usuários também podem editar leads convertidos. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Gerenciar leads no Lightning Experience

Use regras de atribuição quando marketing cria leads, atualize em massa os status de leads e mapeie campos personalizados de leads para contatos, contas e oportunidade de conversão de leads. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Regras de atribuição de lead

Ao adicionar leads, os usuários de marketing e de vendas agora podem atribuí-los automaticamente utilizando as regras de atribuição de leads ao selecionar **Atribuir utilizando regras de atribuição ativas** no Lightning Experience.

Atualizações em massa de leads

Os representantes de vendas agora podem atualizar o status de vários leads selecionando registros em modos de exibição de lista de leads e clicando em **Alterar status**.

Mapeamento de campo personalizado para conversão de leads

Em Configuração do Lightning Experience, mapeie campos personalizados de leads para campos personalizados em contas, contatos e oportunidades para preencher esses campos automaticamente quando os representantes de vendas converterem leads.

Para mapear campos personalizados de leads, em Configuração, insira *Gerenciador de objetos* e, em seguida, clique em **Gerenciador de objetos**. Clique em **Lead** e, em seguida, clique em **Mapear campos de lead**.



Nota: A nova página de Mapeamento de campos personalizados de leads do Lightning Experience também aparece em Configuração para organizações que utilizam o Salesforce Classic, a menos que elas ainda estejam utilizando a versão original da Conversão de lead.

Deixar usuários de marketing e de operações de venda visualizarem leads convertidos

Atribua a nova permissão "Exibir e editar leads convertidos" para deixar que os usuários de operações de marketing e de vendas visualizem leads convertidos. Os usuários também podem editar leads convertidos. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Anteriormente, os usuários com as permissões "Definir campos de auditoria na criação do registro" e "Atualizar registros com proprietários inativos" conseguiam visualizar e atualizar leads convertidos. Essas permissões não fornecem mais acesso aos leads convertidos. Para permitir que os usuários de operações de marketing e vendas acessem leads convertidos, atribua a eles a permissão "Exibir e editar leads convertidos".

No Lightning Experience e no Salesforce Classic, os usuários com a permissão podem ver leads convertidos nos modos de exibição de lista, listas relacionadas e pesquisa. No Salesforce1, esses usuários podem apenas ver leads convertidos na lista Leads recentes.

Não é possível cancelar a conversão dos leads.

Web-to-Lead: validação do formulário da Web reCAPTCHA

Deixe os remetentes de spam frustrados e melhore a qualidade dos leads das suas equipes de vendas com o widget reCAPTCHA. O widget reCAPTCHA requer que clientes interessados marquem uma caixa de seleção antes de enviar uma pergunta sobre um produto. Ativar o filtro de spam permite que os representantes de vendas foquem os verdadeiros possíveis clientes e não em leads de spam.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Ajuda do Salesforce: Gerar leads de seu site para suas equipes de vendas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Campanhas: Hierarquias, status de membros e ações em massa no Lightning Experience

Entenda os resultados de hierarquia de campanha, gerencie os status dos seus membros e atualize membros da campanha em massa no Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Visualizar os resultados de hierarquia de campanha no Lightning Experience](#)

Veja rapidamente como as suas campanhas estão organizadas e visualize os resultados de campanhas individuais e agregadas de todas as campanhas da sua hierarquia. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Gerenciar status dos membros da campanha no Lightning Experience](#)

Permita que os seus usuários de marketing configurem e gerenciem os valores do status do membro de cada campanha quando você adiciona a lista relacionada de Status de membros da campanha aos layouts de página da campanha. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Gerenciar membros da campanha mais rapidamente com ações em massa no Lightning Experience](#)

A lista relacionada do Membro da campanha agora deixa que os representantes de vendas adicionem membros às campanhas, atualize membros em massa e remova e clone membros com apenas alguns cliques. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

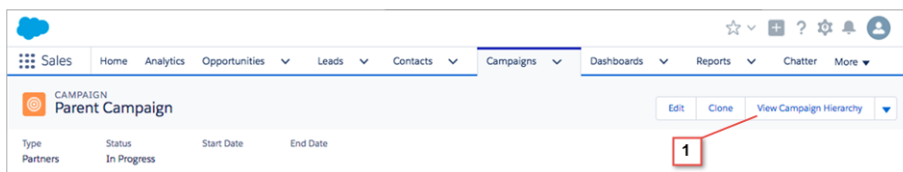
Visualizar os resultados de hierarquia de campanha no Lightning Experience

Veja rapidamente como as suas campanhas estão organizadas e visualize os resultados de campanhas individuais e agregadas de todas as campanhas da sua hierarquia. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

O seu departamento de marketing pode criar uma hierarquia de campanha para agrupar campanhas individuais em programas e iniciativas de marketing específicos. Por exemplo, digamos que você tem um programa de marketing destinado a desenvolvedores que contém uma campanha por email, uma série de seminário e um conjunto de anúncios da Web. A sua hierarquia pode ter esta aparência.

- Campanhas de desenvolvedor
 - Campanha por email
 - Série de seminários
 - Codificação para escala
 - Codificação para velocidade
 - Anúncios da Web

No Lightning Experience, é fácil ver como as campanhas estão organizadas. Em qualquer campanha, clique em **Exibir hierarquia da campanha** (1).



A visualização da Hierarquia da campanha mostra os relacionamentos pai-filho no seu programa de marketing (2), juntamente com as informações sobre cada campanha (3).

CAMPAIGN > PARENT CAMPAIGN

Campaign Hierarchy

2

CURRENT

Parent Campaign

Child Campaign 1

Grandchild Campaign

Great Grandchild Campaign 1

Great Grandchild Campaign 2

Child Campaign 2

Child Campaign 3

CAMPAIGN NAME	3	TYPE	STATUS	ACTIVE	START DATE	END DATE
		Partners	In Progress	☒		
		Seminar / Conference	Published	☒		
		Seminar / Conference	In Progress	☒	10/18/2016	11/18/2016
		Seminar / Conference	In Progress	☒		
		Seminar / Conference	In Progress	☒	10/31/2016	
		Advertisement	In Progress	☒		
		Email	In Progress	☒	10/31/2016	

Os administradores escolhem quais campos exibir na visualização utilizando o Gerenciador de objetos em Configuração. Para obter mais informações, consulte [Localizar configurações de gerenciamento de objetos](#).

Nas páginas de detalhes da campanha, os representantes de marketing também podem ver a lista relacionada da Hierarquia da campanha. Aqui eles podem ver os resultados das campanhas filhas (4), incluindo respostas, leads e o valor das oportunidades. Clicar em **Exibir tudo** (5) exibe os resultados da campanha atual e da de suas filhas, juntamente com os campos adicionados ao layout de lista relacionada da Hierarquia da campanha em Configuração (6).

82B Marketing

Home

Calendar

Campaigns

Leads

Contacts

Accounts

Opportunities

Reports

Dashboards

CAMPAIGN

Webinar: Database Solutions

Type: Webinar

Status: Completed

Start Date: 11/22/2016

End Date: 11/22/2016

RELATED

DETAILS

Campaign Hierarchy (3)

CAMPAIGN NAME	4	RESPONSES IN HIERARCHY	LEADS IN HIERARCHY	VALUE OPPORTUNITIES IN HIERARCHY	5
Webinar Form Sign-up		4	4	\$140,000	
Webinar Email Invite		2	4	\$75,000	
Webinar Landing Page		6	4	\$70,000	

View All

82B Marketing

Home

Calendar

Campaigns

Leads

Contacts

Accounts

Opportunities

Reports

Dashboards

CAMPAIGN > WEBINAR: DATABASE SOLUTIONS

Campaign Hierarchy

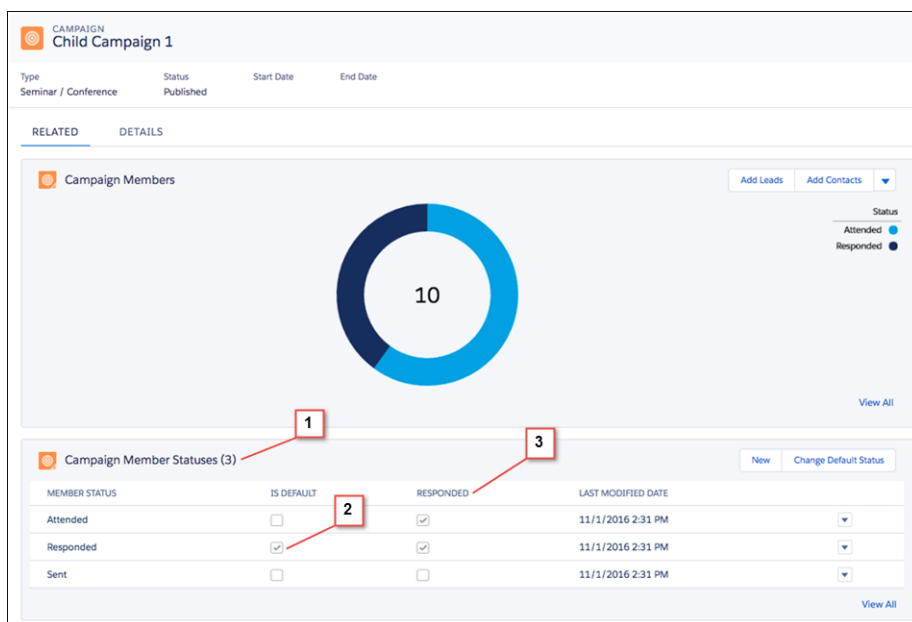
6

CAMPAIGN NAME	7	RESPONSES IN HIERARCHY	LEADS IN HIERARCHY	VALUE OPPORTUNITIES IN HIERARCHY	DIFF
CURRENT		12	12	\$285,000	3
Webinar Email Invite		2	4	\$75,000	1
Webinar Form Sign-up		4	4	\$140,000	1
Webinar Landing Page		6	4	\$70,000	1

Gerenciar status dos membros da campanha no Lightning Experience

Permita que os seus usuários de marketing configurem e gerenciem os valores do status do membro de cada campanha quando você adiciona a lista relacionada de Status de membros da campanha aos layouts de página da campanha. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

A lista relacionada Status de membros da campanha (1) no Lightning Experience permite que usuários de marketing criem valores de status de membro personalizados para diferentes tipos de campanha. Se eles querem utilizar diferentes valores para uma campanha de webinar e uma campanha por email, eles podem adicionar os devidos valores para cada campanha. Eles também podem escolher um status de membro padrão (2) para cada campanha e decidir quais status indicam uma resposta (3) pelo membro da campanha.



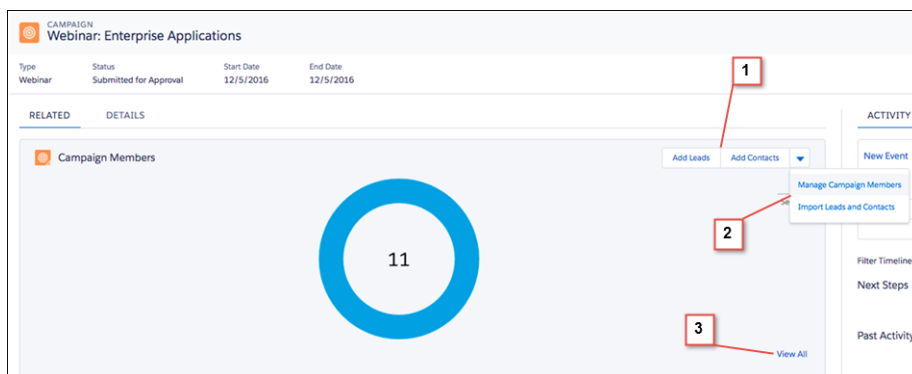
Adicione a lista relacionada Status de membros da campanha aos layouts de página da Campanha utilizando o Gerenciador de objetos em Configuração.

No Salesforce Classic, os usuários de marketing continuam a gerenciar os status dos membros da campanha ao clicar em **Configuração avançada** nas páginas de detalhes da campanha.

Gerenciar membros da campanha mais rapidamente com ações em massa no Lightning Experience

A lista relacionada do Membro da campanha agora deixa que os representantes de vendas adicionem membros às campanhas, atualize membros em massa e remova e clone membros com apenas alguns cliques. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Nas páginas de detalhes da campanha, a lista relacionada Membros da campanha contém novas ações para adicionar leads e contatos existentes a uma campanha. Ao clicar em **Adicionar leads** ou **Adicionar contatos** (1), os representantes podem selecionar vários registros de qualquer lead ou modo de exibição de lista de contato para adicionar à campanha. As ações para atualizar e importar membros com o Assistente de importação de dados agora estão no menu suspenso Ações (2).



Quando um representante clica em **Exibir tudo** (3) na lista relacionada, o usuário pode selecionar vários membros da campanha para atualizar ou remover da campanha (4).

CAMPAIGNS > 01012 CAMPAIGN 1
Campaign Members

10 Items - Sorted by Status - Last updated a few seconds ago

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

Para clonar um membro da campanha, os representantes devem clicar no nome do membro da campanha na lista e depois clicar em **Clonar**.

Previsões colaborativas: Projeções de vendas no Lightning Experience

Mostre aos seus representantes como estão os números de vendas em um período enquanto aproveita tudo o que o Lightning Experience tem para oferecer. Ajude as equipes a projetar a receita e as quantidades de vendas do pipeline de oportunidades, incluindo divisões de oportunidade e campos de moeda de oportunidade personalizados, sem mudar para o Salesforce Classic. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional** (sem previsões de Campo personalizado), **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** Editions

Divisões de oportunidade disponíveis em:
Performance e **Developer** Editions e **Enterprise** e **Unlimited** Editions com Sales Cloud

Sales Home **Forecasts** Opportunities Leads Tasks Files Notes Accounts More

FORECASTS Nate Silver

MONTHS

Total: 3 Months

	CLOSED ONLY	COMMIT FORECAST
October FY 2016	\$187,000.00	\$1,000,000.00
November FY 2016	\$0.00	\$568,500.00
December FY 2016	\$0.00	\$215,000.00

Opportunities

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

- Os representantes veem um resumo das previsões de vendas (1) e oportunidades relacionadas (2) ao clicar na guia Previsões (3).
- Aproveite o desempenho mais rápido da página de previsões.

- Os representantes selecionam opções de exibição como tipo de previsão, moeda, período de tempo e cotação em uma lista suspensa (4).
- Exiba a foto de perfil de usuário de um representante ao lado do nome do representante (5).

Em Configuração, use o Gerenciador de aplicativo para adicionar uma guia Previsões aos seus usuários e você está pronto para começar!

CONSULTE TAMBÉM:

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

Oportunidades: Produtos de oportunidade no Lightning Experience

Os representantes de venda podem economizar tempo adicionando até 50 produtos a oportunidades de uma vez e editando até 200 simultaneamente.

EDIÇÕES

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

Add Products
Price Book: 2017 Deals

1 Search Products...

AG Casing - Large (Double) × AG Casing - Medium (Single) × AG Casing - Mini × AG Connector K8-55/64 ×
AG Connector K8-7/64 × 3

5 items selected

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

Cancel Next

Os representantes de vendas podem realizar várias pesquisas de produtos (1) sem perder suas seleções anteriores. Os representantes de vendas podem selecionar vários produtos (2) para adicionar à oportunidade e remover produtos selecionados (3). Se os representantes se esquecerem de selecionar um produto, eles podem voltar para adicionar mais produtos sem perder as alterações feitas aos detalhes do item de linha.

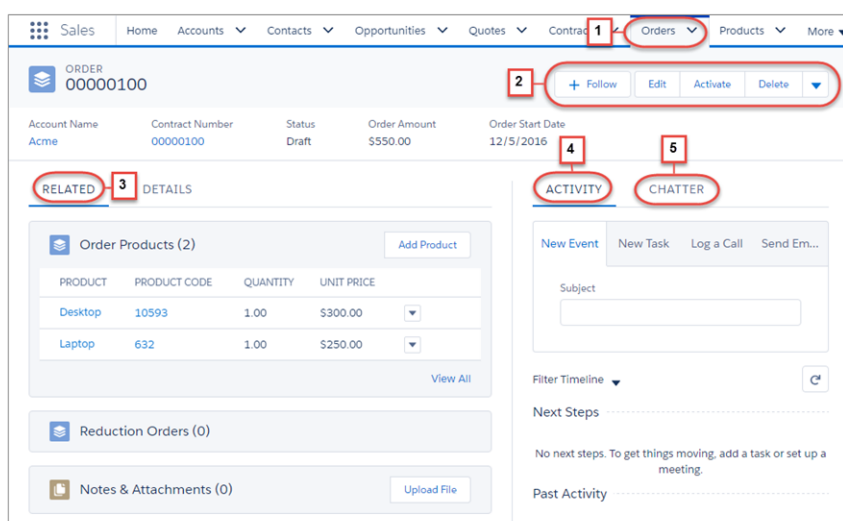
Pedidos: Contratos para entrega de produtos e serviços no Lightning Experience

Dê às suas equipes mais poder com a capacidade de rastrear solicitações de produtos e serviços no Lightning Experience. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Os pedidos estão disponíveis nas: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Os pedidos de redução estão disponíveis nas: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**



- Clique na guia Pedidos para ver os modos de exibição de lista de pedidos (1).
- Gerencie um pedido (2).
- Trabalhe com produtos do pedido, pedidos de redução, notas, anexos e muito mais (3).
- Gerencie emails, eventos, chamadas registradas e tarefas na linha de tempo de atividade (4). Exclusivo no Lightning Experience.
- Use o Chatter com Pedidos e Produtos do pedido para colaborar durante o processo de gerenciamento do pedido. Compartilhe informações, atualizações e documentos e monitore o status e as principais alterações de campo nos registros do pedido (5). Para monitorar campos do pedido e do produto de pedido usando o Chatter, ative o rastreamento de feed para os campos que deseja rastrear.
- Veja o panorama geral com o Kanban. Exclusivo no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

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

[Fazer mais com pedidos no Salesforce1](#)

Cotações: Melhorias nos preços de produtos e serviços

Experimente um gerenciamento de cotações aprimorado com a nova guia Cotações, cotações pesquisáveis, PDF e recursos de email melhorados e novos modos de exibição.

NESTA SEÇÃO:

[Obter mais das cotações](#)

Mostre as cotações das suas equipes lado a lado para facilitar a comparação e o acesso. Permita que os seus representantes pesquisem cotações que desejam analisar e excluam PDFs de cotações não necessárias. Ajude as equipes a rastrear as atividades de vendas relacionadas a cotações e as fases em que as suas cotações estão. E permita que os representantes adicionem vários produtos a cotações ao mesmo tempo. A disponibilidade de recursos é diferente no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

[Levar os PDFs de cotações ao próximo nível no Lightning Experience](#)

Faça com que seja fácil para as suas equipes enviar emails a clientes contendo as cotações mais recentes sem alternar para o Salesforce Classic. E permita que as suas equipes anexem várias cotações e outros documentos para que os clientes possam compará-las lado a lado. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Obter melhor acesso às cotações no Salesforce1](#)

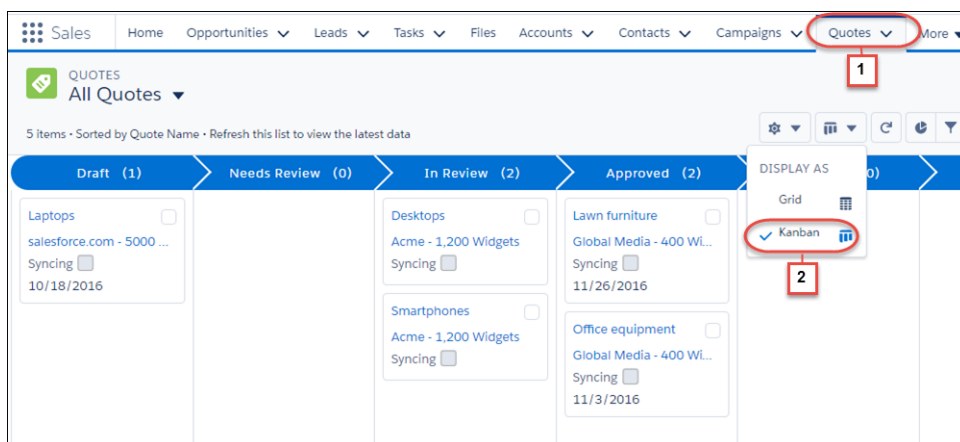
EDIÇÕES

Disponível em: **Performance** e **Developer** Editions

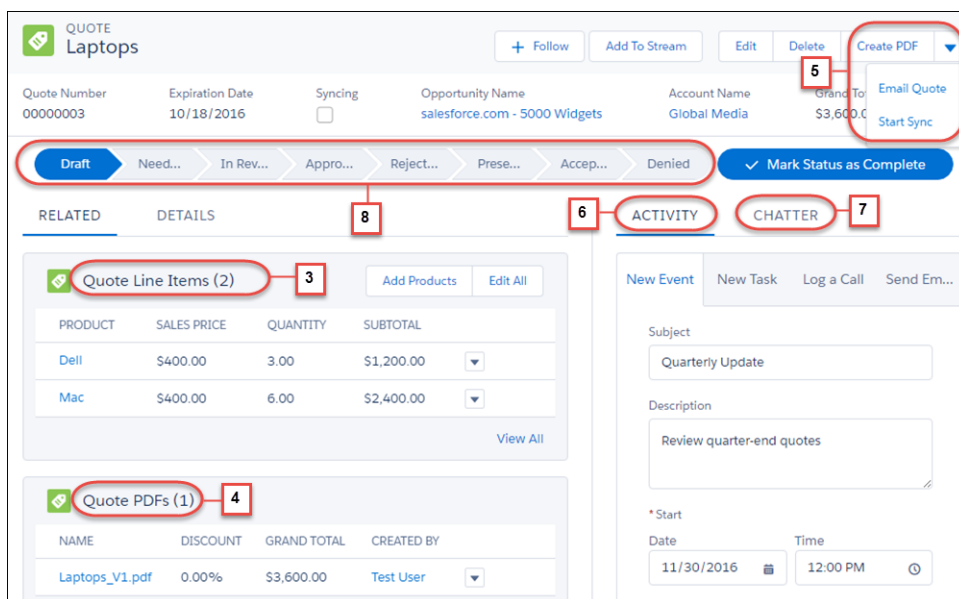
No Sales Cloud, também disponível em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Obter mais das cotações

Mostre as cotações das suas equipes lado a lado para facilitar a comparação e o acesso. Permita que os seus representantes pesquisem cotações que desejam analisar e excluam PDFs de cotações não necessárias. Ajude as equipes a rastrear as atividades de vendas relacionadas a cotações e as fases em que as suas cotações estão. E permita que os representantes adicionem vários produtos a cotações ao mesmo tempo. A disponibilidade de recursos é diferente no Lightning Experience e no Salesforce Classic.



- Veja todas as suas cotações listadas juntas (1).
- Veja o panorama geral com o Kanban (2). Exclusivo no Lightning Experience.



- Visualize e gerencie os itens de linha da cotação (3) e os PDFs de cotações (4).
- Crie PDFs de cotações, cotações por email e gerencie a sincronização das cotações (5).
- Gerencie emails, eventos, chamadas registradas e tarefas na linha de tempo de atividade (6). Exclusivo no Lightning Experience.
- Use o Chatter para colaborar durante o processo de gerenciamento de cotação. Compartilhe informações, atualizações e documentos e monitore o status e as principais alterações de campo nos registros de cotação (7). Para monitorar campos de cotação e produto de cotação usando o Chatter, ative o rastreamento de feed para os campos que deseja rastrear.
- Adicione o Caminho (configuração obrigatória) para rastrear cotações em todo o seu processo de vendas (8). Exclusivo no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Levar os PDFs de cotações ao próximo nível no Lightning Experience](#)

[Caminho para cotações e objetos personalizados](#)

Levar os PDFs de cotações ao próximo nível no Lightning Experience

Faça com que seja fácil para as suas equipes enviar emails a clientes contendo as cotações mais recentes sem alternar para o Salesforce Classic. E permita que as suas equipes anexem várias cotações e outros documentos para que os clientes possam compará-las lado a lado. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Habilitar cotações \(podem estar desatualizadas ou indisponíveis durante a visualização da versão\)](#)

[Obter mais das cotações](#)

Caminho de vendas: Recurso renomeado e expandido

Mesmo excelente recurso com um novo nome, Caminho, para refletir sua maior disponibilidade. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e às oportunidades em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para ativar o Caminho ou configurar um novo caminho, em Configuração, insira *Configurações de caminho* na caixa *Busca rápida*.

NESTA SEÇÃO:

[Caminho para cotações e objetos personalizados](#)

Ajude os seus usuários a concluir seus processos comerciais mais rapidamente adicionando o Caminho às suas cotações e objetos personalizados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Caminho presta atenção aos campos exigidos pelo layout de página](#)

Os usuários agora são solicitados a inserir dados nos campos obrigatórios do layout da página ao atualizar os registros em um caminho. Anteriormente, os usuários podiam passar um registro para a próxima etapa sem preencher os campos obrigatórios do layout da página. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e às oportunidades em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

Caminho para cotações e objetos personalizados

Ajude os seus usuários a concluir seus processos comerciais mais rapidamente adicionando o Caminho às suas cotações e objetos personalizados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Exiba visualmente as etapas de um processo, destaque os campos principais e forneça orientação como links úteis, informações de políticas e dicas para usuários em cada etapa.

Ao configurar um caminho, escolha em quais das etapas das listas de opções do objeto o caminho será baseado. Por exemplo, se estiver criando um caminho para um objeto personalizado chamado Build out com campos da lista de opções Porcentagem concluída e Estágio de construção, escolha em qual campo o seu caminho será baseado. Depois de ativar o caminho, adicione-o ao layout da página.

Caminho presta atenção aos campos exigidos pelo layout de página

Os usuários agora são solicitados a inserir dados nos campos obrigatórios do layout da página ao atualizar os registros em um caminho. Anteriormente, os usuários podiam passar um registro para a próxima etapa sem preencher os campos obrigatórios do layout da página. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e às oportunidades em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Gerenciamento de duplicados: Contas, contatos e contas pessoais

Aqui estão algumas aspirinas para resolver suas dores de cabeça causadas pelo gerenciamento de duplicados. Você agora pode detectar e mesclar contas e contatos duplicados no Lightning Experience. Use novas regras para detectar e evitar duplicados de registros de contas pessoais.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience](#)

Ajude as suas equipes de vendas a manter ótimos relacionamentos com clientes e a manter as suas contas e contatos organizados. Ao exibir registros duplicados, você pode impedir que um representante de vendas estrague um relacionamento com o cliente e crie caos nos seus dados. Se você já deu aos seus representantes permissão para mesclar os registros no Salesforce Classic, agora eles também podem mesclar registros no Lightning Experience. Uma interface consistente entre contas, contatos e leads simplifica o gerenciamento de duplicados para todos. Esse é um novo recurso apenas no Lightning Experience.

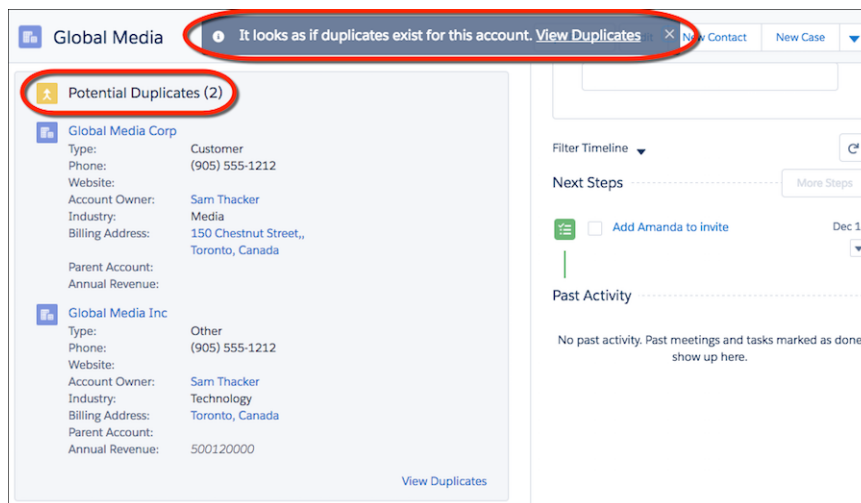
[Gerenciar contas pessoais duplicadas](#)

Você tem problemas para gerenciar contas pessoais porque a sua equipe de vendas cria duplicados acidentalmente? A ajuda chegou. Novas regras de correspondência e regras de duplicados para contas pessoais ampliam a funcionalidade de gerenciamento de duplicados já disponíveis para leads, contatos e contas comerciais. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

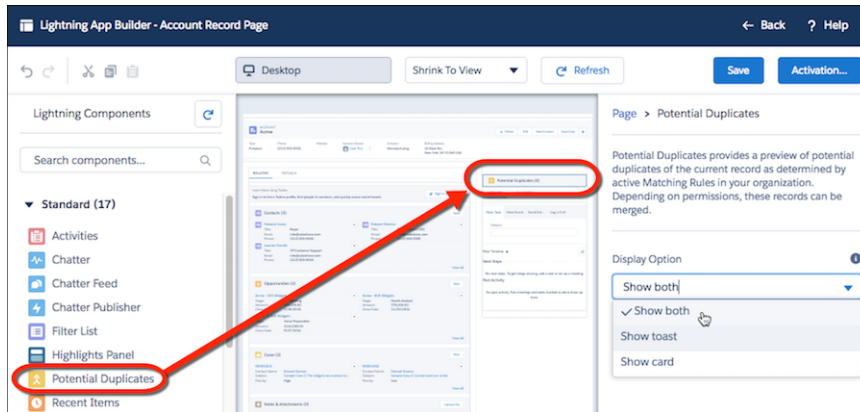
Detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience

Ajude as suas equipes de vendas a manter ótimos relacionamentos com clientes e a manter as suas contas e contatos organizados. Ao exibir registros duplicados, você pode impedir que um representante de vendas estrague um relacionamento com o cliente e crie caos nos seus dados. Se você já deu aos seus representantes permissão para mesclar os registros no Salesforce Classic, agora eles também podem mesclar registros no Lightning Experience. Uma interface consistente entre contas, contatos e leads simplifica o gerenciamento de duplicados para todos. Esse é um novo recurso apenas no Lightning Experience.

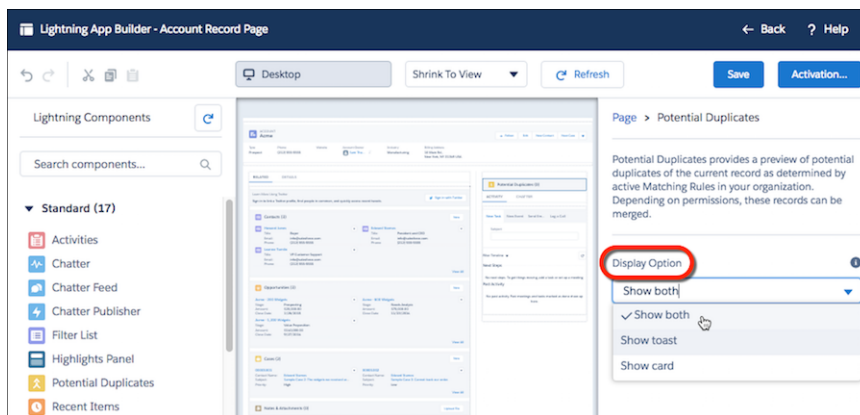
Quando você ativa as regras de correspondência e duplicados para contas e contatos, um registro pode exibir um cartão de possíveis duplicados, uma mensagem de toast temporária ou ambos. É possível adicionar o cartão de duplicados e a mensagem de toast às páginas iniciais do registro.



1. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *App Builder* e, em seguida, clique em **Lightning App Builder**.
2. Na página Contas ou Contatos, adicione o componente Possíveis duplicados.



- Escolha uma opção de exibição para o alerta de duplicados.



Algumas vezes, a lista de duplicados por si só contém todas as informações de que um representante de vendas precisa. Mas um representante que tem permissão de mesclar duplicados pode escolher até três registros para serem mesclados.

Potential Duplicate Accounts

Choose Accounts to Compare

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

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

Next

Antes de fazer a mesclagem, o representante pode escolher o valor correto de 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

NESTA SEÇÃO:

Considerações para detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience

Tenha em mente as seguintes considerações ao mesclar registros de contatos ou contas duplicados.

Considerações para detectar e mesclar empresas e contatos duplicados no Lightning Experience

Tenha em mente as seguintes considerações ao mesclar registros de contatos ou contas duplicados.

Hierarquia de contas

No Lightning Experience, escolha a conta pai para reter. No Salesforce Classic, a conta mesclada retém a hierarquia de conta do registro mestre.

Não há suporte para mesclar contas pessoais no Lightning Experience

O Lightning Experience não oferece suporte à mesclagem de contas pessoais.

Conta principal

No Lightning Experience, é possível mesclar contatos que possuem contas principais diferentes, a menos que o contato seja associado a um usuário de portal. No Salesforce Classic, é possível mesclar apenas contatos que possuem a mesma conta principal. A conta principal é a conta listada no campo **Nome da conta** no registro do contato.

Relacionamentos redundantes

Se você tentar mesclar contatos que são indiretamente relacionados à mesma conta, o Salesforce exibe uma mensagem sugerindo que você remova o relacionamento redundante. Nos registros de contato, os relacionamentos indiretos são gerenciados na lista relacionada Contas relacionadas.

Usuários do portal

Quando você utiliza o Lightning Experience para mesclar contatos associados a usuários do portal, o status do usuário do portal não é mostrado durante a mesclagem. O registro mesclado retém o status do usuário de portal do registro mestre. Quando você utiliza o Salesforce Classic para mesclar contatos associados a usuários do portal, o status do usuário do portal é mostrado durante a mesclagem. Você escolhe o status de portal que deseja manter no registro mesclado. Tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic, o contato mestre deve estar associado a um portal de usuário. O contato mesclado retém o status do usuário de portal do contato mestre. Se um contato não mestre for associado a um usuário de portal, o usuário será desativado.

Itens relacionados, feeds do Chatter e anexos

Quando registros duplicados são relacionados a itens como campanhas ou atividades, o Salesforce relaciona os itens ao registro mesclado, com algumas exceções. Os feeds do Chatter são retidos apenas do registro mestre. Anexos nos feeds do Chatter são retidos no Salesforce, mas não são associados ao registro mesclado. Para associar os arquivos descartados ao registro mesclado, encontre-os na página inicial de Arquivos (no Lightning Experience) ou na guia Arquivos (no Salesforce Classic). Em seguida, adicione-os à lista relacionada Arquivos no registro mesclado.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Diretrizes e considerações para mesclar contas duplicadas](#)(pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão)

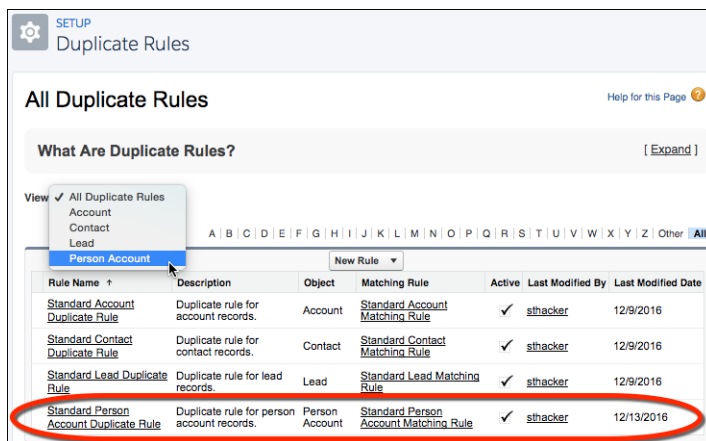
[Ajuda do Salesforce: Considerações para mesclar contatos duplicados](#)(pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão)

[Importação e gerenciamento de dados: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

Gerenciar contas pessoais duplicadas

Você tem problemas para gerenciar contas pessoais porque a sua equipe de vendas cria duplicados acidentalmente? A ajuda chegou. Novas regras de correspondência e regras de duplicados para contas pessoais ampliam a funcionalidade de gerenciamento de duplicados já disponíveis para leads, contatos e contas comerciais. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para utilizar as novas regras, ative as contas pessoais e, em seguida, ative as regras em Configuração no Lightning Experience ou no 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

Recursos de produtividade: Suporte a mensagens de voz, ações em massa e outros recursos

No Lightning Experience, faça com que os seus representantes de vendas trabalhem com vários registros em uma tela, componham emails com elegância e editem registros em linha. Além disso, também é possível organizar registros utilizando o Kanban de várias novas maneiras.

NESTA SEÇÃO:

[Console de vendas: Vários registros em uma tela no Lightning Experience \(beta\)](#)

Os seus representantes de vendas ficaram muito melhor no que fazem. Graças ao novo aplicativo Console de vendas do Lightning, a sua equipe tem todas as ferramentas de que precisa na ponta dos dedos para explorar leads, fechar negócios e gerenciar relacionamentos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Lightning Voice: Correio de voz e qualidade da chamada](#)

Adicionamos alguns recursos essenciais ao Voice, incluindo correio de voz pessoal e a capacidade de ver a qualidade das chamadas com facilidade. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

[Email: Nova ação Enviar email e outros recursos para aumentar a produtividade](#)

Substituímos o Editor de email pela ação Enviar email personalizável para facilitar o acompanhamento dos seus processos comerciais pelos usuários. É possível invocar essa ação em qualquer lugar do Lightning Experience utilizando o menu Ações globais. Envie emails com mais eficiência usando endereços de email de toda uma organização. Controle como os seus anexos de email são enviados e armazenados. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

[Tarefas: Tarefas recorrentes e de acompanhamento](#)

Use as tarefas para manter o foco. Com apenas dois cliques, crie uma tarefa de acompanhamento. Configurar tarefas recorrentes — diariamente, semanalmente, mensalmente e anualmente — é muito fácil e não há motivos para você se esquecer de entregar aquele relatório de status semanal para o seu chefe. E quando um colega de trabalho clica em **Salvar e novo** ao criar uma tarefa, a próxima tarefa já terá algumas dessas mesmas informações. Essa é uma ótima maneira de economizar tempo para que você possa se concentrar mais nas suas tarefas.

[Exibições de lista: Edição em linha e modo de exibição de lista Última exibição](#)

Os representantes fazem mais com menos cliques ao trabalhar em exibições de lista. Edite valores de registros em um modo de exibição de lista impunemente agora que a edição em linha está amplamente disponível. E, ao visitar a página inicial de um objeto, o último modo de exibição de lista no qual você trabalhou agora será o exibido.

[Kanban: Maior disponibilidade e mais configurações](#)

Monitore eficientemente o trabalho usando o layout visual estilo Kanban em mais locais.

Console de vendas: Vários registros em uma tela no Lightning Experience (beta)

Os seus representantes de vendas ficaram muito melhor no que fazem. Graças ao novo aplicativo Console de vendas do Lightning, a sua equipe tem todas as ferramentas de que precisa na ponta dos dedos para explorar leads, fechar negócios e gerenciar relacionamentos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não tem paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos nos aplicativos de console do Salesforce Classic, como macros e atalhos de teclado, não estão disponíveis em aplicativos de console do Lightning.

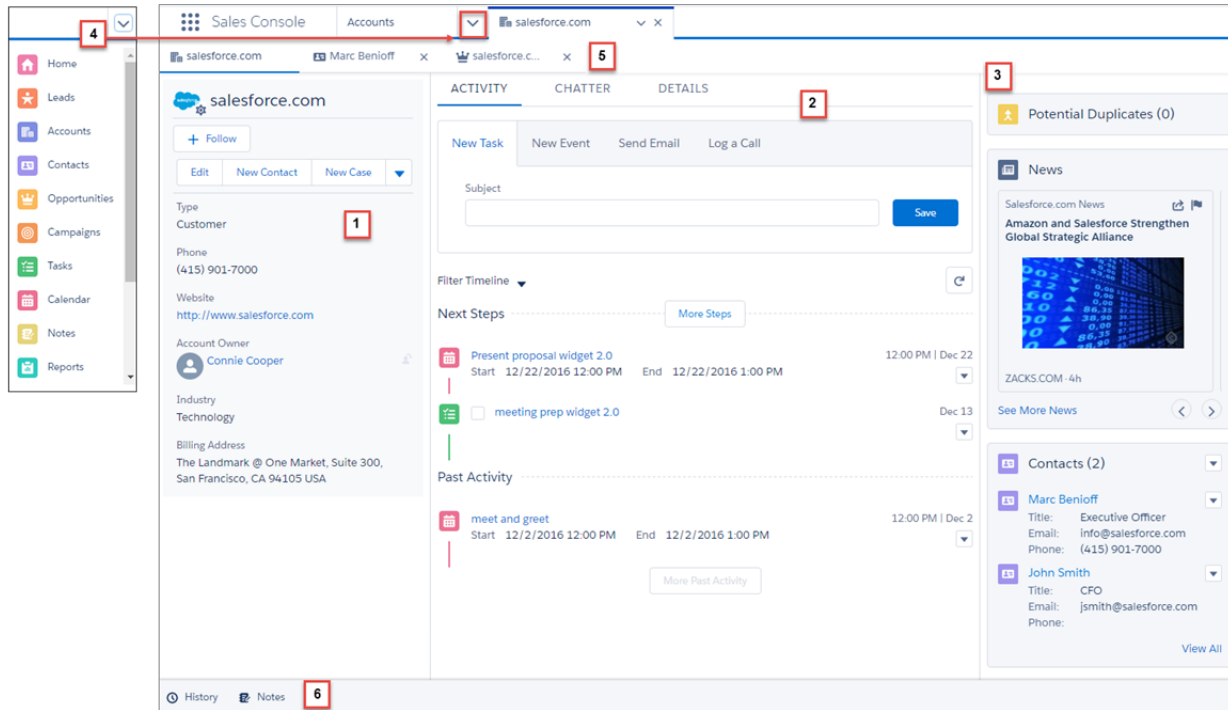
Não é possível migrar os aplicativos de console do Salesforce Classic para o Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience

Disponível em: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer** Editions com Sales Cloud

Fornecemos um aplicativo de console padrão chamado Console de vendas. Ele vem equipado para deixar todos, desde os representantes de vendas internos aos gerentes de relacionamento, prontos para a vida de console. Aqui está o que você tem no aplicativo Console de vendas padrão.



- Um layout de três colunas de fácil navegação para os objetos dos quais você mais depende: contas, contatos, leads e oportunidades. O layout inclui os principais detalhes do registro no painel de destaques (1), o espaço de trabalho familiar (2) e listas relacionadas úteis (3).
- Outros recursos e objetos essenciais, incluindo campanhas, tarefas, relatórios e muito mais, são facilmente acessíveis (4).
- Guia intuitiva e navegação de subguias (5).
- Uma barra de utilitários pré-configurada com histórico (6). Se o Notes estiver ativado, ele também aparecerá na barra de utilitários.

Mas não se esqueça de personalizar o seu aplicativo Console de vendas. Em Configuração, use o Gerenciador de aplicativo para:

- Adicionar a sua própria marca.
- Adicionar outros itens que as suas equipes precisam acessar no console.
- Configurar a barra de utilitários para que os representantes possam acessar com facilidade as ferramentas de produtividade como o Voice.
- Modificar as atribuições padrão do perfil de usuário para garantir que as pessoas certas tenham acesso ao Console de vendas. Todos os perfis de usuário padrão e personalizados são atribuídos automaticamente ao Console de vendas.



Nota: Os aplicativos do console do Lightning estão disponíveis apenas para usuários do Sales Cloud e do Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, não dê a outros usuários acesso a aplicativos do console do Lightning.

Por fim, use o Lightning App Builder para personalizar layouts de página específicos. Por exemplo, se você utiliza o Pardot, será necessário adicionar o componente Histórico de engajamento aos devidos layouts de página.

CONSULTE TAMBÉM:

- [Ter o histórico de guias em aplicativos de console do Lightning](#)
- [Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder](#)
- [Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários](#)
- [Visualizar e gerenciar seus aplicativos de console de novas maneiras](#)
- [Entender as diferenças entre aplicativos de console do Salesforce Classic e do Lightning Experience](#)

Lightning Voice: Correio de voz e qualidade da chamada

Adicionamos alguns recursos essenciais ao Voice, incluindo correio de voz pessoal e a capacidade de ver a qualidade das chamadas com facilidade. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.



Nota: Por enquanto, oferecemos suporte a chamadas efetuadas apenas para os EUA e o Canadá.

EDIÇÕES

O Voice está disponível por um custo adicional nas edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

[Usar o Voicemail para chamadas perdidas](#)

Não se preocupe com chamadas perdidas! O Lightning Voice agora oferece suporte ao correio de voz pessoal. Os representantes de vendas podem ver o que perderam e reproduzir mensagens do correio de voz diretamente no Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Ver a qualidade da chamada rapidamente](#)

Você está me ouvindo? Os seus representantes agora veem o status em tempo real da qualidade da largura de banda da rede para chamadas feitas com o Lightning Voice. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Organizar as suas chamadas com uma lista de chamadas \(Beta\)](#)

Se os seus representantes de vendas fazem muitas chamadas todos os dias, pode ser difícil para eles controlar as ligações que precisam fazer. Os seus representantes agora podem manter uma lista corrente das chamadas que precisam fazer em um único lugar conveniente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Registrar chamadas no compositor de atividade automaticamente](#)

Registrar chamadas ficou ainda mais fácil agora que os seus representantes de vendas podem registrar chamadas automaticamente. Basta selecionar Registro automático para adicionar os detalhes da chamada à linha de tempo da atividade sem entrada manual. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

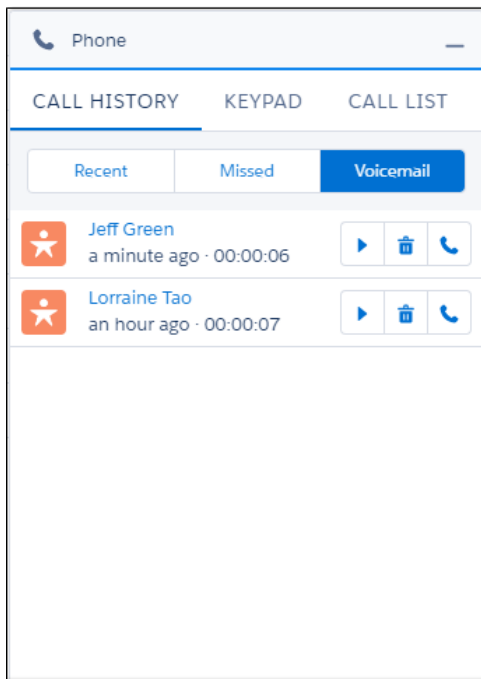
[Criar relatórios do Lightning Voice](#)

Veja informações sobre o uso do Voice em relatórios, como duração da chamada, frequência e destinatários de chamada populares. Use o Report Builder para criar relatórios úteis sobre o Lightning Voice. Para ver os relatórios do Voice, crie um tipo de relatório personalizado com o objeto principal definido como VoiceCalls. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Usar o Voicemail para chamadas perdidas

Não se preocupe com chamadas perdidas! O Lightning Voice agora oferece suporte ao correio de voz pessoal. Os representantes de vendas podem ver o que perderam e reproduzir mensagens do correio de voz diretamente no Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Os representantes de vendas agora podem armazenar até 20 mensagens do correio de voz no Salesforce. Os representantes são notificados sobre mensagens do correio de voz na janela de notificações e eles podem reproduzir as mensagens no painel de chamadas.

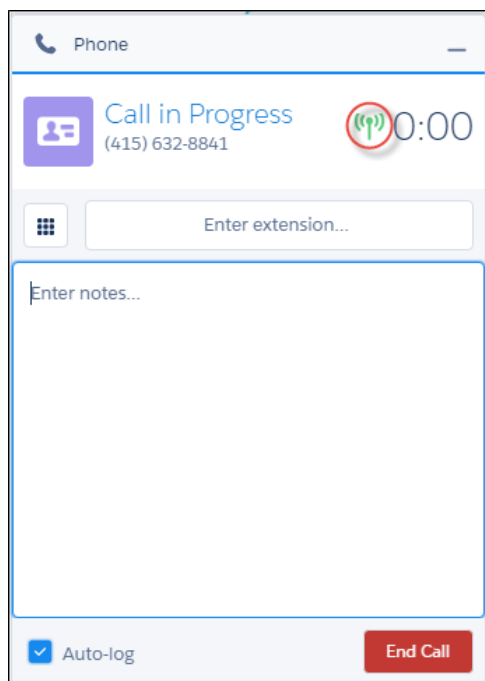


As mensagens do correio de voz são limitadas a dois minutos. As mensagens são salvas como arquivos no Salesforce e elas contam na cota de armazenamento de arquivos.

Ative o correio de voz na página Configurações de voz em Configuração.

Ver a qualidade da chamada rapidamente

Você está me ouvindo? Os seus representantes agora veem o status em tempo real da qualidade da largura de banda da rede para chamadas feitas com o Lightning Voice. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Organizar as suas chamadas com uma lista de chamadas (Beta)

Se os seus representantes de vendas fazem muitas chamadas todos os dias, pode ser difícil para eles controlar as ligações que precisam fazer. Os seus representantes agora podem manter uma lista corrente das chamadas que precisam fazer em um único lugar conveniente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

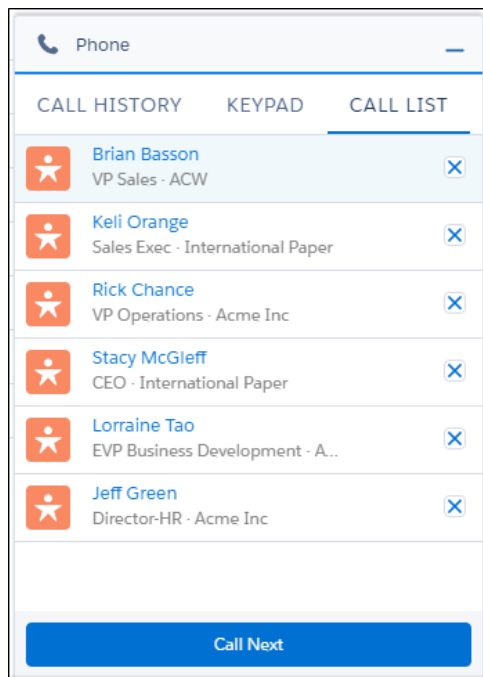


Nota: Esta versão contém uma versão beta da lista de chamadas, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O recurso da lista de chamadas não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. É possível enviar feedback e sugestões sobre este recurso no [IdeaExchange](#).

Para criar uma lista de chamadas, selecione os leads na página de leads e clique em **Criar lista de chamadas**.

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

A lista priorizada de leads aparece no painel de chamada.



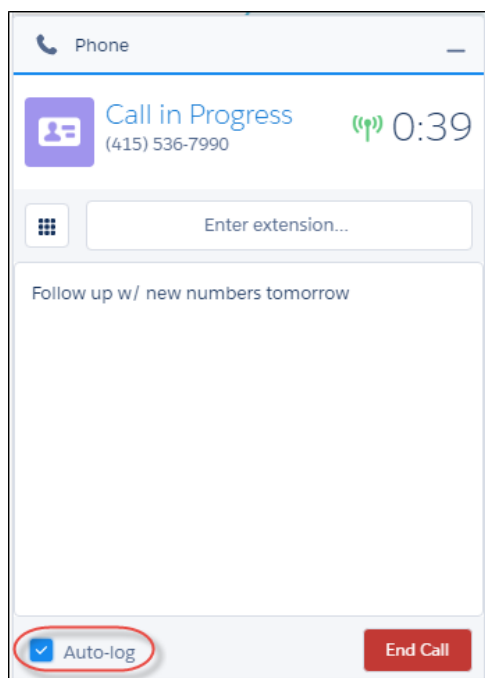
Clique em **Chamar próximo** para discar o número no topo da lista e abrir automaticamente o registro de lead relacionado.

A lista de chamadas atualmente é limitada a leads e apenas uma lista de chamadas está disponível por vez. Quando os representantes criam uma nova lista de chamadas, ela substitui as informações da lista de chamadas anterior.

Ative listas de chamadas na página Configurações de voz em Configuração.

Registrar chamadas no compositor de atividade automaticamente

Registrar chamadas ficou ainda mais fácil agora que os seus representantes de vendas podem registrar chamadas automaticamente. Basta selecionar Registro automático para adicionar os detalhes da chamada à linha de tempo da atividade sem entrada manual. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Criar relatórios do Lightning Voice

Veja informações sobre o uso do Voice em relatórios, como duração da chamada, frequência e destinatários de chamada populares. Use o Report Builder para criar relatórios úteis sobre o Lightning Voice. Para ver os relatórios do Voice, crie um tipo de relatório personalizado com o objeto principal definido como VoiceCalls. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Email: Nova ação Enviar email e outros recursos para aumentar a produtividade

Substituímos o Editor de email pela ação Enviar email personalizável para facilitar o acompanhamento dos seus processos comerciais pelos usuários. É possível invocar essa ação em qualquer lugar do Lightning Experience utilizando o menu Ações globais. Envie emails com mais eficiência usando endereços de email de toda uma organização. Controle como os seus anexos de email são enviados e armazenados. Essas mudanças se aplicam somente ao Lightning Experience.

A ação Enviar email é personalizável com a adição ou remoção de campos para atender às necessidades da sua empresa. Adicione a ação Enviar email a qualquer objeto que é ativado por atividade, como Contratos, Cotações e até mesmo objetos personalizados. Configure valores de campo predefinidos para facilitar o acompanhamento dos processos comerciais de sua empresa pelos usuários.

Ofereça várias opções de endereços de email De, incluindo endereços de email de toda uma organização. Use o campo Relacionado a para associar o email a um registro, como Conta ou Oportunidade.

Modelos de email e campos de mesclagem agora também são contextuais no destinatário principal (não apenas no registro Oportunidade, Conta ou Lead relevante) e no campo Relacionado a. Utilizar o contexto torna a seleção de modelos e campos de mesclagem uma atividade praticamente livre de erros. E, agora oferecemos os campos de mesclagem da Conta pessoal que mostram as informações do contato.

Especifique qual rodapé do email é enviado com emails e controle como os seus anexos são enviados e armazenados. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Ação Enviar email: Personalize o email de acordo com seus processos comerciais](#)

Substituímos o Editor de email pela ação Enviar email. É possível ajustar ações Enviar email para que elas correspondam aos seus processos comerciais, adicionando e removendo campos ou especificando valores predefinidos. Adicione a ação Enviar email a qualquer objeto ativado por atividade. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Enviar emails usando endereços de email de toda a organização](#)

Os endereços de toda uma organização podem ser selecionados no menu suspenso De, exceto os usuários do Salesforce Inbox. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Escolher entre vários endereços de email no campo De](#)

Ao utilizar a ação Enviar email e o Salesforce Inbox, você pode selecionar de qual conta conectada enviar o email. Utilize esses endereços de email adicionais para que eles correspondam aos seus processos comerciais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Criar mais associações de registro com o campo de pesquisa Relacionado a](#)

Escolha a que o email está relacionado, como à campanha, e, em seguida, escolha quem é o destinatário do email, como um contato da campanha. O conteúdo do campo Relacionado a afeta os campos e os modelos de mesclagem disponíveis e também associa a atividade do email ao registro. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Economizar tempo com modelos de email sensíveis ao contexto](#)

Quando você selecionar um modelo de email, somente serão exibidos os modelos que se aplicam ao primeiro destinatário ou ao item no campo Relacionado a. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Campos de mesclagem sensíveis ao contexto simplificam suas escolhas](#)

Campos de mesclagem são geralmente usados ao criar um modelo. Ao escolher um campo de mesclagem, a lista de possíveis campos de mesclagem exibe os campos correspondentes ao primeiro destinatário do email ou ao item no campo Relacionado a. Se uma Conta pessoal estiver em um campo Relacionado a, a lista agora exibirá todos os campos de mesclagem da Conta pessoal. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Rodapés consistentes para emails enviados por meio do Gmail ou Office 365](#)

Os emails enviados pelo Gmail ou Office 365 podem conter um rodapé para toda a organização. Você pode optar por incluir ou não o rodapé. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Enviar arquivos por email como anexos ou links: Você decide](#)

Controle o tamanho do email ao definir os limites de tamanho em anexos ou permitir apenas links para arquivos. Novas configurações permitem que você escolha os métodos mais eficientes para melhorar a entrega. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Ação Enviar email: Personalize o email de acordo com seus processos comerciais

Substituímos o Editor de email pela ação Enviar email. É possível ajustar ações Enviar email para que elas correspondam aos seus processos comerciais, adicionando e removendo campos ou especificando valores predefinidos. Adicione a ação Enviar email a qualquer objeto ativado por atividade. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Substituímos automaticamente o editor de email anterior (o botão padrão Enviar um email) pela nova ação Enviar email onde possível. Na maior parte das organizações, essa substituição é automática. No entanto, se você já modificou o Layout global ou o Layout de campanha, a ação Enviar email não pode ser substituída automaticamente. Se você tiver modificado esses layouts e se utilizar a funcionalidade Responder e encaminhar, adicione a ação Enviar email diretamente à seção de ação do Salesforce1 e Lightning Experience no layout global de editor e no layout de campanha.



Nota: Não é possível adicionar campos personalizados ou renomear campos existentes.

Se o email foi iniciado no modo inline, a ação Enviar email não pode ser aberta no compositor acoplado. No entanto, se o email foi aberto no menu de Ações globais, ele utiliza o compositor acoplado.



Exemplo: Para personalizar a ação Enviar email do objeto personalizado de um candidato usada por recrutadores, remova os campos Para, Cc e CCO. Em vez disso, especifique automaticamente o destinatário do email.

Como um objeto pode ter várias ações Enviar email, é possível configurar duas ações Enviar email para os seus recrutadores: uma ação Enviar email chamada Recrutar e outra chamada Boas-vindas. A ação Enviar email de boas-vindas inclui campos de informações sobre ingressar na sua empresa. Os recrutadores da sua empresa podem enviar emails com mais eficiência utilizando conteúdo destinado.

NESTA SEÇÃO:

[Considerações sobre a ação Enviar email](#)

Antes de implementar a ação Enviar email, analise essas limitações.

[Usar a ação Enviar email em qualquer lugar](#)

Com a ação Enviar email, você pode enviar emails de qualquer lugar no Lightning Experience. Você pode adicionar a ação para qualquer objeto ativado por atividade, incluindo objetos personalizados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Predefinir campos para enviar emails sem erros](#)

Predefina campos para personalizar a ação rápida Enviar email para os seus processos comerciais e reduzir erros de entrada. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Considerações sobre a ação Enviar email

Antes de implementar a ação Enviar email, analise essas limitações.

- Conteúdo do corpo do HTML obrigatório. Se o campo Corpo do HTML não estiver no layout da ação Enviar email, ele deverá ser predefinido.
- Não é possível utilizar a ação global Enviar email no objeto Caso, que utiliza a ação Enviar email específica do caso.
- Os campos Para, CC, e CCO aceitam apenas endereços de email.
- Não é possível predefinir o conteúdo dos campos De, Contato, Lead ou ID do usuário. Nenhum email é associado aos registros nesses campos.
- Valores predefinidos do campo CCO serão ignorados se o CCO compatível for ativado e anexado ao endereço CCO automático se o CCO automático estiver ativado
- O campo Relacionado a pode ser predefinido apenas para uma ação rápida específica à entidade e não a uma ação rápida global.
- A ação Enviar email não está disponível em Comunidades.

Usar a ação Enviar email em qualquer lugar

Com a ação Enviar email, você pode enviar emails de qualquer lugar no Lightning Experience. Você pode adicionar a ação para qualquer objeto ativado por atividade, incluindo objetos personalizados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Quando você adiciona a ação ao layout global, ela aparece no menu de Ações globais para todos os objetos que herdam o layout global.

A ação Enviar email específica ao objeto ou global pode ser adicionada diretamente à seção de ações no layout de qualquer objeto ativado por atividade.

Os emails enviados pela ação Enviar email utilizam a codificação de caractere especificada nas configurações de usuário.

Predefinir campos para enviar emails sem erros

Predefina campos para personalizar a ação rápida Enviar email para os seus processos comerciais e reduzir erros de entrada. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Por exemplo, ao responder um email de cliente, é possível padronizar a linha de assunto para dizer "Obrigado pela sua dúvida".

Enviar emails usando endereços de email de toda a organização

Os endereços de toda uma organização podem ser selecionados no menu suspenso De, exceto os usuários do Salesforce Inbox. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Algumas empresas utilizam endereços de email de toda uma organização, como vendas@empresa.com, para os emails enviados. Você pode configurar quantos endereços de email quiser. Por exemplo, você também pode utilizar recrutador@empresa.com para o seu departamento de RH e servico@empresa.com para o seu departamento de serviços.

Escolher entre vários endereços de email no campo De

Ao utilizar a ação Enviar email e o Salesforce Inbox, você pode selecionar de qual conta conectada enviar o email. Utilize esses endereços de email adicionais para que eles correspondam aos seus processos comerciais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Exemplo: Dan pode escolher enviar o email como se tivesse sido enviado dele ou como se tivesse sido enviado do departamento de vendas.

Criar mais associações de registro com o campo de pesquisa Relacionado a

Escolha a que o email está relacionado, como à campanha, e, em seguida, escolha quem é o destinatário do email, como um contato da campanha. O conteúdo do campo Relacionado a afeta os campos e os modelos de mesclagem disponíveis e também associa a atividade do email ao registro. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

A atividade do email é automaticamente associada aos Contatos, Leads ou Usuários especificados na lista de destinatários. Portanto, não é possível selecionar esses objetos no campo Relacionado a. Também não é possível selecionar nenhum objeto que não seja ativado por atividade.

Economizar tempo com modelos de email sensíveis ao contexto

Quando você selecionar um modelo de email, somente serão exibidos os modelos que se aplicam ao primeiro destinatário ou ao item no campo Relacionado a. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Abaixo do título, a lista de modelos de email exibe por quais itens a lista é filtrada.

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

Você pode criar e utilizar modelos de email em todos os objetos ativados por atividade, como Cotações, Pedidos e Contratos, incluindo objetos personalizados.

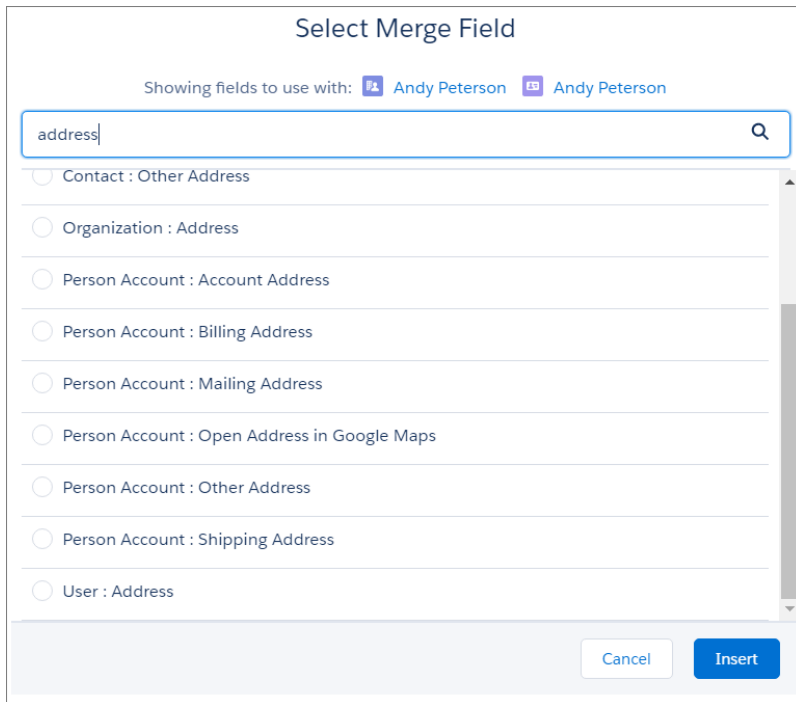
Modelos de email para contas pessoais e contas da empresa aparecem juntos como modelos específicos a contas.



Exemplo: Um representante de vendas que está trabalhando em uma oportunidade escolhe um modelo de email de oportunidade ou um modelo de email de contato genérico para a resposta.

Campos de mesclagem sensíveis ao contexto simplificam suas escolhas

Campos de mesclagem são geralmente usados ao criar um modelo. Ao escolher um campo de mesclagem, a lista de possíveis campos de mesclagem exibe os campos correspondentes ao primeiro destinatário do email ou ao item no campo Relacionado a. Se uma Conta pessoal estiver em um campo Relacionado a, a lista agora exibirá todos os campos de mesclagem da Conta pessoal. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Select Merge Field

Showing fields to use with:  Andy Peterson  Andy Peterson

address

- ☐ Contact : Other Address
- ☐ Organization : Address
- ☐ Person Account : Account Address
- ☐ Person Account : Billing Address
- ☐ Person Account : Mailing Address
- ☐ Person Account : Open Address in Google Maps
- ☐ Person Account : Other Address
- ☐ Person Account : Shipping Address
- ☐ User : Address

Cancel Insert

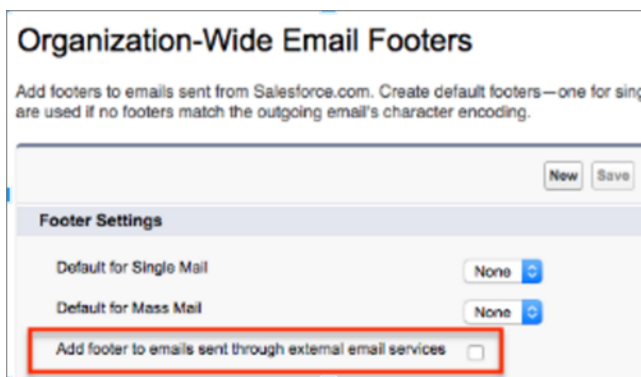
Este exemplo mostra um modelo de email com uma Conta pessoal como o destinatário principal e como o campo Relacionado a. Os campos de mesclagem de endereço incluem os endereços do contato, organização, conta pessoal e usuário.

Rodapés consistentes para emails enviados por meio do Gmail ou Office 365

Os emails enviados pelo Gmail ou Office 365 podem conter um rodapé para toda a organização. Você pode optar por incluir ou não o rodapé. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

O rodapé para toda a organização configurado no Salesforce agora pode ser incluído em envios de email por meio do Gmail ou Office 365. Embora os rodapés possam ser configurados no Gmail ou Office 365, pode ser mais fácil utilizar o rodapé para toda a organização em todos os emails enviados do Salesforce. Por exemplo, você pode querer utilizar o rodapé do Salesforce se a alteração das configurações de rodapé do email na empresa exigir um processo de aprovação.

Para alterar a configuração no Salesforce, mude a configuração Adicionar rodapé aos emails enviados por meio de serviços 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 arquivos por email como anexos ou links: Você decide

Controle o tamanho do email ao definir os limites de tamanho em anexos ou permitir apenas links para arquivos. Novas configurações permitem que você escolha os métodos mais eficientes para melhorar a entrega. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

No Salesforce Classic, qualquer indivíduo que envia email pode negar acesso a arquivos enviados por email a qualquer momento, mesmo após a entrega.

CONSULTE TAMBÉM:

[Decidir quando enviar arquivos como links](#)

Tarefas: Tarefas recorrentes e de acompanhamento

Use as tarefas para manter o foco. Com apenas dois cliques, crie uma tarefa de acompanhamento. Configurar tarefas recorrentes — diariamente, semanalmente, mensalmente e anualmente — é muito fácil e não há motivos para você se esquecer de entregar aquele relatório de status semanal para o seu chefe. E quando um colega de trabalho clica em **Salvar e novo** ao criar uma tarefa, a próxima tarefa já terá algumas dessas mesmas informações. Essa é uma ótima maneira de economizar tempo para que você possa se concentrar mais nas suas tarefas.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Criar tarefas de acompanhamento](#)

Crie uma tarefa de acompanhamento e lembre qual é a próxima tarefa na sua lista de afazeres. A nova tarefa de acompanhamento usa as informações dos campos Assunto, Atribuído a, Nome e Relacionado a das tarefas originais. A data de vencimento está em branco, mas usa como padrão a data de hoje quando você clica no campo. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Usar tarefas recorrentes \(de novo e de novo\) no Lightning Experience](#)

Os profissionais de vendas dependem das tarefas recorrentes para agendar suas atividades previsíveis, como criar a lista de possíveis clientes do próximo dia ou atualizar o cronograma de reuniões de vendas semanais. As tarefas podem se repetir diariamente, semanalmente, mensalmente ou anualmente ou a partir de qualquer data que você escolher. Defina quando a tarefa termina ou calcule a data mais recente automaticamente. Agora os seus usuários do Lightning Experience podem criar e rastrear tarefas recorrentes sem alternar para o Salesforce Classic. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Economizar tempo usando Salvar e novo em tarefas](#)

Por que criar uma tarefa é uma tarefa? O recurso Salvar e novo cria uma nova tarefa com base na tarefa antiga. A nova tarefa possui as mesmas entradas nos campos Assunto, Nome, Atribuído a e Relacionado a. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Pesquisar tarefas e eventos](#)

Tarefas e eventos agora aparecem em resultados de pesquisa global. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Os rótulos do campo de início e término de tarefas recorrentes mudaram](#)

Alteramos alguns rótulos de campo em tarefas recorrentes para que eles estejam consistentes com eventos e para que seja mais fácil distingui-los de tarefas independentes. Anteriormente, os rótulos de tarefa recorrente eram "Data de início" e "Data de término". Agora, eles são "Início da recorrência" e "Término da recorrência". Os nomes da API desses rótulos (`RecurrenceStartDateOnly` e `RecurrenceEndDateOnly`) continuam iguais. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Criar tarefas de acompanhamento

Crie uma tarefa de acompanhamento e lembre qual é a próxima tarefa na sua lista de afazeres. A nova tarefa de acompanhamento usa as informações dos campos Assunto, Atribuído a, Nome e Relacionado a das tarefas originais. A data de vencimento está em branco, mas usa como padrão a data de hoje quando você clica no campo. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

A ação **Criar tarefa de acompanhamento** é incluída automaticamente no conjunto de ações predefinidas do Salesforce1 e Lightning Experience nos Layouts de página da tarefa. Caso tenha substituído a seção Ações do Salesforce1 e Lightning Experience em um dos seus Layouts de página da tarefa, adicione manualmente a ação **Criar tarefa de acompanhamento** da paleta de Ações do Salesforce1 e Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criar tarefas de acompanhamento no Salesforce1](#)

Usar tarefas recorrentes (de novo e de novo) no Lightning Experience

Os profissionais de vendas dependem das tarefas recorrentes para agendar suas atividades previsíveis, como criar a lista de possíveis clientes do próximo dia ou atualizar o cronograma de reuniões de vendas semanais. As tarefas podem se repetir diariamente, semanalmente, mensalmente ou anualmente ou a partir de qualquer data que você escolher. Defina quando a tarefa termina ou calcule a data mais recente automaticamente. Agora os seus usuários do Lightning Experience podem criar e rastrear tarefas recorrentes sem alternar para o Salesforce Classic. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Geralmente, as tarefas recorrentes funcionam da mesma maneira no Lightning Experience e no Salesforce Classic. No entanto, a opção de repetir uma tarefa todos os dias da semana não está disponível no Lightning Experience. Em vez disso, alterne para o Salesforce Classic para criar ou editar uma série com esse intervalo.

No Lightning Experience, os usuários criam tarefas recorrentes por meio do botão **Nova tarefa** em listas de tarefas. Não há suporte para a criação de tarefas recorrentes utilizando a ação rápida **Nova tarefa**.

Cada tarefa criada como parte de uma série recorrente aparece na lista de tarefas do usuário. Para exibir, editar ou excluir toda a série, selecione qualquer uma das tarefas recorrentes e selecione **Exibir série** no menu de ação. Ao exibir a série, os usuários podem atualizar os detalhes de todas as tarefas da série ou excluir toda a série.

Configurar tarefas recorrentes para o Lightning Experience

Confirme essas configurações em Configuração.

- Adicione o campo **Criar série recorrente de tarefas** à seção Detalhes de tarefa dos layouts de página de tarefa da sua organização.
- Caso a seção de Ações do Salesforce1 e Lightning Experience em um layout de página de tarefa tenha sido substituída, garanta que as ações **Excluir série** e **Visualizar série** da paleta de Ações do Salesforce1 e Lightning sejam incluídas na seção. Adicione estas ações se já não estiverem presentes.

CONSULTE TAMBÉM:

[Usar as tarefas recorrentes no Salesforce1](#)

Economizar tempo usando Salvar e novo em tarefas

Por que criar uma tarefa é uma tarefa? O recurso Salvar e novo cria uma nova tarefa com base na tarefa antiga. A nova tarefa possui as mesmas entradas nos campos Assunto, Nome, Atribuído a e Relacionado a. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

A ação Salvar e novo substitui o Salvar e novo padrão do Lightning Experience, que não pode mais ser acessado.

Pesquisar tarefas e eventos

Tarefas e eventos agora aparecem em resultados de pesquisa global. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Os rótulos do campo de início e término de tarefas recorrentes mudaram

Alteramos alguns rótulos de campo em tarefas recorrentes para que eles estejam consistentes com eventos e para que seja mais fácil distingui-los de tarefas independentes. Anteriormente, os rótulos de tarefa recorrente eram "Data de início" e "Data de término". Agora, eles são "Início da recorrência" e "Término da recorrência". Os nomes da API desses rótulos (`RecurrenceStartDateOnly` e `RecurrenceEndDateOnly`) continuam iguais. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Exibições de lista: Edição em linha e modo de exibição de lista Última exibição

Os representantes fazem mais com menos cliques ao trabalhar em exibições de lista. Edite valores de registros em um modo de exibição de lista impunemente agora que a edição em linha está amplamente disponível. E, ao visitar a página inicial de um objeto, o último modo de exibição de lista no qual você trabalhou agora será o exibido.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Economizar tempo editando em linha em modos de exibição de lista \(disponível ao público em geral\)](#)

Seus representantes podem percorrer rapidamente as atualizações de registro no Lightning Experience com a Edição do Lightning nos modos de exibição de lista. Os representantes podem modificar um registro sem abri-lo, diretamente na exibição de lista. E nos campos de pesquisa, eles podem pesquisar e criar registros instantaneamente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Modos de exibição de listas no Lightning Experience têm como padrão a última exibição](#)

Agora você não vê mais aquela lista irritante de Visualizado recentemente sempre que navegar para um modo de exibição de lista no Lightning Experience. Em vez disso, quando você retorna à página, é exibido o modo de exibição de lista no qual você trabalhou por último na página.

Economizar tempo editando em linha em modos de exibição de lista (disponível ao público em geral)

Seus representantes podem percorrer rapidamente as atualizações de registro no Lightning Experience com a Edição do Lightning nos modos de exibição de lista. Os representantes podem modificar um registro sem abri-lo, diretamente na exibição de lista. E nos campos de pesquisa, eles podem pesquisar e criar registros instantaneamente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Por exemplo, ao atualizar a conta de um contato em um modo de exibição de lista, o representante pode começar a digitar o nome da conta e obter uma visualização dos resultados. Ou, o representante pode optar por criar uma conta de dentro do modo de exibição 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 red arrow points to the 'con' entry in the ACCOUNT NAME column, which has a dropdown menu open showing search results for "con" in Accounts.

- 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

Os representantes podem editar apenas um campo por vez, mas podem salvar as alterações a campos em vários registros de uma só vez. A edição em linha é diferente de realizar uma "ação em massa". Ambas são feitas em exibições de lista e ambas são eficientes. Porém, com a edição em linha, você salva uma alteração a campos em um ou mais registros. Uma ação em massa consiste em selecionar registros e então clicar em um botão para tomar uma ação, por exemplo, adicioná-los a uma campanha.

A maioria dos campos padrão e personalizados são editáveis em linha. Para campos que não são editáveis, a trava (🔒) aparece na célula.

Não há necessidade de permissões especiais para a edição em linha. Porém, como sempre, os representantes podem editar apenas os registros aos quais têm acesso.

CONSULTE TAMBÉM:

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Modos de exibição de listas no Lightning Experience têm como padrão a última exibição

Agora você não vê mais aquela lista irritante de Visualizado recentemente sempre que navegar para um modo de exibição de lista no Lightning Experience. Em vez disso, quando você retorna à página, é exibido o modo de exibição de lista no qual você trabalhou por último na página.

Kanban: Maior disponibilidade e mais configurações

Monitore eficientemente o trabalho usando o layout visual estilo Kanban em mais locais.

NESTA SEÇÃO:

[Consultar o modo de exibição Kanban em qualquer lugar](#)

Exiba registros visualmente ao alternar para o modo de exibição Kanban em (praticamente)

qualquer modo de exibição de lista. Basta selecionar **Kanban** no menu



[Fazer o seu próprio modo de exibição Kanban](#)

Os seus representantes de vendas estão cansados de organizar seus leads por status? Deseja organizá-los por setor? Nós entendemos! Agora os representantes podem configurar qualquer modo de exibição Kanban instantaneamente, selecionando os campos nos quais criar colunas e resumos.

[Exibir registros por tipo de registro no modo de exibição Kanban](#)

Não é mais necessário filtrar por tipos de registro apenas para carregar o modo de exibição Kanban. Alterne facilmente entre tipos de registro utilizando subguias.

EDIÇÕES

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

Consultar o modo de exibição Kanban em qualquer lugar

Exiba registros visualmente ao alternar para o modo de exibição Kanban em (praticamente) qualquer modo de exibição de lista. Basta

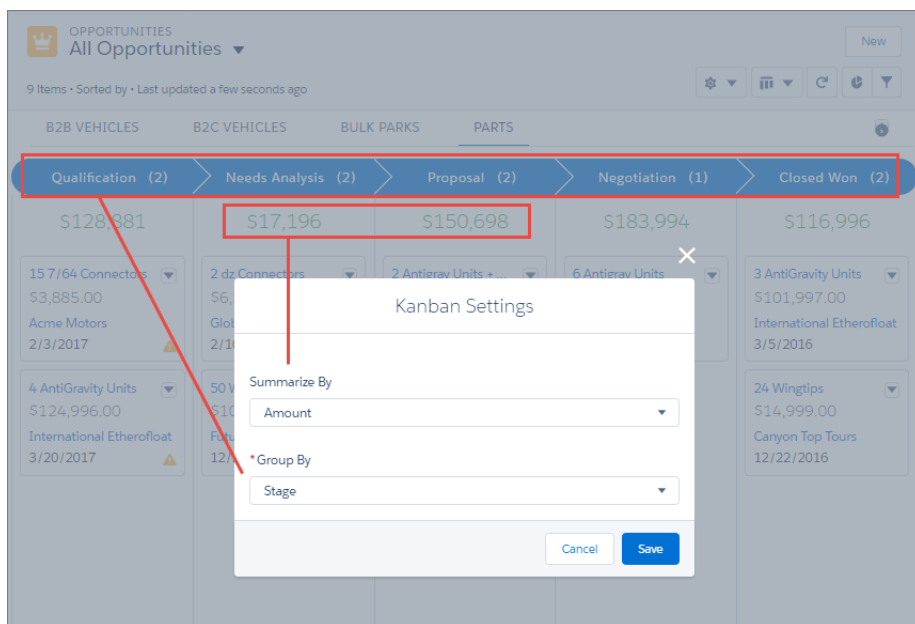
selecionar **Kanban** no menu



O modo de exibição Kanban não está disponível em alguns objetos, como o Knowledge e tarefas.

Fazer o seu próprio modo de exibição Kanban

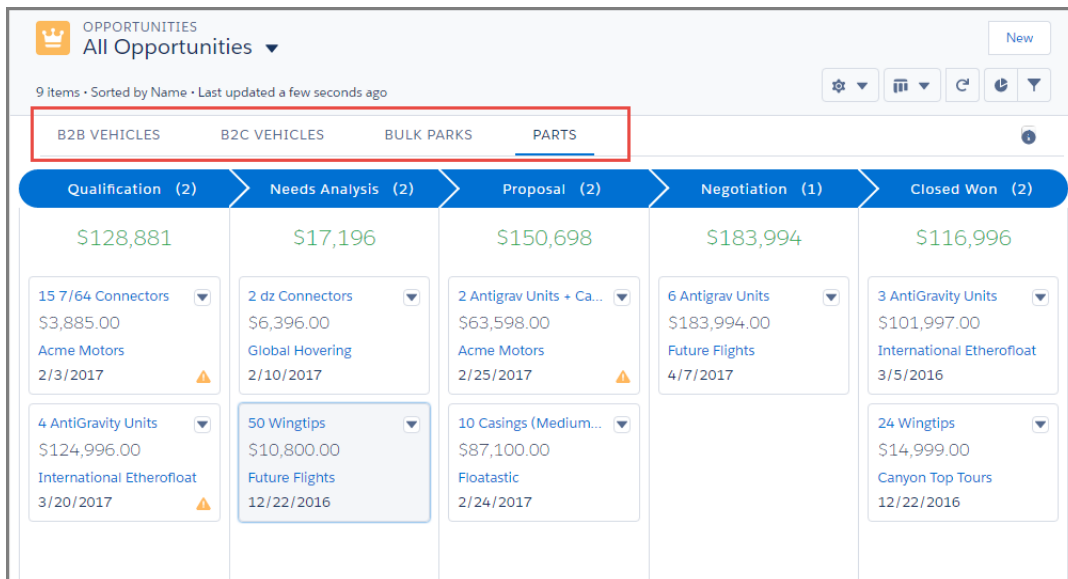
Os seus representantes de vendas estão cansados de organizar seus leads por status? Deseja organizá-los por setor? Nós entendemos! Agora os representantes podem configurar qualquer modo de exibição Kanban instantaneamente, selecionando os campos nos quais criar colunas e resumos.



No modo de exibição Kanban, clique em **Controles de exibição de lista** e selecione **Configurações de Kanban**. Selecione um campo numérico para resumir ou selecione **Nenhum** para remover o resumo do modo de exibição Kanban. Selecione uma lista de opções para agrupar a fim de determinar como os seus registros são organizados em colunas.

Exibir registros por tipo de registro no modo de exibição Kanban

Não é mais necessário filtrar por tipos de registro apenas para carregar o modo de exibição Kanban. Alterne facilmente entre tipos de registro utilizando subguias.



Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa, criado com Inteligência Artificial (AI)

A AI para vendas está aqui. Com o Sales Cloud Einstein, a produtividade de vendas da sua equipe é sobrecarregada com previsões importantes, recomendações inteligentes e automação oportuna. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

 **Nota:** Alguns serviços e assinaturas incluem esse recurso por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: **Enterprise e Unlimited** Editions

O Sales Cloud Einstein é o seu próprio departamento de ciência de dados que aprende com os dados CRM e atividades de vendas da sua equipe. O Einstein ajuda a sua equipe a identificar os melhores leads, converter oportunidades de maneira mais eficiente e reter os clientes com facilidade.

O Sales Cloud Einstein inclui um host de recursos ativados por AI que permite que a sua equipe aumente a produtividade em todas as etapas do processo de vendas.

 **Nota:** Os Insights são exibidos somente em inglês.

Recurso	O que faz	Local em que aparece	Como ajuda
Captura de atividade automatizada	Adiciona os emails e eventos da equipe aos registros relacionados.	Contas, contatos, leads, oportunidade e registros de contas pessoais	Rastreie atividade relacionada a vendas em registros e gere percepções.
Insights de lead	Pontua leads de 1 a 100 com base na probabilidade de conversão.	Registros de lead Modos de exibição de lista	Priorize leads e determine onde concentrar esforços.
Insights de oportunidade	Fornecer previsões, acompanhamentos inteligentes e momentos importantes relacionados às suas oportunidades.	Home page Registros de oportunidade Modos de exibição de lista de oportunidades Lightning para Outlook Lightning para Gmail	Use atualizações relevantes para fechar mais negócios.
Insights da Conta	Destaca os principais desenvolvimentos comerciais sobre as contas.	Home page Registros de conta Lightning para Outlook Lightning para Gmail	Continue informado sobre os desenvolvimentos que afetam clientes.

NESTA SEÇÃO:[Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Einstein](#)

Diga adeus ao login. Dê boas-vindas às vendas inteligentes. Com a Captura de atividade automatizada, os usuários do Einstein podem conectar seu email e calendário ao Salesforce. Em seguida, seus emails e eventos são automaticamente adicionados a registros relacionados do Salesforce e usados pelo Einstein para gerar percepções. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Priorizar seus leads com pontuação preditiva de leads e Insights de leads](#)

Use inteligência artificial para pontuar seus leads por como eles se encaixam nos padrões de conversão bem-sucedidos da sua empresa. Permita que a sua equipe de vendas priorize leads por pontuação de lead. Veja quais campos influenciam mais cada pontuação de lead. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Ver previsões inteligentes e lembretes oportunos sobre negócios com os Insights de oportunidade](#)

Permita que a inteligência artificial ajude os seus representantes de vendas a fechar mais negócios. Com os Insights de oportunidade, os usuários do Einstein recebem previsões sobre quais negócios têm mais chances de serem fechados, lembretes de acompanhamento e notificações de momentos importantes em uma negociação. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Gerenciar relacionamentos com Insights de conta de maneira mais inteligente](#)

Permita que a inteligência artificial ajude a sua equipe de vendas a manter seus relacionamentos com clientes. Com os Insights de conta, a sua equipe continua informada sobre os principais desenvolvimentos comerciais que afetam os seus clientes. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Configurar o Sales Cloud Einstein](#)

Para configurar o Sales Cloud Einstein, use o Assistente de configuração do Einstein no aplicativo como guia. Você seleciona quem pode utilizar o Einstein, ativar recursos do Einstein e configurar páginas e modos de exibição de lista para que os representantes de vendas vejam percepções.

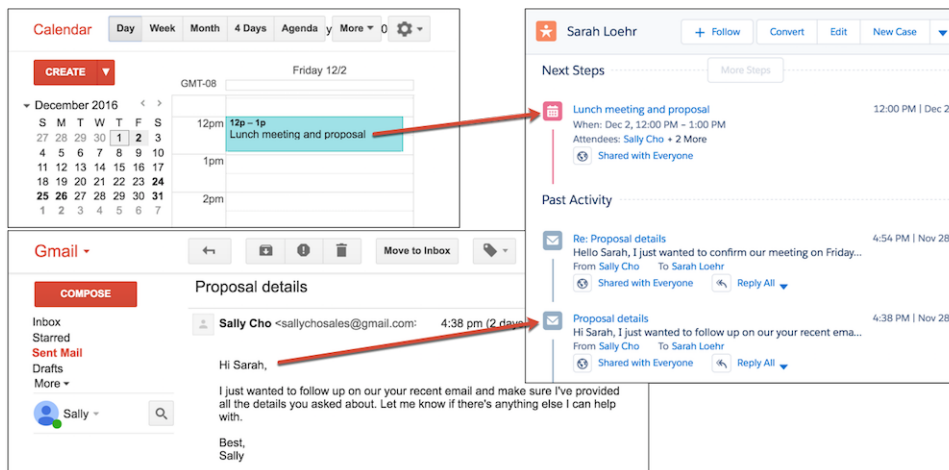
CONSULTE TAMBÉM:

[Salesforce Einstein](#)[Ajuda do Salesforce: Sales Cloud Einstein \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Einstein

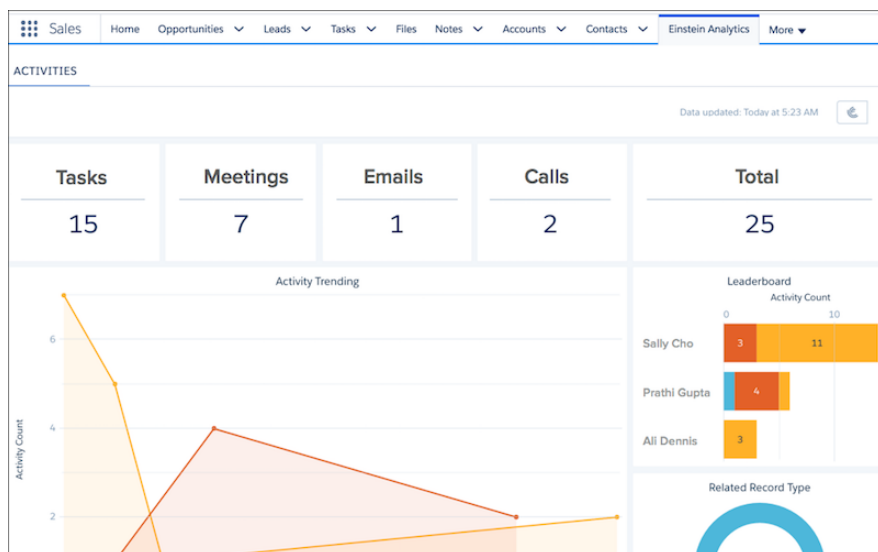
Diga adeus ao login. Dê boas-vindas às vendas inteligentes. Com a Captura de atividade automatizada, os usuários do Einstein podem conectar seu email e calendário ao Salesforce. Em seguida, seus emails e eventos são automaticamente adicionados a registros relacionados do Salesforce e usados pelo Einstein para gerar percepções. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Depois de configurar o Einstein, o Salesforce pedirá aos usuários do Einstein para conectarem a conta do Google™ ou Microsoft® Office 365® ao Salesforce. Assim, eles podem ver seus emails e eventos relacionados em contas, contatos, leads, oportunidades e contas pessoais. Também veem emails e eventos relacionados de outras pessoas da equipe.



Para garantir privacidade, os usuários podem controlar quais emails e eventos são adicionados ao Salesforce e quem pode vê-los. Em configurações pessoais, os usuários inserem *Configurações* na caixa Busca rápida e, em seguida, clicam em **Configurações** em Captura de atividade automatizada.

Para acompanhar facilmente as atividades de vendas, incluímos relatórios de atividades que apresentam um resumo das principais atividades, incluindo aquelas adicionadas com a Captura de atividade automatizada. Cada organização recebe cinco licenças de conjunto de permissões do aplicativo Wave. Se você atribuir a licença do conjunto de permissões a um usuário, eles poderão acessar os relatórios de atividade na guia Análise do Einstein.



A Captura de atividade automatizada também está disponível como parte do Inbox. Para obter mais informações, consulte [Inbox: Ferramentas de produtividade que conectam email e calendário ao Salesforce](#).

Priorizar seus leads com pontuação preditiva de leads e Insights de leads

Use inteligência artificial para pontuar seus leads por como eles se encaixam nos padrões de conversão bem-sucedidos da sua empresa. Permita que a sua equipe de vendas priorize leads por pontuação de lead. Veja quais campos influenciam mais cada pontuação de lead. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Os Insights de lead do Einstein utilizam uma combinação de ciência de dados e aprendizagem mecânica para descobrir os padrões da conversão de leads na sua empresa e prever quais leads priorizar. Ao utilizar aprendizagem mecânica, os Insights de lead fornecem uma solução mais simples, rápida e precisa do que as abordagens tradicionais de pontuação de lead baseadas em regras.

A pontuação de lead aparece no componente Einstein nas páginas de detalhes do lead. O componente também mostra aos representantes de vendas quais campos de leads possuem maior influência positiva (1) ou negativa (2) na sua pontuação. Os campos que não são listados no componente Einstein ainda influenciam a pontuação, mas menos que os campos listados.

The screenshot shows the lead detail page for Ms. Lisa Harvey. The Einstein component displays a Lead Score of 87 and a list of top predictive factors:

- Title is Exec VP. (1)
- Company is specified.
- Industry is Aerospace & Defense.
- Phone numbers are valid. (2)
- Lead Source is Other.

Quando você ou seus usuários adicionam o campo Pontuação nos modos de exibição de lista, passar o cursor do mouse em uma pontuação (1) exibe as percepções (2) por trás da pontuação. Quando os representantes de vendas se concentram em leads com maior pontuação, eles provavelmente converterão mais desses leads em oportunidades.

Bilal Diab	87	A	
Sandy Esper	87	A	
Anita Kenny	87	I	
Rebecca Dittmer	87	H	
Mansi Rathore	87		
roberto mendoza	87	C	
Abhijeet Jadhav	87	T	
Dennison Williams	87	D	
Sallie Madriz	87	S	

87

TOP 5 PREDICTIVE FACTORS ⓘ

●●● Title is Exec VP.

●●● Company is specified.

●●● Industry is Aerospace & Defense.

●●● Phone numbers are valid.

●●○ Lead Source is Other.

Send Email

O Insights de lead periodicamente reanalisa os seus históricos de leads e atualiza as pontuações dos seus leads atuais de maneira adequada.

O Insights de lead inclui um painel com relatórios que mostram métricas importantes de pontuação de lead para a sua organização.

- Pontuação média de lead por origem do lead
- Taxa de conversão por pontuação de lead
- Distribuição da pontuação de lead: Oportunidades convertidas e perdidas

No Salesforce Classic, o campo Pontuação está disponível nos modos de exibição de lista do lead e layouts de página. Para configurar o Insights de lead no Salesforce Classic, insira *Insights de lead* na caixa **Busca rápida** e selecione **Insights de lead**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Configurar o Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

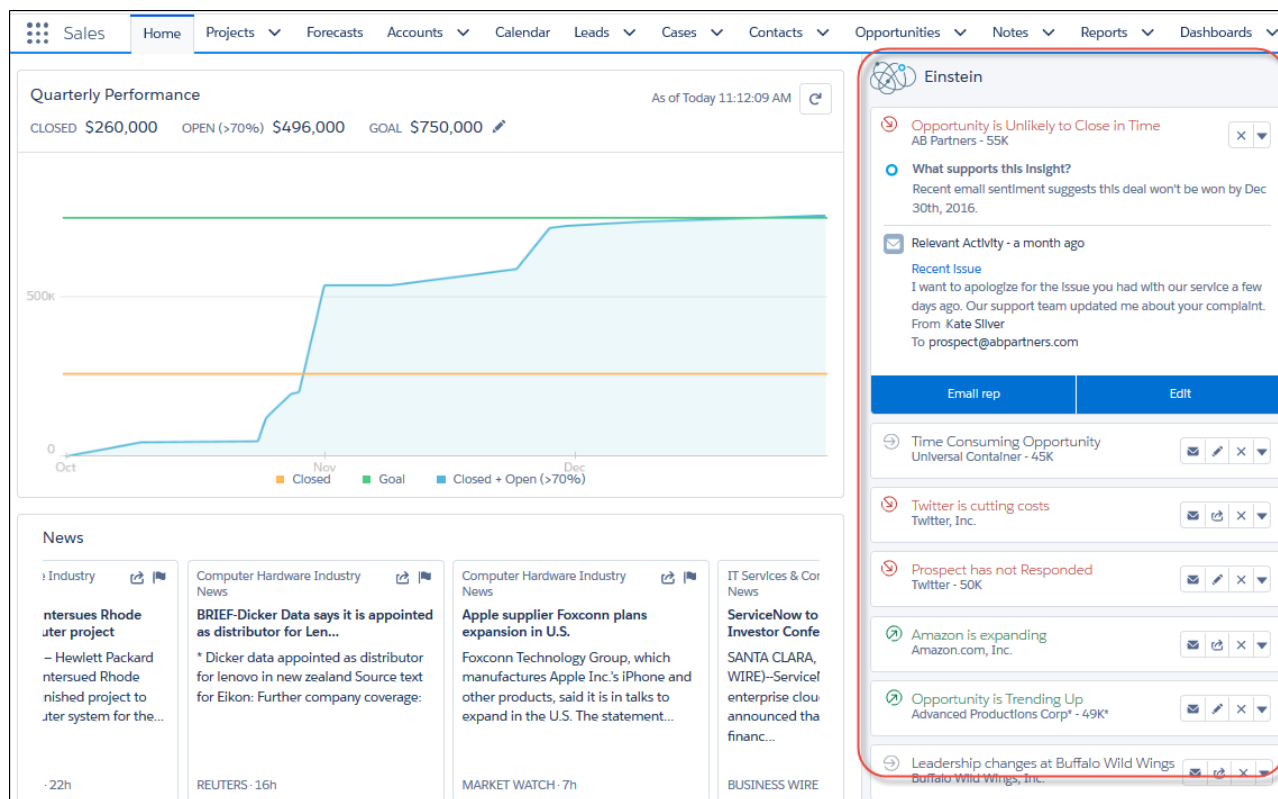
[Leads](#)

Ver previsões inteligentes e lembretes oportunos sobre negócios com os Insights de oportunidade

Permita que a inteligência artificial ajude os seus representantes de vendas a fechar mais negócios. Com os Insights de oportunidade, os usuários do Einstein recebem previsões sobre quais negócios têm mais chances de serem fechados, lembretes de acompanhamento e notificações de momentos importantes em uma negociação. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



Nota: Por enquanto, insights relacionados a contas e oportunidades estão disponíveis somente em inglês.



Os Insights de oportunidade oferecem notificações sobre diferentes oportunidades precisamente quando elas são necessárias na página inicial, nos registros de oportunidades e nos modos de exibição de lista. Os representantes de vendas podem ver todas as percepções relacionadas às suas negociações na página inicial. A página inicial também destaca ações relevantes relacionadas a diferentes oportunidades, como capacidade de editar a data de fechamento de uma oportunidade ou enviar email para um contato que não respondeu a uma solicitação.

Nota: Para ver a ação de email nas percepções, é necessário criar uma ação rápida global de email. Para obter mais informações, consulte [Usar a ação Enviar email em qualquer lugar](#).

Em um registro de oportunidade, os representantes podem ver todas as percepções relacionadas a uma oportunidade.

Você também pode personalizar modos de exibição de lista para mostrar percepções.

Os Insights de oportunidade estão disponíveis com o Lightning para Outlook e Lightning para Gmail.

Cada percepção oferece detalhes sobre por que ela é exibida, vinculando-a a métricas relevantes.

Três diferentes tipos de percepções estão disponíveis.

- Previsões de negócios: veja as previsões com base nas atividades recentes e em dados de oportunidade existentes, como se uma negociação tem chances de ser fechada ou se não será fechada em tempo.
- Lembretes de acompanhamento: receba lembretes para fazer acompanhamentos em casos quando um contato não responde há algum tempo ou se não tiver havido nenhuma comunicação relacionada a uma oportunidade importante por um período de tempo significativo.
- Momentos importantes: receba notificações quando momentos importantes relacionados a uma oferta acontecerem, como quando um contato menciona alguém da concorrência ou está deixando a empresa.

As percepções são visíveis para os usuários do Einstein que possuem o devido acesso de registro e atividade, que podem incluir:

- Proprietários da oportunidade
- Membros da equipe de oportunidades
- Gerentes diretos de proprietários de oportunidade e membros de equipe

Além disso, todos os usuários do Einstein que têm permissão para visualizar uma oportunidade podem ver as percepções relacionadas na página de detalhes do registro.



Dica: Muitas percepções relacionadas a oportunidades são provenientes das atividades dos seus representantes, como emails e eventos. Se uma percepção vem de um email particular, a percepção é pública, mas o conteúdo do email não é exibido. O proprietário da atividade determina as configurações de privacidade. Portanto, para aproveitar ao máximo os seus Insights de oportunidade, incentive os seus representantes a ativarem a opção **Configurações de compartilhamento para todos os emails e eventos** como Todos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Configurar o Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Oportunidades](#)

[Lightning para Outlook](#)

[Lightning para Gmail](#)

Gerenciar relacionamentos com Insights de conta de maneira mais inteligente

Permita que a inteligência artificial ajude a sua equipe de vendas a manter seus relacionamentos com clientes. Com os Insights de conta, a sua equipe continua informada sobre os principais desenvolvimentos comerciais que afetam os seus clientes. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



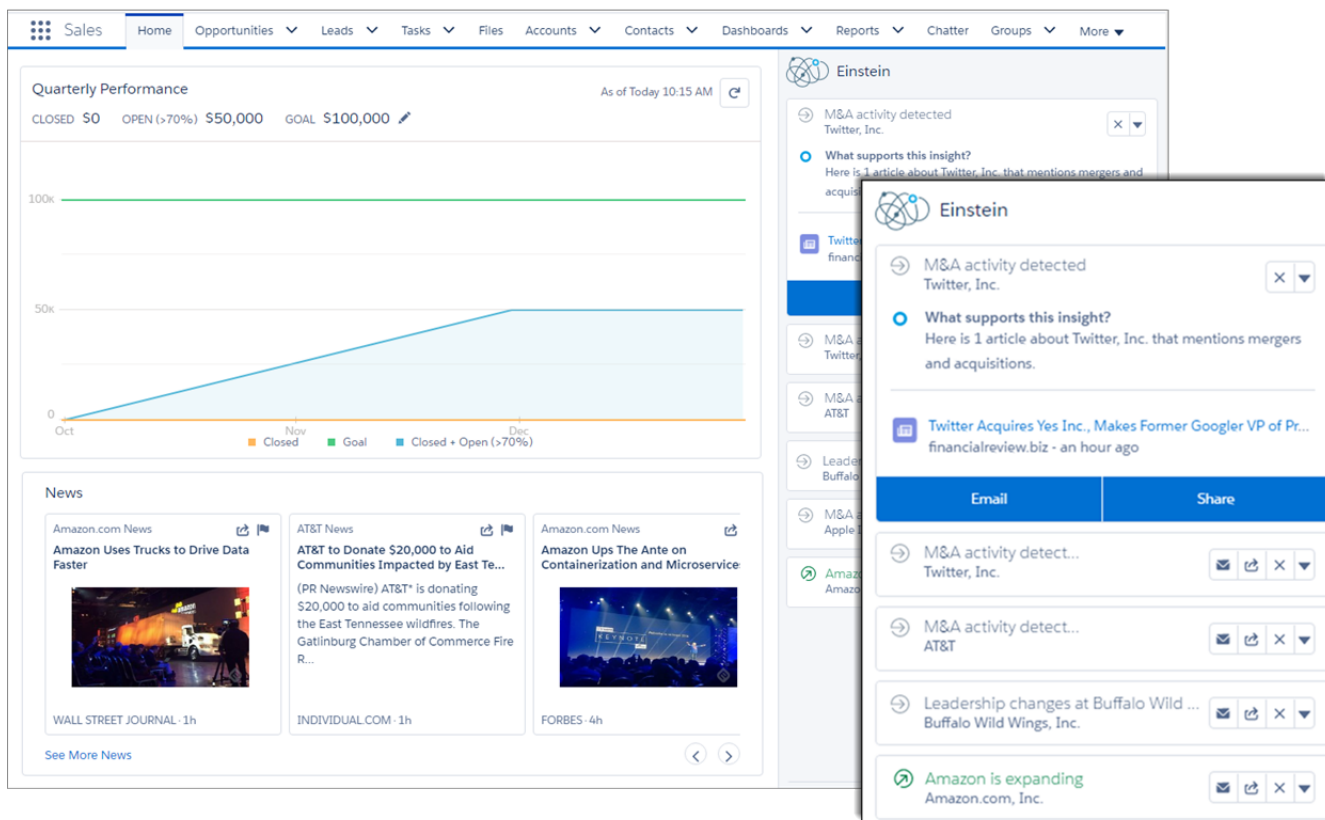
Nota: Por enquanto, insights relacionados a contas e oportunidades estão disponíveis somente em inglês.

Saber o que está afetando as empresas de seus clientes dá à sua equipe de vendas uma vantagem ao decidir se os clientes estão abertos às vendas. A empresa está expandindo? Trocando de liderança executiva? Adquirindo concorrentes? Os Insights de conta fornecem novos artigos de fontes respeitáveis que dão à sua equipe o quadro geral.

Os Insights aparecem no componente Einstein em registros de conta e na página inicial.

The screenshot displays the Salesforce Einstein interface. At the top, a header for "Amazon.com, Inc." is visible. Below it, a "RELATED" tab is selected, showing a list of insights. A pop-up window titled "Einstein" is open, displaying a detailed view of an insight: "M&A activity detected". This insight includes a sub-section "What supports this insight?" with a link to an article about Amazon.com, Inc. and a recommendation to "You Can Now Earn Bonus JetBlue Points For Amazon Purchases" from boardingarea.com. Below the pop-up, the main interface shows a "News" section with three articles: "Hewlett Packard Enterprise Goes After Amazon Public Cloud In ...", "Amazon Uses Trucks to Drive Da Faster", and "Amazon.com News". To the right, a "Next Steps" section lists tasks like "review proposals" and "Sales call" with due dates. Below that, a "Past Activity" section indicates no past activity is shown.

Nos registros de conta, os principais campos de conta (incluindo Nome da conta e Site da Web) determinam quais percepções são retornadas. Cada registro exibe até três percepções e cada uma delas exibe três dos artigos mais relevantes. Todos os usuários do Einstein com acesso ao registro podem ver as percepções.



Na página inicial, os usuários do Einstein podem ver as percepções com base nas contas que possuem e nas contas das quais são um membro da equipe de contas. Um gerente de usuário também tem acesso a essas percepções. Cada percepção exibe três dos artigos mais relevantes. Os usuários podem enviar insights por email para outros indivíduos ou compartilhá-los com usuários e grupos por meio do Chatter.

Os Insights de conta estão disponíveis com o Lightning para Outlook e Lightning para Gmail.

CONSULTE TAMBÉM:

[Configurar o Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Contas](#)

[Lightning para Outlook](#)

[Lightning para Gmail](#)

Configurar o Sales Cloud Einstein

Para configurar o Sales Cloud Einstein, use o Assistente de configuração do Einstein no aplicativo como guia. Você seleciona quem pode utilizar o Einstein, ativar recursos do Einstein e configurar páginas e modos de exibição de lista para que os representantes de vendas vejam percepções.

Nota:

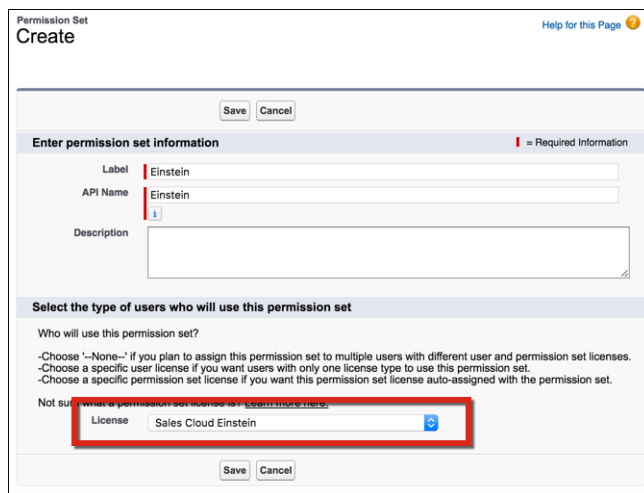
- Para utilizar o Sales Cloud Einstein, a sua organização deve utilizar um modelo de compartilhamento público para leads e contatos.
- Quando você adquire o Sales Cloud Einstein, o Salesforce instala dois pacotes na sua organização, o SalesforceIQ Cloud e o Sales Insights. Cada pacote adiciona um usuário e perfil de integração associado. O Salesforce utiliza essas entidades para fornecer percepções para a sua organização. Se você atualizar essas entidades, a capacidade da sua organização de receber percepções pode ser afetada.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar o Sales Cloud Einstein:

- "Personalizar aplicativo" e "Modificar todos os dados"

1. Em Configuração, insira *Assistente de configuração* na caixa Busca rápida e selecione **Assistente de configuração** em Sales Cloud Einstein.
2. Selecione quem pode usar o Einstein.
 - a. Crie um conjunto de permissões.
 - b. Na lista suspensa de Licença, selecione **Sales Cloud Einstein**.



Permission Set
Create

Save Cancel

Enter permission set information ! = Required Information

Label Einstein

API Name Einstein

Description

Select the type of users who will use this permission set

Who will use this permission set?

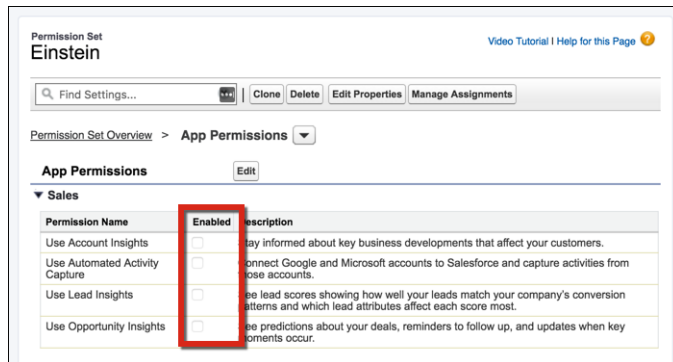
-Choose "-None-" if you plan to assign this permission set to multiple users with different user and permission set licenses.
-Choose a specific user license if you want users with only one license type to use this permission set.
-Choose a specific permission set license if you want this permission set license auto-assigned with the permission set.

Not sure which permission set license to select? Click here.

License Sales Cloud Einstein

Save Cancel

- c. Clique em **Salvar**.
- d. Clique em **Permissões de aplicativo**.
- e. Ative as permissões do aplicativo para os recursos do Einstein.



f. Atribua o conjunto de permissões aos usuários.

- No Assistente de configuração do Einstein, ative os recursos do Einstein.
Se você ativou a Captura de atividade automatizada, o Salesforce pedirá aos usuários do Einstein para conectarem a conta do Google™ ou Microsoft® Office 365® ao Salesforce. Pode demorar até 24h para que os emails e eventos sejam inicialmente adicionados ao Salesforce.
- Com o Lightning App Builder, adicione o componente do Einstein à página inicial e às páginas do Lightning para contas, leads e oportunidades.
Os usuários do Einstein veem percepções no componente Einstein. Pode demorar até 24h para que as percepções estejam disponíveis.
- Depois que as percepções forem disponibilizadas, adicione o campo **Pontuação** a qualquer modo de exibição de lista de leads pública. O Salesforce o adiciona automaticamente ao seu modo de exibição de lista padrão.



Dica:

- Para aproveitar ao máximo os seus Insights de oportunidade, peça para os seus representantes de vendas definirem **Configurações de compartilhamento para todos os emails e eventos para Todos**.
- Para aproveitar ao máximo os seus Insights de lead, peça para os seus representantes de vendas adicionarem o campo **Pontuação** aos seus modos de exibição de lista.

CONSULTE TAMBÉM:

[Salesforce Einstein](#)

Caixa de entrada: Ferramentas de produtividade que conectam email e calendário ao Salesforce

Deixe a sua equipe de vendas integrar seu email e calendário com o Salesforce utilizando recursos que automaticamente registram emails e eventos e aumentam a produtividade em cada email. Esse é um novo recurso no Lightning Experience e no Salesforce Classic.



Nota: Alguns serviços e assinaturas incluem esse recurso por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited Editions**

NESTA SEÇÃO:

[Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Inbox](#)

Diga adeus ao login. Dê boas-vindas às vendas inteligentes. Com a Captura de atividade automatizada, os usuários do Inbox podem conectar seu email e calendário ao Salesforce. Em seguida, seus emails e eventos são automaticamente adicionados a registros relacionados do Salesforce. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Aumentar a produtividade de emails com clientes do Inbox](#)

Ajude os seus representantes de vendas a venderem de maneira mais inteligente sem ter que sair da caixa de entrada. Com os clientes do Inbox, em cada email, eles podem ver dados relevantes do Salesforce, agendar reuniões mais rapidamente e receber lembretes inteligentes para acompanhar. Esse é um novo recurso tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Configurar o Inbox](#)

Para instalar o Inbox, use o Assistente de configuração no aplicativo como guia. Instale o painel do controle do Inbox, selecione quem usa o Inbox e ative a Captura de atividade automatizada.

[Instalar os clientes do Inbox](#)

Depois de configurar o Inbox, os usuários podem instalar os clientes do Inbox.

CONSULTE TAMBÉM:

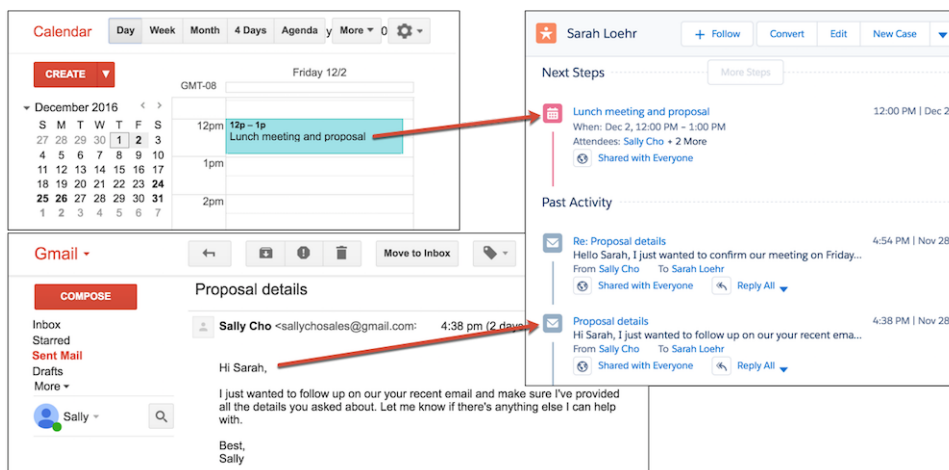
[Ajuda do Salesforce: Inbox \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

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

Adicionar emails e eventos automaticamente ao Salesforce com a Captura de atividade automatizada para o Inbox

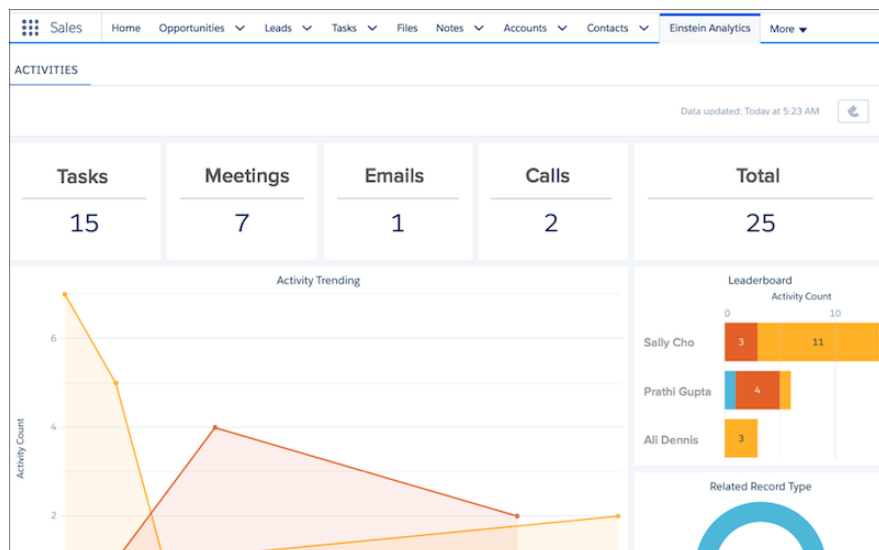
Diga adeus ao login. Dê boas-vindas às vendas inteligentes. Com a Captura de atividade automatizada, os usuários do Inbox podem conectar seu email e calendário ao Salesforce. Em seguida, seus emails e eventos são automaticamente adicionados a registros relacionados do Salesforce. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Depois de configurar o Inbox, o Salesforce pedirá aos usuários do Inbox para conectarem a conta do Google™ ou Microsoft® Office 365® ao Salesforce. Assim, eles podem ver seus emails e eventos relacionados em contas, contatos, leads, oportunidades e contas pessoais. Também veem emails e eventos relacionados de outras pessoas da equipe.



Para garantir privacidade, os usuários podem controlar quais emails e eventos são adicionados ao Salesforce e quem pode vê-los. Em configurações pessoais, os usuários inserem *Configurações* na caixa Busca rápida e, em seguida, clicam em **Configurações** em Captura de atividade automatizada.

Para acompanhar facilmente as atividades de vendas, incluímos relatórios de atividades que apresentam um resumo das principais atividades, incluindo aquelas adicionadas com a Captura de atividade automatizada. Cada organização recebe cinco licenças de conjunto de permissões do aplicativo Wave. Se você atribuir a licença do conjunto de permissões a um usuário, eles poderão acessar os relatórios de atividade na guia Análise do Einstein.



A Captura de atividade automatizada também está disponível como parte do Sales Cloud Einstein. Para obter mais informações, consulte o [Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa, criado com Inteligência Artificial \(AI\)](#).

CONSULTE TAMBÉM:

[Configurar o Inbox](#)

Aumentar a produtividade de emails com clientes do Inbox

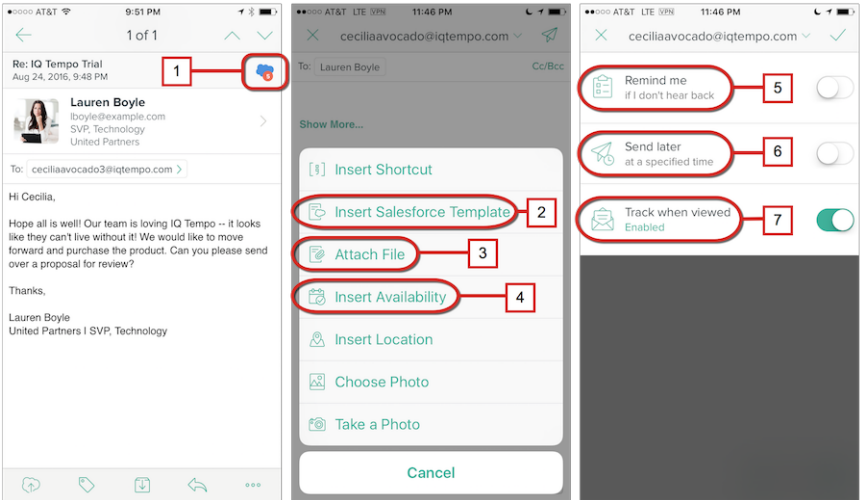
Ajude os seus representantes de vendas a venderem de maneira mais inteligente sem ter que sair da caixa de entrada. Com os clientes do Inbox, em cada email, eles podem ver dados relevantes do Salesforce, agendar reuniões mais rapidamente e receber lembretes inteligentes para acompanhar. Esse é um novo recurso tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Depois de configurar o Inbox, os usuários podem instalar qualquer ou todos os clientes do Inbox. Durante a instalação, os usuários conectam seu email e calendário ao Salesforce.

Com os clientes do Inbox, os usuários podem:

- Introduzir, criar e gerenciar leads relevantes do Salesforce, contatos, oportunidades e tarefas em todos os emails (1)
- Usar modelos (2) e anexos rápidos (3) para responder a possíveis clientes de forma eficiente
- Agendar reuniões mais rapidamente adicionando disponibilidade (4) aos emails e permitindo que os clientes reservem o melhor horário com apenas um clique
- Receber lembretes de acompanhamento (5)
- Utilizar Enviar depois (6) para agendar exatamente quando os clientes receberão uma mensagem

- Receber notificação quando alguém abre uma mensagem (7)
- Registrar emails manualmente no Salesforce (se a Captura de atividade automatizada não estiver ativada para a organização)
- Controlar quem pode ver os emails que foram adicionados ao Salesforce pela Captura de atividade automatizada



Para oferecer suporte às plataformas de email comuns do Google™ e da Microsoft® para desktop e dispositivos móveis, oferecemos vários clientes do Inbox.

Cliente do Inbox	Contas de email com suporte
Extensão do Gmail™ para o Chrome™	Gmail
Suplemento para Outlook® (Funciona com aplicativos da Web do Outlook e Outlook 2013 e posterior)	Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2013 e posterior
Aplicativo móvel de email independente para dispositivos iOS™	Gmail Microsoft Office 365® Microsoft Exchange 2010 e posterior
Aplicativo móvel de email independente para dispositivos Android™	Gmail Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2010 e posterior

CONSULTE TAMBÉM:
[Configurar o Inbox](#)

Configurar o Inbox

Para instalar o Inbox, use o Assistente de configuração no aplicativo como guia. Instale o painel do controle do Inbox, selecione quem usa o Inbox e ative a Captura de atividade automatizada.

1. Em Configuração, insira *Assistente de configuração* na caixa Busca rápida e selecione **Assistente de configuração** em Inbox.
2. Instale o [Painel de controle do Inbox do AppExchange](#). Durante a instalação, não deixe de selecionar **Instalar para todos os usuários**.
3. Selecione quem pode usar o Inbox.
 - a. Crie um conjunto de permissões.
 - b. Na lista suspensa de Licença, selecione **Inbox**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar o Inbox:

- "Personalizar aplicativo" e "Modificar todos os dados"

- c. Clique em **Salvar**.
- d. Clique em **Permissões de aplicativo**.
- e. Ative as permissões do aplicativo para os recursos do Inbox.

- f. Atribua o conjunto de permissões aos representantes de vendas.
4. No Assistente de configuração do Inbox, ative Captura de atividade automatizada. O Salesforce pedirá aos usuários do Inbox para conectarem a conta do Google™ ou Microsoft® Office 365® ao Salesforce. Pode demorar até 24h para que os emails e eventos sejam inicialmente adicionados ao Salesforce.

5. Peça aos representantes de vendas do Inbox para instalar os clientes do Inbox.

CONSULTE TAMBÉM:

[Caixa de entrada: Ferramentas de produtividade que conectam email e calendário ao Salesforce](#)

Instalar os clientes do Inbox

Depois de configurar o Inbox, os usuários podem instalar os clientes do Inbox.

1. Faça download ou instale o cliente do Inbox para a sua plataforma.
 - [Aplicativo iOS™](#)
 - [Aplicativo Android™](#)
 - [Extensão do Chrome™](#)
 - [Suplemento para Outlook®](#)
2. Quando solicitado durante a instalação, conecte-se ao Salesforce.

Integração com o Google: Mais acesso ao Salesforce diretamente do Gmail™ e Google Calendar™ (Beta)

Os seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google como Gmail e Google Calendar, mas querem obter dados de vendas de emails, contatos e eventos no Salesforce com facilidade? A espera acabou: Estamos apresentando o Lightning para Gmail (Beta), que permite que os representantes visualizem registros relevantes do Salesforce a partir da caixa de entrada do Gmail e relacionem emails aos registros do Salesforce. O Lightning Sync para Google (Beta) também adiciona funcionalidade. Agora os representantes podem sincronizar contatos do Gmail com o Salesforce e os detalhes de participantes de reuniões são sincronizados automaticamente do Google Calendar com o Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Lightning para Gmail: Integração do Salesforce e Gmail™ para gerenciar melhor os negócios \(Beta\)](#)

Se a sua empresa usa Gmail™, o Lightning para Gmail é a solução perfeita para você. O nosso mais recente recurso de integração de email permite que os representantes de vendas trabalhem com registros do Salesforce diretamente do Gmail. Esse recurso está disponível para ser gerenciado tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic

[Lightning Sync para Google \(Beta\): Mais funcionalidade de sincronização e mais detalhes de eventos do Google no Salesforce](#)

Agora você pode colocar os contatos dos seus representantes de vendas no Gmail™ com facilidade. Além disso, os representantes podem ver os participantes das reuniões do Google Calendar™ diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Lightning para Gmail: Integração do Salesforce e Gmail™ para gerenciar melhor os negócios (Beta)

Se a sua empresa usa Gmail™, o Lightning para Gmail é a solução perfeita para você. O nosso mais recente recurso de integração de email permite que os representantes de vendas trabalhem com registros do Salesforce diretamente do Gmail. Esse recurso está disponível para ser gerenciado tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic

 **Nota:** Essa versão contém uma versão beta do Lightning para Gmail, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O Lightning para Gmail não está disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. É possível enviar feedback e sugestões sobre este recurso no [IdeaExchange](#).

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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

Após você ativá-lo, os seus usuários do Gmail podem fazer download da versão beta do Lightning para Gmail no Chrome Web Store. No Gmail, os representantes podem fazer login no Lightning para Gmail com as suas credenciais do Salesforce. Eles podem pesquisar, exibir e editar registros relevantes do Salesforce ao lado dos seus emails, sem precisar sair do Gmail!

Nesta versão, fornecemos suporte a clientes com as licenças do Sales Cloud, Service Cloud ou Force.com.

NESTA SEÇÃO:

[Fazer mais diretamente no Lightning para Gmail](#)

Dê às suas equipes de vendas acesso ao conteúdo do Salesforce diretamente onde trabalham. Dessa forma, elas podem gerenciar seu pipeline de vendas e aumentar o fechamento de negócios com eficiência sem alternar entre o Salesforce e o Gmail.

[Einstein traz insights para o Lightning para Gmail](#)

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Gmail. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

[Aumentar a produtividade com email aprimorado](#)

Quer ajudar os representantes de vendas a estar informado dos emails e também dos negócios importantes? Ative o Email aprimorado com o Lightning para Gmail para os seus representantes, para que eles possam relacionar emails a registros relevantes do Salesforce de maneira rápida e fácil.

[Dar o seu toque pessoal ao Lightning para Gmail](#)

A sua equipe de vendas quer focar em registros diferentes de contas, contatos, oportunidades, leads ou casos? Ela está ansiosa para trabalhar com funcionalidades personalizadas pela sua empresa? Torne o Lightning para Gmail mais relevante para representantes de vendas selecionando os tipos de registros do Salesforce que os representantes veem e com os quais trabalham quando estão no Gmail.

Fazer mais diretamente no Lightning para Gmail

Dê às suas equipes de vendas acesso ao conteúdo do Salesforce diretamente onde trabalham. Dessa forma, elas podem gerenciar seu pipeline de vendas e aumentar o fechamento de negócios com eficiência sem alternar entre o Salesforce e o Gmail.

No Lightning for Gmail, os membros da sua equipe de vendas podem:

- Visualizar os contatos, leads, contas, oportunidades e casos do Salesforce que sejam relevantes para as mensagens do Gmail que eles enviaram ou receberam (1).

- Pesquisar por registros de objeto personalizados e criar um registro do Salesforce utilizando ações disponíveis para eles (2). Com o recurso de edição em linha, a sua equipe também pode modificar registros sem deixar o Gmail.

The screenshot shows a Gmail interface with an email thread on the left and a Salesforce sidebar on the right. The email thread is titled "Re: Planet Fitness question" and includes messages from Damien Joly, Alex Liu, and Cameron Lee. The Salesforce sidebar is open, showing a search bar and a list of records under the "Search Salesforce" tab. The sidebar is divided into sections: People, Accounts, Opportunities, and Cases. The "Accounts" section is expanded, showing details for "Coca Cola".

1 points to the email content area.

2 points to the Salesforce search bar and sidebar.

Search Salesforce

People

- Alex Liu
- Sriram Patel
Account Name: Coca Cola

Accounts

- Coca Cola
Phone: 3006004321
Billing Address: 1 coca-cola plaza, Atlanta, , GA, 30313

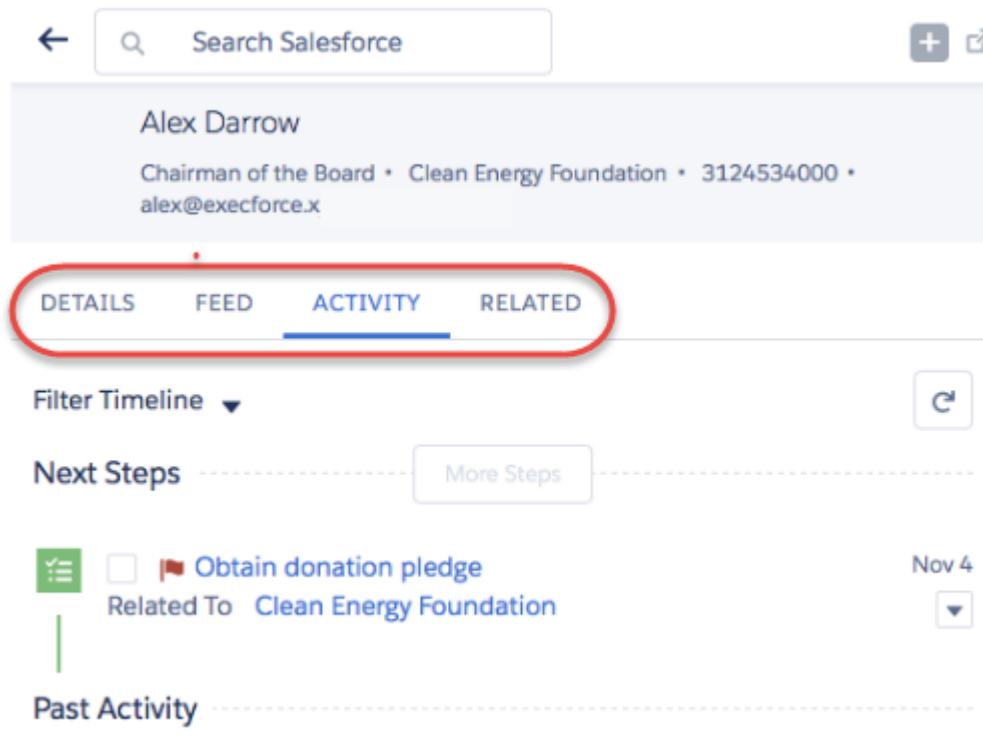
Opportunities

- South Africa - Exceptional Delivery
Account Name: Coca Cola
Close Date: 9/22/2016
- Additional Flavors
Account Name: Coca Cola
Close Date: 6/14/2017

Cases

- Get travel approval for trip to Rio, Brazil
Priority: Medium
Status: On Hold
- Special Palette for Shipment
Priority: Medium
Status: New

- Faça o drill down para ver mais detalhes de um registro do Salesforce diretamente do Lightning for Gmail. Além da página de detalhes de um registro, os representantes podem ver seu feed do Chatter, a linha do tempo de atividades e as listas



relacionadas.

- Visualize e relacione registros do Salesforce aos eventos e emails do Google Calendar.

Einstein traz insights para o Lightning para Gmail

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Gmail. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

CONSULTE TAMBÉM:

[Sales Cloud Einstein](#)

Aumentar a produtividade com email aprimorado

Quer ajudar os representantes de vendas a estar informado dos emails e também dos negócios importantes? Ative o Email aprimorado com o Lightning para Gmail para os seus representantes, para que eles possam relacionar emails a registros relevantes do Salesforce de maneira rápida e fácil.

Com o Email aprimorado, quando os representantes relacionam um email a uma conta, oportunidade, caso, objeto personalizado ou contato relevante, todos os contatos, leads e usuários no email são automaticamente relacionados. Melhor ainda, os emails são adicionados ao Salesforce como registros de Mensagem de email. Assim, os representantes podem visualizar emails em formato rich text no Salesforce. Os emails mantêm a sua personalidade no Salesforce e aparecem com caracteres em negrito, itálico, sublinhados e coloridos, e as listas e tabelas continuam intactas. Quando você ativa o Email aprimorado para os seus representantes, eles também podem adicionar anexos aos registros relevantes do Salesforce.

Para permitir que os representantes de vendas experimentem o Email aprimorado com o Lightning para Gmail, verifique primeiro se o Email aprimorado está ativado na sua organização. Em seguida, ative o Email aprimorado para este recurso na página Configurações do Lightning para Gmail.

Antes de ativar o Email aprimorado para o Lightning para Gmail, há algumas considerações a serem levadas em conta.

CONSULTE TAMBÉM:

[Email aprimorado com o Lightning para Gmail \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Dar o seu toque pessoal ao Lightning para Gmail

A sua equipe de vendas quer focar em registros diferentes de contas, contatos, oportunidades, leads ou casos? Ela está ansiosa para trabalhar com funcionalidades personalizadas pela sua empresa? Torne o Lightning para Gmail mais relevante para representantes de vendas selecionando os tipos de registros do Salesforce que os representantes veem e com os quais trabalham quando estão no Gmail.

Configure seus representantes com painéis de aplicativo de email personalizados usando o App Builder. Adicione componentes padrão que seus representantes mais usam, como contas, contatos ou casos. Ou trabalhe com seus desenvolvedores do Salesforce para incluir componentes personalizados do Lightning que reflitam os fluxos de trabalho e processos personalizados da empresa. Também é possível aproveitar alguns componentes incríveis que você encontra no AppExchange.

No App Builder, arraste e solte os componentes padrão ou personalizados com os quais seus usuários querem trabalhar ou altere as propriedades do componente. Também é possível reorganizar os componentes de modo que os representantes possam focar o que é mais importante primeiro.

Quando terminar, distribua painéis de aplicativo de email a representantes atribuindo-os aos perfis de usuários certos. Crie vários painéis e atribua-os a diferentes perfis de usuários para oferecer diferentes experiências aos membros da equipe com papéis exclusivos.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Lightning Sync para Google (Beta): Mais funcionalidade de sincronização e mais detalhes de eventos do Google no Salesforce

Agora você pode colocar os contatos dos seus representantes de vendas no Gmail™ com facilidade. Além disso, os representantes podem ver os participantes das reuniões do Google Calendar™ diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.



Nota: Essa versão contém uma versão beta do Lightning Sync para Google, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O Lightning Sync para Google não está disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre o Lightning Sync para Google na Comunidade de sucesso do [Lightning Sync](#).

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Colocar os contatos dos representantes de vendas no Gmail™](#)

Ajude os seus representantes de vendas a obter informações atualizadas de contato dos seus possíveis clientes. Configure os representantes para sincronizar contatos do Salesforce com os contatos do Google utilizando o Lightning Sync. Desse modo, os representantes podem trabalhar no Gmail™ para construir relacionamentos com possíveis clientes sem perder tempo para manter os registros nos dois sistemas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Ver quem está participando das reuniões marcadas no Google Calendar™ diretamente do Salesforce](#)

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Google Calendar™, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas estão participando das reuniões diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Colocar os contatos dos representantes de vendas no Gmail™

Ajude os seus representantes de vendas a obter informações atualizadas de contato dos seus possíveis clientes. Configure os representantes para sincronizar contatos do Salesforce com os contatos do Google utilizando o Lightning Sync. Desse modo, os representantes podem trabalhar no Gmail™ para construir relacionamentos com possíveis clientes sem perder tempo para manter os registros nos dois sistemas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Configure o Lightning Sync para sincronizar os contatos do Google com a ajuda do seu administrador do Google. Primeiro, o seu administrador do Google dá acesso ao Salesforce para os contatos do Google na conta Google for Work da sua empresa para que os aplicativos possam se comunicar. Em seguida, configure os representantes para sincronizar contatos das configurações do Lightning Sync no Salesforce.

Os representantes verão seus contatos do Salesforce serem sincronizados com um grupo chamado "Salesforce Sync" que o Lightning Sync cria nos contatos do Google. Os representantes também podem acessar o Salesforce Sync no Gmail.

Ver quem está participando das reuniões marcadas no Google Calendar™ diretamente do Salesforce

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Google Calendar™, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas estão participando das reuniões diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Os participantes da reunião e suas respostas são sincronizados automaticamente com o Salesforce quando:

- O organizador de evento foi configurado para sincronizar eventos com o Lightning Sync.
- Os endereços de email dos participantes do evento correspondem aos contatos, leads ou perfis de usuário no Salesforce.

Não é necessário maior configuração para estabelecer a sincronização dos participantes da reunião.

Caso configure a sincronização de eventos para alguns membros da equipe e não outros, você deve observar algumas limitações da sincronização de eventos. Para saber mais, consulte "Sincronização de participantes de evento" na Ajuda do Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ver os participantes de eventos do Google Calendar nos eventos do Salesforce:

- "Criar" em eventos

E

O organizador de evento deve ser atribuído a uma configuração ativa do Lightning Sync com a sincronização de eventos ativada

Integração com Microsoft®: Mais componentes personalizados e bate-papos salvos do Skype

Ajude os seus representantes a maximizar a sua produtividade no Salesforce diretamente dos seus calendários e emails da Microsoft. Permita que os seus representantes iniciem chamadas de áudio e vídeo, vejam quem está online e iniciem bate-papo, tudo com o Skype para Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Lightning para Outlook: Mais produtividade e maior personalização com o Lightning App Builder](#)

Os representantes de vendas podem visualizar e trabalhar com mais conteúdo do Salesforce diretamente do Lightning for Outlook. Também expandimos o contexto do Microsoft® Outlook® que os desenvolvedores podem utilizar para desenvolver componentes personalizados do Lightning App Builder. Esse recurso está disponível para ser gerenciado tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Mais detalhes de eventos da Microsoft no Salesforce](#)

Os participantes das reuniões de representantes de vendas são sincronizados de calendários baseados no Microsoft® Exchange dos representantes com o Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Salesforce para Outlook: Atualização obrigatória e requisitos do sistema](#)

Para continuar utilizando o Salesforce para Outlook, é fundamental que os seus representantes de vendas atualizem para a nossa versão mais recente e que o sistema dos representantes atenda aos nossos mais recentes requisitos, que foram revisados na versão Spring '17.

Lightning para Outlook: Mais produtividade e maior personalização com o Lightning App Builder

Os representantes de vendas podem visualizar e trabalhar com mais conteúdo do Salesforce diretamente do Lightning for Outlook. Também expandimos o contexto do Microsoft® Outlook® que os desenvolvedores podem utilizar para desenvolver componentes personalizados do Lightning App Builder. Esse recurso está disponível para ser gerenciado tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Fazer mais diretamente no Lightning para Outlook](#)

As suas equipes de vendas podem fazer o drill down para ver mais detalhes de um registro do Salesforce diretamente do Lightning para Outlook. Além da página de detalhes de um registro, os representantes podem ver seu feed do Chatter, a linha do tempo de atividades e as listas relacionadas. Mas não ficamos só nisso. O Lightning for Outlook agora oferece suporte à edição inline e, desse modo, os representantes podem modificar registros sem ter que alternar entre o Salesforce e o Outlook.

[Einstein traz Insights para o Lightning para Outlook](#)

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Outlook. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

[Ajustar ainda mais o conteúdo em painéis de aplicativos de email](#)

Se os seus representantes de vendas gostam de trabalhar com funcionalidade personalizada no Lightning for Outlook, temos boas notícias para você. Agora os desenvolvedores podem criar componentes personalizados do Lightning que utilizam conteúdo de email, ou uma descrição do evento, data de início, data final, participantes e localização.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

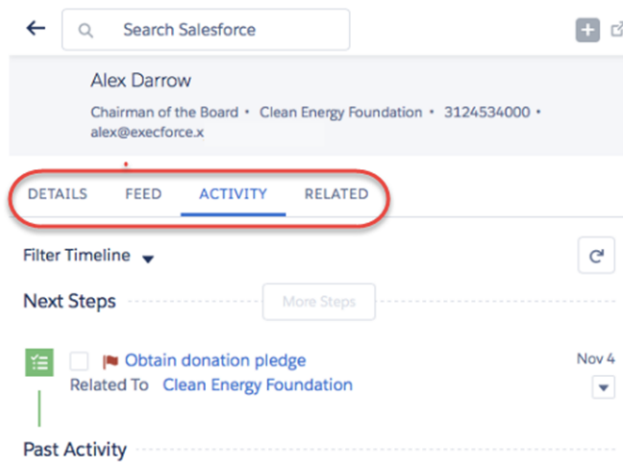
Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

[Boas-vindas aos clientes do Service Cloud e Force.com](#)

O Lightning para Outlook agora está disponível para mais colegas. Nesta versão, estendemos o suporte a clientes com licenças do Service Cloud ou Force.com.

Fazer mais diretamente no Lightning para Outlook

As suas equipes de vendas podem fazer o drill down para ver mais detalhes de um registro do Salesforce diretamente do Lightning para Outlook. Além da página de detalhes de um registro, os representantes podem ver seu feed do Chatter, a linha do tempo de atividades e as listas relacionadas. Mas não ficamos só nisso. O Lightning for Outlook agora oferece suporte à edição inline e, desse modo, os representantes podem modificar registros sem ter que alternar entre o Salesforce e o Outlook.



Exemplo: Digamos que Chris, um representante de vendas, acabou de receber um email com as informações de que um cliente está pronto para fechar negócio. Chris pode rever as atividades recentes do cliente na linha do tempo da atividade, atualizar a fase de vendas da oportunidade e publicar as boas notícias no Chatter, tudo isso no Lightning para Outlook.

Einstein traz Insights para o Lightning para Outlook

Use o Einstein para dar às suas equipes de vendas dados que ajudam nas decisões no Lightning para Outlook. Se você configurou o Einstein, os representantes de vendas podem usar informações de contas e oportunidades para priorizar o trabalho deles enquanto cuidam dos emails.

CONSULTE TAMBÉM:

[Sales Cloud Einstein](#)

Ajustar ainda mais o conteúdo em painéis de aplicativos de email

Se os seus representantes de vendas gostam de trabalhar com funcionalidade personalizada no Lightning for Outlook, temos boas notícias para você. Agora os desenvolvedores podem criar componentes personalizados do Lightning que utilizam conteúdo de email, ou uma descrição do evento, data de início, data final, participantes e localização.

Exemplo: Por exemplo, vamos supor que Dan, o seu representante de vendas, receba um email de confirmação para um evento futuro do Salesforce. Deseja tornar o planejamento de viagem de Dan mais fácil? Veja como os desenvolvedores do Salesforce

podem ajudar. Com um pouco de magia do desenvolvedor, Dan pode ver a previsão do tempo para o evento, diretamente de um componente personalizado do Lightning no Lightning para Outlook. As perspectivas para Dan são de um dia ensolarado.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Personalizar o Lightning para Outlook para os seus representantes de vendas \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar componentes para o Lightning para Outlook e Lightning para Gmail \(beta\) \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Boas-vindas aos clientes do Service Cloud e Force.com

O Lightning para Outlook agora está disponível para mais colegas. Nesta versão, estendemos o suporte a clientes com licenças do Service Cloud ou Force.com.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Mais detalhes de eventos da Microsoft no Salesforce

Os participantes das reuniões de representantes de vendas são sincronizados de calendários baseados no Microsoft® Exchange dos representantes com o Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Ver quem está participando das reuniões marcadas nos calendários do Microsoft Exchange® diretamente do Salesforce](#)

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Microsoft Exchange, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas de trabalho estão participando das reuniões diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

Ver quem está participando das reuniões marcadas nos calendários do Microsoft Exchange® diretamente do Salesforce

Se a sua empresa utiliza o Lightning Sync com o Microsoft Exchange, a sua equipe de vendas pode ver quais possíveis clientes, clientes e colegas de trabalho estão participando das reuniões diretamente do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Os participantes da reunião e suas respostas são sincronizados automaticamente com o Salesforce quando:

- O organizador de evento foi configurado para sincronizar eventos com o Lightning Sync.
- Os endereços de email dos participantes do evento correspondem aos contatos, leads ou perfis de usuário no Salesforce.

Não é necessário maior configuração para estabelecer a sincronização dos participantes da reunião.

Caso configure a sincronização de eventos para alguns membros da equipe e não outros, você deve observar algumas limitações da sincronização de eventos. Para saber mais, consulte "Sincronização de participantes de evento" na Ajuda do Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ver os participantes de eventos do Microsoft Exchange nos eventos do Salesforce:

- "Criar" em eventos

E

O organizador de evento deve ser atribuído a uma configuração ativa do Lightning Sync com a sincronização de eventos ativada

Salesforce para Outlook: Atualização obrigatória e requisitos do sistema

Para continuar utilizando o Salesforce para Outlook, é fundamental que os seus representantes de vendas atualizem para a nossa versão mais recente e que o sistema dos representantes atenda aos nossos mais recentes requisitos, que foram revisados na versão Spring '17.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

NESTA SEÇÃO:

[Atualização crítica necessária](#)

Para evitar interrupção de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook devem trabalhar na versão 3.0.0 ou posterior até março de 2017. A equipe de vendas deve atualizar o mais rápido possível, para resolver eventuais problemas na instalação antes de março.

[Fim do suporte a vários aplicativos da Microsoft®](#)

Para oferecer aos seus representantes de vendas compatibilidade com os aplicativos mais recentes da Microsoft, o Salesforce para Outlook está encerrando o suporte para aplicativos descontinuados da Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 e Exchange 2007. Afaste os seus representantes desses aplicativos logo para evitar problemas.

Atualização crítica necessária

Para evitar interrupção de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook devem trabalhar na versão 3.0.0 ou posterior até março de 2017. A equipe de vendas deve atualizar o mais rápido possível, para resolver eventuais problemas na instalação antes de março.

Quando o Salesforce desativar o protocolo de criptografia TLS 1.0 em 4 de março de 2017, o Salesforce para Outlook v2.9.3 e versões anteriores não funcionarão mais. Os representantes que trabalham com essas versões não conseguirão sincronizar os itens do Outlook com o Salesforce, nem conseguirão trabalhar com os registros do Salesforce no painel lateral.

Além de atualizar os representantes, eles devem atender a todos os requisitos do Salesforce para Outlook de compatibilidade com o TLS 1.1 e 1.2.

Se você não sabe em quais versões do Salesforce para Outlook os seus representantes estão trabalhando, consulte a Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: Prepare sua organização para continuar usando o Salesforce para Outlook após a desabilitação do TLS 1.0](#)

[Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.0](#)

[Ajuda do Salesforce: Rastrear as versões do Salesforce para Outlook que os usuários executam \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Fim do suporte a vários aplicativos da Microsoft®

Para oferecer aos seus representantes de vendas compatibilidade com os aplicativos mais recentes da Microsoft, o Salesforce para Outlook está encerrando o suporte para aplicativos descontinuados da Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 e Exchange 2007. Afaste os seus representantes desses aplicativos logo para evitar problemas.

O suporte para o Internet Explorer 9 e 10 será encerrado a partir da versão Spring '17. Nesse momento, todos os representantes devem utilizar o Internet Explorer 11. Caso contrário, o conteúdo do Salesforce pode ficar incompleto quando os representantes criam registros do Salesforce a partir do Outlook utilizando um editor do painel lateral.

O suporte para o Outlook 2007 e Exchange 2007 será encerrado quando a Microsoft descontinuar o suporte para esses produtos em abril de 2017. Naquele momento, os representantes deverão executar o Outlook e Exchange 2016, 2013 ou 2010 para continuar utilizando

o Salesforce para Outlook. Caso contrário, os itens dos representantes não serão sincronizados entre o Outlook e o Salesforce e o painel lateral não funcionará mais.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Requisitos do sistema do Salesforce para Outlook \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

NESTA SEÇÃO:

[Mudança no carimbo de data/hora da avaliação de dados](#)

Na página de resumo da avaliação de dados, a linha que indica a última atualização agora contém "Última atualização [data]". Anteriormente, ela continha "(Última atualização em [data])". Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Ações globais adicionadas para contratos e pedidos](#)

As Ações globais estão disponíveis para os objetos Contrato e Pedido, portanto você tem mais controle sobre ações de personalização para esses objetos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Reuniões agendadas recentemente visíveis na página inicial do Lightning Experience sem precisar atualizar o navegador](#)

Se você tem um bilhão de guias do navegador abertas na área de trabalho, seja bem-vindo ao clube. Mas vamos celebrar as pequenas vitórias: Quando os representantes de vendas adicionam eventos aos seus calendários, os representantes podem ver esses eventos em outras guias do navegador diretamente em Eventos futuros no Início do Lightning Experience. Não é necessário atualizar? Que ótimo! Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Os botões de navegação do calendário mudaram no Lightning Experience](#)

Mas prometemos que isso é algo bom. Porque agora os botões que navegavam entre semanas ou meses no calendário estão no mesmo local que os botões em outros registros, como oportunidades ou leads. E no mesmo local que os botões ficam em páginas personalizadas desenvolvidas com o Lightning Design System. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[O Programador em nuvem está sendo encerrado](#)

O Programador em nuvem começará a ser desativado na versão Winter '17. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Editor rich text para Notes agora está usando Quill](#)

Substituímos o editor de rich text usado no Notes, o aplicativo de notas do Salesforce. Agora, estamos utilizando o editor Quill. Os botões da barra de ferramentas do editor Quill possuem uma aparência visual ligeiramente diferente, mas a funcionalidade é a mesma de antes. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais](#)

Acionistas, regras de validação, fluxos, aprovações, fluxo de trabalho e o Process Builder avaliam contas pessoais com mais eficiência. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Campos de mesclagem mais fáceis de utilizar ao enviar email para contas pessoais no Lightning Experience](#)

Quando representantes utilizam campos de mesclagem em um email para uma conta pessoal, todos os campos de mesclagem de conta pessoal agora aparecem nos resultados da pesquisa do campo de mesclagem. Anteriormente, apenas os campos de mesclagem da conta apareciam nos resultados da pesquisa, mas agora os campos de mesclagem de contato também são retornados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[A exibição rápida da conta pessoal sempre exibe as informações da conta no Lightning Experience](#)

Ao passar o cursor do mouse sobre um link de conta pessoal, a exibição rápida sempre exibe as informações da conta. Anteriormente, as informações do contato eram exibidas se o link da conta pessoal estivesse em um campo que representasse um contato (por exemplo, os campos Nome ou Contato relacionado).Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Preenchimento automático de conta agora se chama campos de conta automatizados](#)

Campos da conta automatizados é o novo nome do recurso de conta que exibe empresas baseadas nos EUA no campo Nome da conta conforme os representantes de vendas inserem informações. Os representantes podem selecionar uma empresa sugerida da lista, facilitando a criação de contas comerciais.Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[As permissões do Console de vendas são atribuídas com mais facilidade no Salesforce Classic](#)

Um conjunto de permissões padrão agora está disponível para o Console de vendas no Salesforce Classic. Conjuntos de permissões padrão economizam seu tempo ao trabalhar com licenças de conjunto de permissões. Quando você compra a licença do conjunto de permissões do Console de vendas, o conjunto de permissões pode ser imediatamente atribuído aos usuários.

[Regras de atribuição de lead visíveis no Lightning Experience](#)

Os vendedores agora podem ver a caixa de seleção Atribuição de lead em novos leads no Lightning Experience.Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Mudança no carimbo de data/hora da avaliação de dados

Na página de resumo da avaliação de dados, a linha que indica a última atualização agora contém "Última atualização [data]".Anteriormente, ela continha "(Última atualização em [data])".Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Ações globais adicionadas para contratos e pedidos

As Ações globais estão disponíveis para os objetos Contrato e Pedido, portanto você tem mais controle sobre ações de personalização para esses objetos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Adicionamos a seção Ações rápidas no editor do Salesforce Classic ao editor de layout de página para Contratos e Pedidos e tornamos as Ações globais disponíveis.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Como as ações são ordenadas no Lightning Experience\(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

EDIÇÕES

Os contratos estão disponíveis em **Performance e Developer Editions** e em **Professional, Enterprise e Unlimited Editions** com Sales Cloud

Os pedidos estão disponíveis nas: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Reuniões agendadas recentemente visíveis na página inicial do Lightning Experience sem precisar atualizar o navegador

Se você tem um bilhão de guias do navegador abertas na área de trabalho, seja bem-vindo ao clube. Mas vamos celebrar as pequenas vitórias: Quando os representantes de vendas adicionam eventos aos seus calendários, os representantes podem ver esses eventos em outras guias do navegador diretamente em Eventos futuros no Início do Lightning Experience. Não é necessário atualizar? Que ótimo! Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Os botões de navegação do calendário mudaram no Lightning Experience

Mas prometemos que isso é algo bom. Porque agora os botões que navegavam entre semanas ou meses no calendário estão no mesmo local que os botões em outros registros, como oportunidades ou leads. E no mesmo local que os botões ficam em páginas personalizadas desenvolvidas com o Lightning Design System. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Por que fizemos isso? Porque é mais fácil encontrar os botões dos seus representantes se eles estiverem sempre no mesmo local. Simplificar o nosso design permite que os representantes naveguem rapidamente no Salesforce.

EDIÇÕES

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

O Programador em nuvem está sendo encerrado

O Programador em nuvem começará a ser desativado na versão Winter '17. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

O Programador em nuvem está indisponível em organizações Salesforce criadas na versão Winter '17 ou posterior. Se você tiver habilitado o Programador em nuvem antes da versão Winter '17, ele continuará disponível na sua organização até o Winter '18.

 **Importante:** O Programador em nuvem está indisponível em organizações Salesforce criadas na versão Winter '17 ou posterior. Se você tiver habilitado o Programador em nuvem antes da versão Winter '17, ele continuará disponível na sua organização até o Winter '18. Porém, se você remover o botão **Nova solicitação de reunião**, não será possível adicioná-lo de volta.

Para obter mais informações, consulte [O programador em nuvem começará a ser encerrado na versão Winter '17](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Personal Edition** e **Database.com**

Editor rich text para Notes agora está usando Quill

Substituímos o editor de rich text usado no Notes, o aplicativo de notas do Salesforce. Agora, estamos utilizando o editor Quill. Os botões da barra de ferramentas do editor Quill possuem uma aparência visual ligeiramente diferente, mas a funcionalidade é a mesma de antes. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

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

Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais

Acionadores, regras de validação, fluxos, aprovações, fluxo de trabalho e o Process Builder avaliam contas pessoais com mais eficiência. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Anteriormente, um processo relacionado à conta que utilizava o campo `Nome` considerava apenas as contas comerciais, mesmo quando o nome e o sobrenome da conta pessoal correspondiam aos critérios da regra. Agora, um processo que utiliza o campo `Nome` também considera as contas pessoais.

Se você preferir que os processos continuem ignorando as contas pessoais, adicione o campo `IsPersonAccount` ao critério para que as contas pessoais sejam excluídas.

CONSULTE TAMBÉM:

[Process Builder: Ícones do Lightning e dados criptografados](#)

[Approvals: Consistência em todas as experiências do Salesforce](#)

EDIÇÕES

Contas pessoais e o Process Builder estão disponíveis em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Fluxo, aprovações e fluxo de trabalho estão disponíveis em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Campos de mesclagem mais fáceis de utilizar ao enviar email para contas pessoais no Lightning Experience

Quando representantes utilizam campos de mesclagem em um email para uma conta pessoal, todos os campos de mesclagem de conta pessoal agora aparecem nos resultados da pesquisa do campo de mesclagem. Anteriormente, apenas os campos de mesclagem da conta apareciam nos resultados da pesquisa, mas agora os campos de mesclagem de contato também são retornados. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

A exibição rápida da conta pessoal sempre exibe as informações da conta no Lightning Experience

Ao passar o cursor do mouse sobre um link de conta pessoal, a exibição rápida sempre exibe as informações da conta. Anteriormente, as informações do contato eram exibidas se o link da conta pessoal estivesse em um campo que representasse um contato (por exemplo, os campos `Nome` ou `Contato relacionado`). Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Preenchimento automático de conta agora se chama campos de conta automatizados

Campos da conta automatizados é o novo nome do recurso de conta que exibe empresas baseadas nos EUA no campo Nome da conta conforme os representantes de vendas inserem informações. Os representantes podem selecionar uma empresa sugerida da lista, facilitando a criação de contas comerciais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

As permissões do Console de vendas são atribuídas com mais facilidade no Salesforce Classic

Um conjunto de permissões padrão agora está disponível para o Console de vendas no Salesforce Classic. Conjuntos de permissões padrão economizam seu tempo ao trabalhar com licenças de conjunto de permissões. Quando você compra a licença do conjunto de permissões do Console de vendas, o conjunto de permissões pode ser imediatamente atribuído aos usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

[Conjuntos de permissões padrão facilitam sua vida](#)

Regras de atribuição de lead visíveis no Lightning Experience

Os vendedores agora podem ver a caixa de seleção Atribuição de lead em novos leads no Lightning Experience. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Anteriormente, a caixa de seleção Atribuição de lead não estava visível no Lightning Experience. Para permitir que os vendedores acionem regras de atribuição manualmente quando os leads são criados ou editados, adicione a caixa de seleção Atribuição de lead à página de layout de lead.

EDIÇÕES

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

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Diretrizes para usar o editor de layout de página avançado \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Data.com: Atualizações de registro contínuas e melhor controle

A integração de dados melhora o Data.com Clean com uma nova e mais eficiente maneira de se fazer atualizações contínuas com base em regras nos registros. O mapeamento personalizado de campo oferece regras de integração de dados com a flexibilidade de atender às suas necessidades particulares. A integração de dados oferece dados confiáveis de vários serviços, incluindo Data.com e pacotes de dados de terceiros. Para controlar a maneira como um serviço de dados atualiza os registros, o serviço oferece uma regra de integração de dados. A correspondência e a atualização entre o serviço de dados e sua organização são controladas pelos mapeamentos de campo da regra.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience e no Salesforce Classic em: Edições **Professional, Enterprise, Performance** e **Unlimited**

As regras de integração de dados Informações da empresa para contas e Informações da empresa para leads exigem uma licença Data.com Premium Clean.

NESTA SEÇÃO:

[Obter atualizações de registro contínuas usando regras de integração de dados](#)

As regras de integração de dados oferecem atualizações do Data.com e de serviços de dados de terceiros. Todas as regras de integração de dados agora incluem um componente de mapeamento de campo personalizável e abrangem mais situações em sua organização.

[Controlar atualizações de registro com mapeamento personalizado de campo](#)

Com o mapeamento personalizado de campo, você tem um melhor controle sobre as regras de integração de dados e como elas associam e atualizam seus registros.

Obter atualizações de registro contínuas usando regras de integração de dados

As regras de integração de dados oferecem atualizações do Data.com e de serviços de dados de terceiros. Todas as regras de integração de dados agora incluem um componente de mapeamento de campo personalizável e abrangem mais situações em sua organização.



Nota: Em versões anteriores, as regras de integração de dados eram chamadas de regras de atualização.

Para configurar as regras de integração de dados, em Configuração, digite *Regras de integração de dados* e clique em **Regras de integração de dados**.

Para editar uma regra, clique em seu nome para mostrar a página de detalhes da regra e, em seguida, clique em **Editar configurações da regra**.

Se o botão Ativar estiver aparecendo, a regra estará inativa. Para ativar a regra, clique em **Ativar**.

Se você estiver usando o Salesforce Classic, atualize os layouts de página do objeto afetado pela regra. Por exemplo, se você ativar a regra Informações da empresa para contas, atualize os layouts da página de conta. Adicione a lista relacionada Regras de integração de dados ao layout para que os usuários possam ver o status de atualização de seus registros de conta.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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

As regras de integração de dados Informações da empresa para contas e Informações da empresa para leads exigem uma licença Data.com Premium Clean.

Regras de integração de dados



Nota: Em versões anteriores, as regras de integração de dados eram chamadas de regras de atualização.

O serviço de dados Data.com inclui regras de integração de dados. Examine os requisitos de licença de cada regra.

Regra de integração de dados	Licença necessária	Novos recursos
Informações da empresa para contas (quando a regra está no modo de atualização)	Data.com Premium Clean	- Suporte a várias moedas - Suporte para lista de opções de estado e país
Informações da empresa para contas (quando a regra está no modo de avaliação)	Nenhum	Não se aplica
Informações da empresa para leads	Data.com Premium Clean	Suporte a várias moedas
Regras de endereço de código geográfico	Nenhum	Nenhum

Atualize a receita anual em registros que usam moedas diferentes do dólar americano

As regras Informações da empresa para contas e Informações da empresa para leads atualizam registros com dados da receita anual, mesmo que a moeda do registro não seja o dólar americano. A Receita anual é convertida de dólar americano para a moeda do registro usando a taxa de conversão definida da organização. Esse recurso está disponível em organizações que usam várias moedas, mas não em organizações que usam uma única moeda diferente do dólar americano.



Nota: Para ativar esse recurso, é necessário que as seguintes moedas estejam ativas na tabela de moedas da organização:

- Dólares americanos
- A moeda dos registros que devem ser atualizados

Atualizar endereços em registros que usam listas de opções de estado e país

A regra padrão Informações da empresa para contas atualiza contas com dados de endereço, mesmo que o registro use listas de opções de estado e país. As contas podem ter valores de estado e país que não estão incluídos nas listas de opções de estado e país padrão fornecidas pelo Salesforce. Solicite a seu administrador do Salesforce que inclua esses valores nas listas de opções de estado e país da organização. Para saber mais sobre a adição a listas de opções de estado e país, consulte o artigo do Knowledge "Data.com: Lista de estados e países disponíveis do Data.com."

Gerenciar regras de integração de dados com mapeamento personalizado de campo

O mapeamento personalizado de campo controla o processo de atualização. O mapeamento de correspondência especifica os critérios para encontrar os registros a serem atualizados. O mapeamento de atualização controla a maneira como o serviço de dados coloca seus dados nos registros.

Manter seus dados atualizados com a atualização de dados

A atualização de dados aplica continuamente regras de integração de dados aos registros. Quando uma regra tem a atualização de dados ativada, os dados sempre refletem as informações mais recentes disponíveis. Para garantir que esse recurso esteja disponível para uma regra, selecione a configuração de regra **Atualizar todos os registros após esta regra ser ativada ou salva**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Controlar atualizações de registro com mapeamento personalizado de campo](#)

Controlar atualizações de registro com mapeamento personalizado de campo

Com o mapeamento personalizado de campo, você tem um melhor controle sobre as regras de integração de dados e como elas associam e atualizam seus registros.

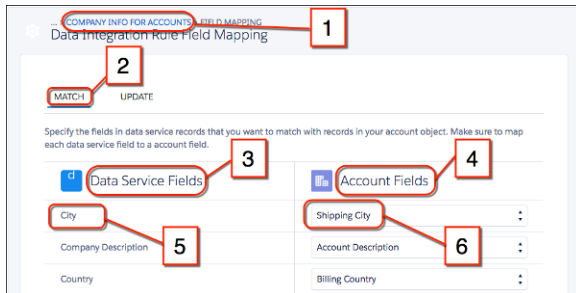
Cada regra de integração de dados tem um mapeamento de correspondência e um mapeamento de atualização. Para ver esses mapeamentos, em Configuração, digite *Regras de integração de dados* na caixa *Busca rápida* e clique em uma regra. Na página de detalhes de uma regra, clique em **Editar mapeamento de campo**. A página de detalhes Mapeamento de campo é exibida.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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

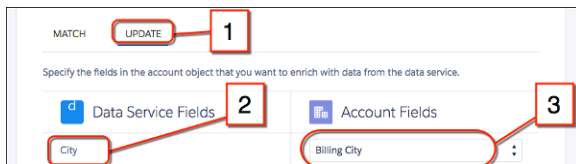
As regras de integração de dados Informações da empresa para contas e Informações da empresa para leads exigem uma licença Data.com Premium Clean.



O cabeçalho exibe o nome da regra (1) fornecida pelo serviço de dados. No exemplo, a regra é Informações da empresa para contas, fornecida pelo Data.com.

A guia Corresponder (2) exibe uma lista de campos (3) para registros no serviço de dados. Escolha campos de conta para corresponder aos campos de serviço de dados.

Neste exemplo, o Data.com fornece um campo Cidade (5). O campo de conta escolhido é Cidade de entrega (6), mas você pode selecionar Cidade de cobrança.



A guia Atualizar (1) exibe dados disponíveis do serviço de dados. Para copiar dados em seu registro, escolha um campo de destino no registro para cada campo de origem no serviço de dados.

Nota: Quando você usa a regra Informações da empresa para contas no modo de avaliação de dados, a guia Atualizar não é exibida. No modo de avaliação de dados, a regra não pode atualizar dados.

No exemplo, o Data.com fornece dados no campo Cidade (2). Durante a atualização, o Data.com copia o valor de Cidade no campo Cidade de cobrança no registro de conta correspondente.

- A lista de correspondências do serviço de dados tem todos os campos que o serviço considera necessário para garantir a correspondência precisa do registro. Se o serviço de dados tiver dados de diferentes tipos de objeto, a lista de correspondência poderá ser diferente para cada objeto.
- A lista de atualização do serviço de dados tem campos para todos os dados que o serviço oferece para seu objeto. Você pode escolher os campos do registro que o serviço de dados atualiza. Se o serviço de dados tiver dados para diferentes tipos de objeto, a lista de atualização poderá ser diferente para cada objeto.
- Para o mesmo objeto, a lista de correspondência do serviço de dados pode ser diferente da lista de atualização do serviço de dados.

Nota: O serviço de dados copia dados apenas quando:

- O valor do campo no registro está em branco ou é nulo
- O campo do serviço de dados e o campo do registro têm tipos compatíveis
- O campo do serviço de dados e o campo do registro têm escala e precisão compatíveis

CONSULTE TAMBÉM:

[Obter atualizações de registro contínuas usando regras de integração de dados](#)

Serviço: O Lightning chega ao Console e ao Knowledge e o Field Service chega até o iOS

Kabum! O Lightning Experience chegou ao Console de serviço. Aproveite sua UI simplificada e a facilidade de personalizá-la com o Lightning App Builder de arrastar e soltar. O Knowledge também foi agraciado pelo Lightning, com uma barra unificada do Knowledge e tipos de registro padrão substituindo tipos de artigo personalizados. O serviço de campo chega até os seus técnicos por meio de um aplicativo no iOS. E a CTI aberta chega aos aplicativos de console do Lightning, enquanto a CTI de desktop se despede.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Console: Lightning chega ao console de serviços \(beta\)](#)

Temos ótimas notícias. O Salesforce Console agora faz parte do Lightning Experience! Estamos fornecendo a você um aplicativo de console de serviço pronto para uso, um fluxo de configuração simplificado apenas para recursos relacionados a serviços e ainda mais poder. Anteriormente, o console estava disponível somente no Salesforce Classic.

[Knowledge: Diga olá para o Lightning Knowledge](#)

O Knowledge deu um salto para o Lightning Experience, dando a você uma maneira simples e poderosa de gerenciar a sua base de conhecimento. O Lightning Knowledge é melhor para organizações novas no Knowledge ou para organizações existentes que podem se consolidar com facilidade com um tipo de artigo, ter poucas categorias de dados e utilizar o modo de um único idioma. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Serviço de campo: Excepcional em seu campo](#)

Técnicos, alegrem-se! O aplicativo Field Service Mobile para iOS (disponível ao público em geral) é sua solução completa. Leve seu serviço no local a um novo patamar com o rastreamento de peças e estoque, status de agendamentos de serviço, prioridade de pedidos de serviço e relatórios.

[CTI: Suporte no console do Lightning e o último adeus à CTI de desktop](#)

Agora você pode usar a CTI aberta no novo console do Lightning Experience. Um dos métodos da CTI aberta possui uma pequena alteração de comportamento. E, por fim, nós dizemos adeus à CTI de desktop.

[Gerenciamento de casos do Lightning](#)

Resolver problemas do cliente e gerenciar casos no Lightning está cada vez melhor! Este lançamento fornece um feed de caso compacto reformulado para que os agentes possam ver rapidamente a progressão do caso. A caixa de seleção de Atribuição de caso agora está visível no layout da página do caso para que os agentes possam acionar regras de atribuição ao criar e editar casos. Essas mudanças se aplicam apenas ao Lightning Experience.

[Atendimento ao cliente social: Suporte completo](#)

Use a API REST do Chatter para configurar o Atendimento ao cliente social na sua organização, fazer e descobrir mais na página de detalhes de publicações sociais, responder e enviar mensagens diretas com facilidade no feed do caso e conectar a sua organização da Professional Edition ativada por API ao Atendimento ao cliente social.

[Omni-Channel: Turbine seus supervisores; aproveite limites aumentados](#)

Coloque insights em tempo real ao alcance dos seus supervisores de suporte com o Supervisor Omni-Channel (disponível para o público em geral). Também aumentamos os limites da organização do Omni-Channel e você pode definir um usuário padrão ou fila para atribuir trabalho para quando a sua organização atingir o limite. Além disso, os sons de algumas notificações foram melhorados. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Live Agent: Roteie bate-papos no Omni-Channel e aproveite recursos e transcrições de bate-papo atualizados](#)

Como outros trabalhos roteados do Omni, os bate-papos do Live Agent roteados com o Omni-Channel podem ser dimensionados e priorizados por fila e a Transcrição de bate-papo ativo é criada quando o bate-papo é solicitado. Além disso, os clientes podem salvar transcrições de bate-papo no iOS, os bate-papos agora exibem hiperlinks ativos e alguns sons de notificação foram melhorados. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Snap-ins para Web: leve a eficiência dos componentes do Service Cloud para o seu site](#)

Já desejou poder adicionar recursos elegantes do Service Cloud, como bate-papo, diretamente ao seu site ou navegador móvel? Os snap-ins permitem incluir os componentes do Service Cloud nas suas páginas da Web para que você possa oferecer suporte contextual aos seus clientes.

[Snap-ins para aplicativos móveis](#)

Adicionamos alguns recursos incríveis aos seus SDKs de Snap-ins para iOS e Android para tornar os seus aplicativos móveis ainda melhores. Com o desvio de caso, resolva os problemas dos seus usuários antes de eles precisarem criar casos. Desenvolva bases de conhecimento personalizadas para perfis de usuário específicos para que os usuários recebam as informações corretas de que precisam. Também melhoramos o bate-papo do Live Agent e o SOS para que você possa fornecer um suporte em tempo real ainda melhor para os seus clientes.

[Outras alterações no Service Cloud](#)

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

Console: Lightning chega ao console de serviços (beta)

Temos ótimas notícias. O Salesforce Console agora faz parte do Lightning Experience! Estamos fornecendo a você um aplicativo de console de serviço pronto para uso, um fluxo de configuração simplificado apenas para recursos relacionados a serviços e ainda mais poder. Anteriormente, o console estava disponível somente no Salesforce Classic.

Disponível em: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer** Editions com Service Cloud

 **Importante:** Os aplicativos do console do Lightning estão disponíveis apenas para usuários do Sales Cloud e do Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, não dê a outros usuários acesso a aplicativos do console do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

[Conhecer o novo Lightning Service Console \(beta\)](#)

O Service Console agora está no Lightning Experience. Você e os seus agentes de serviço podem aproveitar toda a grandiosidade que o Lightning Experience tem para oferecer. Os agentes de serviço apreciarão a interface de usuário atualizada e os componentes fáceis de usar do Lightning, e você apreciará a capacidade de personalizar o console com apenas alguns cliques. Sim, apenas alguns cliques! Para começar a utilizar o console rapidamente, estamos fornecendo a você um aplicativo pronto para uso chamado Service Console que você pode personalizar como quiser.

[Lightning Service Setup — A sua vida ficou muito mais fácil! \(Beta\)](#)

Configuração. Tão divertido quanto fazer um canal, não é mesmo? O Service Cloud é uma ferramenta poderosa com tantos recursos que a configuração pode parecer intimidante, principalmente se você é um novo usuário do produto. "Qual recurso configuramos primeiro? Podemos ativar as nossas páginas do Facebook? Como adicionamos usuários ao aplicativo Service Cloud?" Graças ao Lightning Service Setup, os dias de dúvidas ficaram no passado.

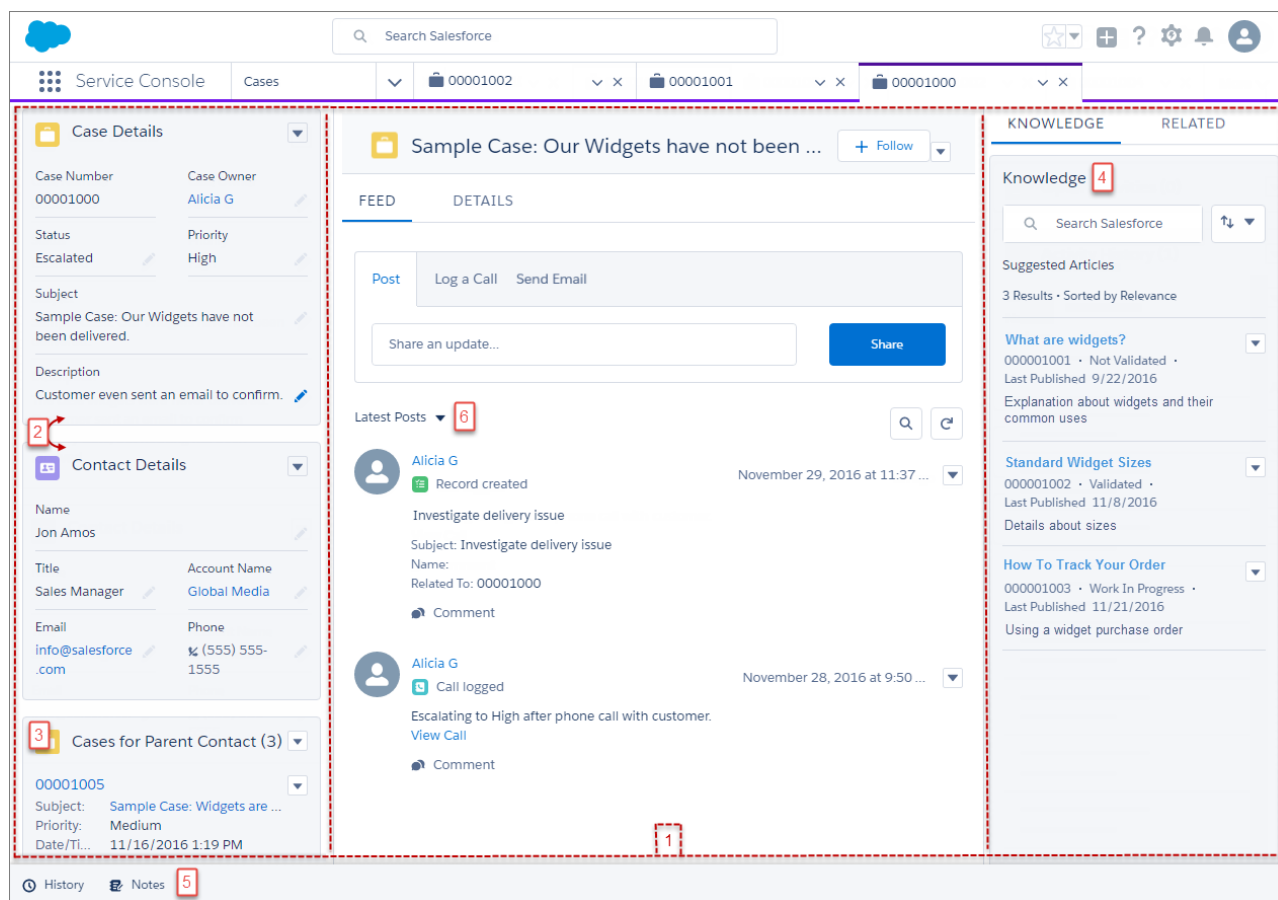
Conhecer o novo Lightning Service Console (beta)

O Service Console agora está no Lightning Experience. Você e os seus agentes de serviço podem aproveitar toda a grandiosidade que o Lightning Experience tem para oferecer. Os agentes de serviço apreciarão a interface de usuário atualizada e os componentes fáceis de usar do Lightning, e você apreciará a capacidade de personalizar o console com apenas alguns cliques. Sim, apenas alguns cliques! Para começar a utilizar o console rapidamente, estamos fornecendo a você um aplicativo pronto para uso chamado Service Console que você pode personalizar como quiser.

 **Nota:** Os aplicativos de console do Lightning ainda não tem paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos nos aplicativos de console do Salesforce Classic, como macros e atalhos de teclado, não estão disponíveis em aplicativos de console do Lightning.

Não é possível migrar os aplicativos de console do Salesforce Classic para o Lightning Experience.

Sabemos que os consoles são aplicativos poderosos e pretendemos levar esse poder para o Lightning Experience. Conforme alcançamos a paridade com os consoles do Salesforce Classic, por enquanto, o Lightning Service Console é melhor para empresas de pequeno e médio porte. Para saber sobre quais serão as novidades do Lightning Experience, confira o nosso Roteiro do [Lightning Experience](#).



O aplicativo Service Console vem com os seguintes itens:

- Página pré-configurada do Lightning para casos que utilizam um layout de três colunas (1) que inclui os componentes de Registro relacionado (2), componentes de Lista relacionada (3) e a [barra lateral do Knowledge](#) (4)
- Barra de utilitários pré-configurada com histórico e Notes (5)

- [Feed do caso compacto](#) (6)

 **Nota:** Para ver e utilizar o utilitário Notes, ele deve ser ativado na sua organização. Para ver e utilizar a barra lateral do Knowledge, o Lightning Knowledge deve ser ativado na sua organização.

Está pronto para personalizá-lo? Você ficará feliz em saber que personalizar um console no Lightning Experience é muito fácil. Em Configuração, use o Gerenciador de aplicativo para:

- Adicionar a sua própria marca
- Adicionar outros itens, como produtos e contratos (o aplicativo Service Console inclui contas, contatos, casos, oportunidades e leads por padrão)
- Adicionar outros utilitários, como Open CTI softphone
- Atribuir o aplicativo aos perfis de usuário apropriados, como o perfil do seu agente de serviços

Deseja personalizar ainda mais? Para atualizar as páginas do Lightning, vá para o Lightning App Builder para arrastar e soltar os componentes em uma página.

Lembre-se de que você pode personalizar o aplicativo Service Console que fornecemos ou criar o seu próprio aplicativo de console do Lightning do zero.

Deseja implantar o Service Console rapidamente? Para ajudar você a configurar os recursos do Service Cloud, criamos [os fluxos de configuração específicos ao serviço](#). Esses fluxos de configuração guiam você pela configuração do Email-to-Case e integração do Facebook e Twitter ao seu console.

CONSULTE TAMBÉM:

[Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder](#)

[Aprimorar seus aplicativos do Lightning com a barra de utilitários](#)

[Ter o histórico de guias em aplicativos de console do Lightning](#)

[Visualizar e gerenciar seus aplicativos de console de novas maneiras](#)

[Entender as diferenças entre aplicativos de console do Salesforce Classic e do Lightning Experience](#)

Lightning Service Setup — A sua vida ficou muito mais fácil! (Beta)

Configuração. Tão divertido quanto fazer um canal, não é mesmo? O Service Cloud é uma ferramenta poderosa com tantos recursos que a configuração pode parecer intimidante, principalmente se você é um novo usuário do produto. "Qual recurso configuramos primeiro? Podemos ativar as nossas páginas do Facebook? Como adicionamos usuários ao aplicativo Service Cloud?" Graças ao Lightning Service Setup, os dias de dúvidas ficaram no passado.

 **Nota:** Essa versão contém uma versão beta do Lightning Service Setup, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O Lightning Service Setup não está disponível ao público em geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

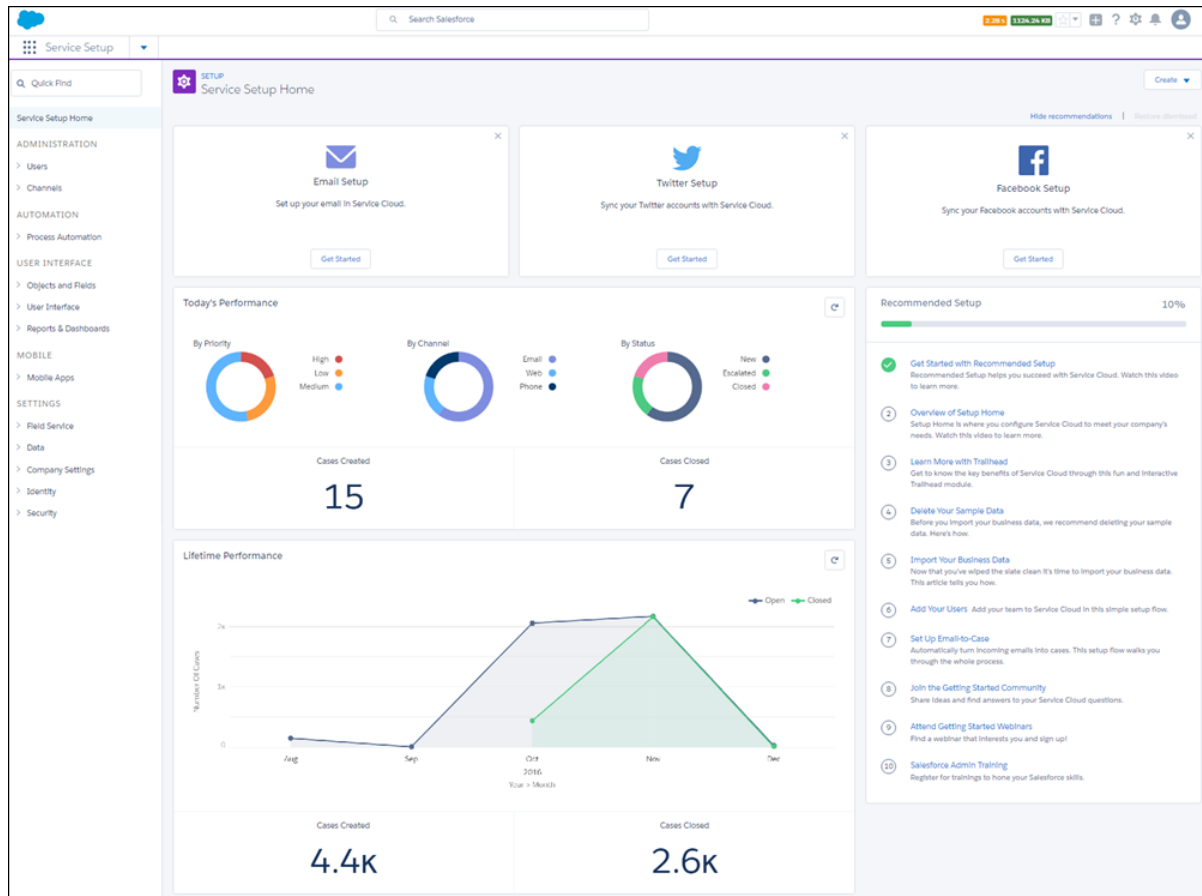
Agora oferecemos fluxos de configuração fáceis de serem seguidos, uma árvore de configuração intuitiva que exhibe os nós mais essenciais e um painel de métricas de desempenho. Se você prefere uma experiência passo a passo orientada, temos uma Configuração recomendada para ajudar você a começar.

Além disso, não vamos nos esquecer do Service Console, o novo aplicativo de console do Lightning do Service Cloud. Esperamos que você goste da nova aparência, mas se preferir o Salesforce Classic está tudo bem!

 **Nota:** Tenha em mente que as alterações que você faz ao Lightning Service Setup (Beta) afetam o Salesforce Classic e vice-versa.

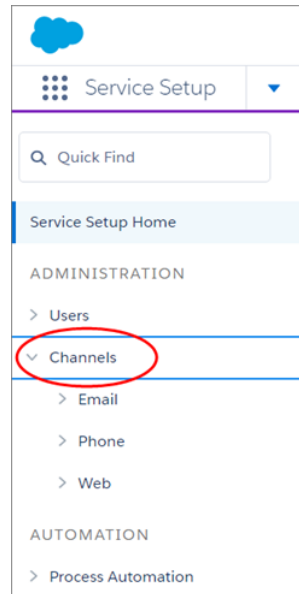
Para começar a utilizar o Lightning Service Setup, clique no ícone de engrenagem de configuração e selecione **Service Setup**.

A página inicial do Lightning Service Setup tem a seguinte aparência:

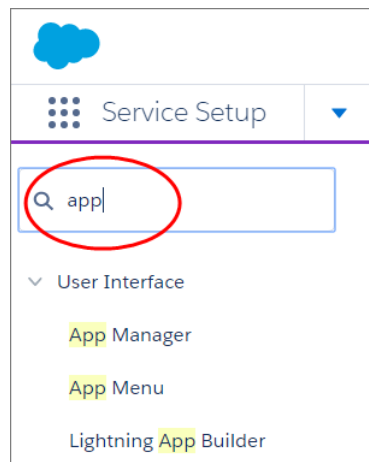


Início da configuração: Olhe ao seu redor!

Explore os ramos da árvore de configuração e confira todos os recursos à sua disposição. Observe que podemos a árvore de configuração! Nem todos os nós de configuração relacionados a serviços estão disponíveis na árvore do Service Setup. Clique nos nós para ir onde desejar.



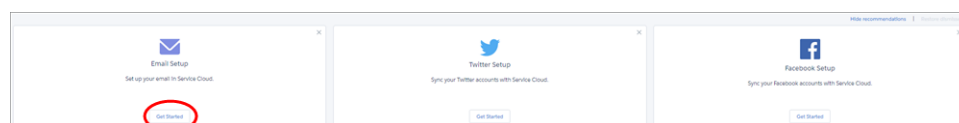
Caso contrário, a Busca rápida levará você lá rapidinho. Basta digitar na caixa Busca rápida para encontrar o recurso que está procurando.



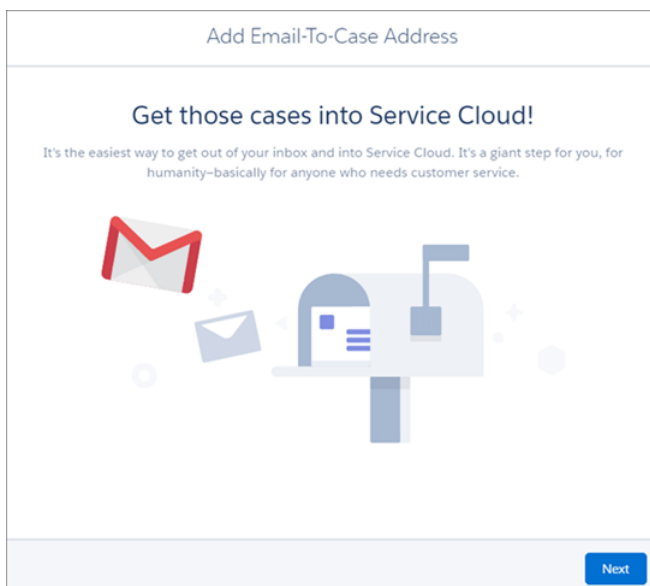
Fluxos de configuração orientados

Talvez você queira que os emails de clientes sejam automaticamente convertidos em casos. Talvez você queira que as publicações no Facebook e Tweets sejam automaticamente convertidos em casos. Parece bom? Com os fluxos de configuração orientados, basta seguir alguns comandos simples e o seu email e os canais sociais estarão funcionando, prontos para as consultas dos clientes de campo.

Você pode começar um fluxo de configuração ao clicar aqui:



Abrir a configuração de email leva você diretamente ao fluxo de configuração.

**Configuração recomendada**

Se você é novo no Service Cloud ou um veterano experiente, a Configuração recomendada é uma maneira divertida e eficiente de se preparar para o sucesso do cliente. Em 10 simples etapas, é possível configurar recursos importantes, aprender mais sobre o poder do Service Cloud e se conectar à comunidade do 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.
- 7

[Set Up Email-to-Case](#)
Automatically turn incoming emails into cases. This setup flow walks you through the whole process.
- 8

[Join the Getting Started Community](#)
Share ideas and find answers to your Service Cloud questions.
- 9

[Attend Getting Started Webinars](#) Find a webinar that interests you and sign up!
- 10

[Salesforce Admin Training](#) Register for trainings to hone your Salesforce skills.

Desempenho

O Início da configuração também oferece um painel de desempenho para monitorar as suas métricas de serviço. Veja como estão os seus emails e canais sociais, analise picos do call center e visualize estatísticas da carga de casos em tempo real, tudo no Lightning Service Setup!



Knowledge: Diga olá para o Lightning Knowledge

O Knowledge deu um salto para o Lightning Experience, dando a você uma maneira simples e poderosa de gerenciar a sua base de conhecimento. O Lightning Knowledge é melhor para organizações novas no Knowledge ou para organizações existentes que podem se consolidar com facilidade com um tipo de artigo, ter poucas categorias de dados e utilizar o modo de um único idioma. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

O Lightning Knowledge revoluciona de forma positiva a maneira que o Knowledge funciona. Com o Lightning Knowledge, você obtém os benefícios de objetos padrão que funcionam como outros objetos no Salesforce. Você obtém uma experiência consistente no Salesforce com mais recursos da plataforma do que no Classic Knowledge.

O Lightning Knowledge possui algumas limitações. Considere o seguinte enquanto você decide se ativa o Lightning Knowledge.

- Quando você ativa o Lightning Knowledge, não é possível desativá-lo.
- O Lightning Knowledge não está pronto para organizações com vários tipos de artigos. Se você possui vários tipos de artigo no Classic Knowledge, migre manualmente os seus artigos para um tipo de artigo, exclua ou desative os outros tipos de arquivo e depois ative o Lightning Knowledge. Não há nenhuma ferramenta de migração disponível para esse processo.
- O Lightning Knowledge não oferece suporte a vários idiomas e a traduções.
- Recomendamos utilizar o Lightning Knowledge apenas se você tiver menos de 300 categorias de dados. Se tiver mais, o desempenho pode ser mais lento.
- Os anexos de arquivo na sua implementação do Classic Knowledge não são transferidos para o Lightning Knowledge. Para anexar arquivos depois de migrar os seus artigos para o Lightning Knowledge, use a lista relacionada de arquivos em cada artigo.
- A configuração do Lightning Knowledge continua no Salesforce Classic. Depois que o Lightning Knowledge é ativado, um novo nó de configuração chamado Configuração de objeto do Knowledge aparece para gerenciar os tipos de registro, campos, layouts de página e regras de validação do Knowledge.
- Todos os editores de rich text são desativados quando o LockerService é ativado. Se estiver utilizando o Lightning Knowledge em sandbox ou em uma organização do Developer Edition, recomendamos desativar o LockerService no Lightning Experience. Se estiver utilizando o Lightning Knowledge na sua organização de produção, recomendamos não ativar o LockerService no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Explorar o Salesforce Classic em busca da Configuração do Lightning Knowledge](#)

Embora o seu trabalho do Knowledge esteja no Lightning Experience, as tarefas de configuração e administração estão no Salesforce Classic. Quando você vai para o Lightning, a sua experiência de configuração no Salesforce Classic é alterada. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic, Lightning Experience

O Salesforce Knowledge está disponível nas versões **Performance e Developer Edition** e na **Unlimited Edition** com Service Cloud.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**.

[Acesso simplificado e permissões com Lightning Knowledge](#)

Para o Lightning Knowledge, você não atribui ações do artigo a grupos públicos. Acessos e permissões agora são baseados em tipos de registro, não em tipos de artigo, e há novos valores de CRUD e permissões de perfil. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Pesquisa do Knowledge: Pré-filtragem e outras melhorias, acessíveis de qualquer lugar](#)

Utilize a pesquisa no Lightning Experience para realizar uma pesquisa no Knowledge e use a pesquisa avançada para reduzir seus possíveis resultados. Leia fragmentos dos principais resultados antes de clicar, pesquisar artigos arquivados e ver a contagem de resultados na guia e barra lateral do Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Simplificar a sua tela com uma página inicial unificada do Knowledge e Modos de exibição de lista](#)

Tudo o que você precisa em um único lugar. Pesquise, visualize, crie e gerencie artigos em uma única página inicial do Knowledge. Além disso, aproveite todos os benefícios dos modos de exibição de lista no Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Tipos de registro do Knowledge: Tipos de registro no holofote](#)

Quando você ativa o Lightning Knowledge, os tipos de registro substituem tipos de artigo para distinguir diferentes tipos ou artigos. Para cada tipo de registro, você pode personalizar o seu layout de página e layout compacto para controlar o que é exibido para diferentes tipos de artigos ou perfis de usuário. Você também pode compartilhar campos e definir o Fluxo de trabalho nos tipos de registro. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Página inicial padrão de registro: Obtenha mais dos seus artigos com cinco novos componentes](#)

Os tipos de registro do Knowledge dão a você uma página inicial de registro padrão para artigos. Adicionamos cinco novos componentes na página inicial de registro padrão para os artigos do Knowledge: Classificações, Arquivos, Versões, Visualizador de categoria de dados e Seletor de categoria de dados. É possível configurar a sua página inicial de registro padrão por meio dos layouts de página e layouts de página compactos, mas não é possível personalizar onde os componentes aparecem. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Pesquisar, Anexar e Seguir artigos com a Barra lateral do Knowledge para o Lightning Service Console](#)

Mantenha os agentes conectados à sua base do Knowledge enquanto eles trabalham no console com a nova barra lateral do Knowledge. Os agentes podem ver artigos sugeridos para o caso que estão visualizando ou realizar uma pesquisa para encontrar mais artigos. Eles podem usar a barra lateral para rastrear artigos e incluí-los em casos. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Explorar o Salesforce Classic em busca da Configuração do Lightning Knowledge

Embora o seu trabalho do Knowledge esteja no Lightning Experience, as tarefas de configuração e administração estão no Salesforce Classic. Quando você vai para o Lightning, a sua experiência de configuração no Salesforce Classic é alterada. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Ativar o Lightning Knowledge é tão simples quanto selecionar uma caixa. Porém, o Lightning Knowledge é um caminho sem volta: Não é possível retornar ao Classic Knowledge. Recomendamos ativar o Lightning Knowledge no seu sandbox primeiro para testá-lo.

Veja como ir para o Lightning Knowledge.

1. Garanta que a sua organização atenda a todos os pré-requisitos. Você deve ter apenas um tipo de artigo, estar no modo de idioma único e não possuir mais de 300 categorias de dados.
2. Em Configuração, insira *Knowledge* na caixa *Busca rápida* e clique em **Configurações do Knowledge**.
3. Em Configurações gerais, selecione **Ativar Lightning Knowledge**.

 **Importante:** Depois de ativar o Lightning Knowledge, não é possível retornar ao Classic Knowledge. Ative o Lightning Knowledge apenas se estiver preparado para mudar permanentemente o Knowledge para o Lightning Experience.

4. Clique em **Salvar**.

Acesso simplificado e permissões com Lightning Knowledge

Para o Lightning Knowledge, você não atribui ações do artigo a grupos públicos. Acessos e permissões agora são baseados em tipos de registro, não em tipos de artigo, e há novos valores de CRUD e permissões de perfil. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Você controla acesso e permissões a artigos do Knowledge e ações utilizando valores de CRUD, permissões de perfil e layouts de página. Adicionamos dois novos valores de CRUD ao Knowledge que você já pode ter visto em outros objetos do Salesforce: Exibir tudo e Modificar tudo. Também adicionamos duas novas permissões de perfil: Publicar artigos e Arquivar artigos.

Além disso, algumas ações de artigo foram alteradas para permitir que permissões mais específicas sejam concedidas. Por exemplo, no Classic Knowledge, você pode dar permissão para excluir artigos de rascunho e artigos arquivados apenas com uma ação de artigo. No Lightning Knowledge, excluir rascunhos e excluir artigos arquivados são duas ações diferentes.

Lembre-se de que todos os usuários que estão trabalhando com o Knowledge devem ter uma licença de usuário do Knowledge.

Pesquisa do Knowledge: Pré-filtragem e outras melhorias, acessíveis de qualquer lugar

Utilize a pesquisa no Lightning Experience para realizar uma pesquisa no Knowledge e use a pesquisa avançada para reduzir seus possíveis resultados. Leia fragmentos dos principais resultados antes de clicar, pesquisar artigos arquivados e ver a contagem de resultados na guia e barra lateral do Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Pesquise o Knowledge de onde estiver no Lightning Experience.

1. Na caixa de pesquisa no topo da página, comece a digitar *Knowledge*. A pesquisa começará a recomendar conteúdo e opções de escopo para pesquisar objetos específicos.
2. Selecione **Limitar pesquisa ao Knowledge**.
3. Opcionalmente, clique em **Pesquisa avançada** para pré-filtrar os seus resultados. Os filtros selecionados aparecem em uma caixa de pesquisa.
4. Insira os termos de pesquisa.
5. Pressione Enter para executar a pesquisa.

NESTA SEÇÃO:

[Obter mais contexto com fragmentos nos principais resultados de artigos](#)

Excertos de artigos do Knowledge na página Principais resultados ajudam os usuários a encontrar mais rapidamente o que estão procurando. O recurso Principais resultados exibe as melhores correspondências para os objetos usados com mais frequência. Também é a primeira página que os usuários veem quando realizam uma pesquisa do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Pesquisar artigos arquivados](#)

Quando você realiza uma pesquisa do Knowledge, é possível definir um filtro para limitar os seus resultados a artigos arquivados. Lembre-se de que você pode selecionar apenas um filtro de status de publicação por vez (publicado, rascunho ou arquivado). Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

1, 2, 3... Veja quantos resultados são encontrados para uma pesquisa

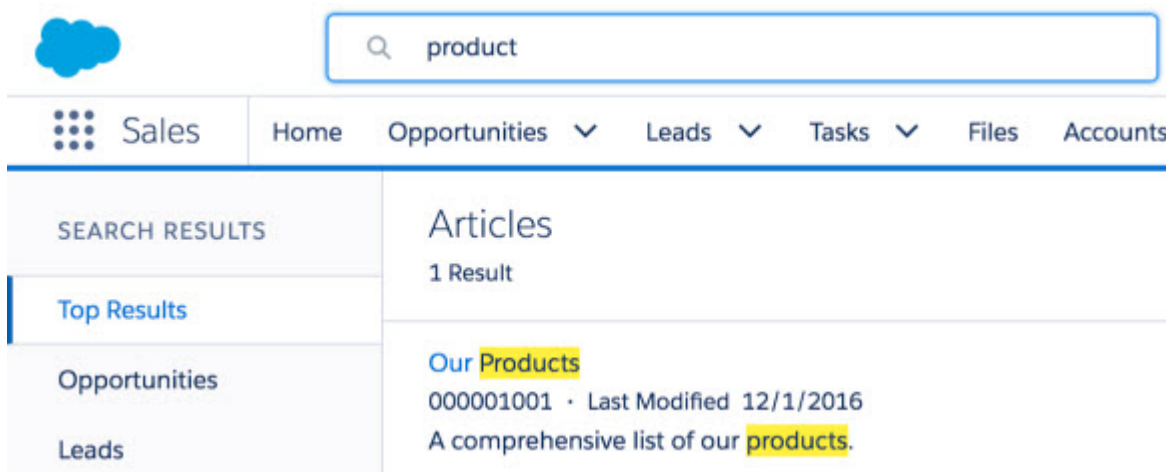
Quando você realiza uma pesquisa do Knowledge em pesquisa global ou na nova barra lateral do Knowledge para o Lightning Service Console, é possível ver quantos resultados foram encontrados. Conhecer isso ajuda você a saber quando precisa alterar ou expandir os seus filtros ou termos de pesquisa. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Obter mais contexto com fragmentos nos principais resultados de artigos

Excertos de artigos do Knowledge na página Principais resultados ajudam os usuários a encontrar mais rapidamente o que estão procurando. O recurso Principais resultados exibe as melhores correspondências para os objetos usados com mais frequência. Também é a primeira página que os usuários veem quando realizam uma pesquisa do Salesforce. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições, **exceto** Database.com



O layout é semelhante à página de resultados da pesquisa de Artigos do Knowledge. Os usuários não podem classificar os resultados.

Pesquisar artigos arquivados

Quando você realiza uma pesquisa do Knowledge, é possível definir um filtro para limitar os seus resultados a artigos arquivados. Lembre-se de que você pode selecionar apenas um filtro de status de publicação por vez (publicado, rascunho ou arquivado). Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

1, 2, 3... Veja quantos resultados são encontrados para uma pesquisa

Quando você realiza uma pesquisa do Knowledge em pesquisa global ou na nova barra lateral do Knowledge para o Lightning Service Console, é possível ver quantos resultados foram encontrados. Conhecer isso ajuda você a saber quando precisa alterar ou expandir os seus filtros ou termos de pesquisa. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Simplificar a sua tela com uma página inicial unificada do Knowledge e Modos de exibição de lista

Tudo o que você precisa em um único lugar. Pesquise, visualize, crie e gerencie artigos em uma única página inicial do Knowledge. Além disso, aproveite todos os benefícios dos modos de exibição de lista no Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

O Lightning Knowledge possui uma página inicial centralizada em vez de duas guias do Knowledge (pesquisa e exibição de artigos) e Gerenciamento de artigos (criação, edição e tradução de artigos).

Além disso, você pode fazer várias ações de criação sem deixar a página inicial do Knowledge. Permita que outros usuários do Knowledge acessem essas ações utilizando as permissões de usuário padrão. Também é possível disponibilizar essas ações na página inicial de registro com layouts de página.

Modos de exibição de listas

Use os mesmos modos de exibição de lista de que você gosta em qualquer lugar do Salesforce para a sua base do Lightning Knowledge. Personalize os seus modos de exibição de lista para selecionar com quais campos exibir e classificar.

Por padrão, você tem modos de exibição de lista para rascunhos, artigos publicados e artigos arquivados. Não é possível escolher os campos que não estão no registro do artigo para modos de exibição de lista personalizados, portanto, você não pode utilizar categorias de dados, classificações, contagem de exibições e casos.

 **Importante:** Você deve especificar um idioma e um status de publicação em cada modo de exibição de lista do Knowledge. Caso contrário, você não poderá ver os registros no seu modo de exibição de lista. Não oferecemos suporte à seleção múltipla no PublishStatus ou Idioma. Filtros do modo de exibição de lista não oferecem suporte para operadores "IN" e "OR".

Ações de criação

Acesse rapidamente ações de criação na página inicial do Knowledge utilizando o menu suspenso ao lado de cada artigo. Administradores, agentes e funcionários internos com as permissões corretas podem realizar essas ações.

Em artigos publicados, você pode:

- Criar um artigo
- Arquivar um artigo
- Editar um artigo como novo rascunho

Em artigos de rascunho, você pode:

- Criar um artigo
- Publicar um rascunho
- Excluir um artigo
- Editar um artigo

Em artigos arquivados, você pode:

- Criar um artigo
- Restaurar um artigo arquivado

 **Nota:** Essas ações de criação também estão disponíveis na página inicial do registro. Basta adicioná-las aos seus layouts de página de tipo de registro.

Tipos de registro do Knowledge: Tipos de registro no holofote

Quando você ativa o Lightning Knowledge, os tipos de registro substituem tipos de artigo para distinguir diferentes tipos ou artigos. Para cada tipo de registro, você pode personalizar o seu layout de página e layout compacto para controlar o que é exibido para diferentes tipos de artigos ou perfis de usuário. Você também pode compartilhar campos e definir o Fluxo de trabalho nos tipos de registro. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Não se preocupe se alguém definir um tipo de registro que não se encaixa a um artigo. Adicione a ação Alterar tipo de registro ao seu layout de página de tipo de registro. Assim, usuários com as devidas permissões podem alterar um tipo de registro de um artigo para outro tipo de registro ao qual eles têm acesso. O perfil de usuário do usuário do Knowledge determina o layout da página exibida, portanto os campos mostrados podem mudar quando o tipo de registro é alterado.

 **Nota:** Depois de ter ativado o Lightning Knowledge e criado tipos de registro para os seus artigos, você também poderá visualizar os seus tipos de registros no Salesforce Classic. Você pode configurar os tipos de registro do Lightning Knowledge e os layouts de página apenas na Configuração do Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Personalizar layouts de página para diferentes tipos de artigos](#)

Para cada tipo de registro do Knowledge, você pode personalizar os campos, ações e listas relacionadas para cada tipo de registro e perfil de usuário. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Personalizar layouts de página para diferentes tipos de artigos

Para cada tipo de registro do Knowledge, você pode personalizar os campos, ações e listas relacionadas para cada tipo de registro e perfil de usuário. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Para cada tipo de registro, você pode selecionar layouts de página por perfil ou escolher aplicar um layout para todos os perfis.

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 ▼

No Classic Knowledge, você pode personalizar apenas os campos. Com o Lightning Knowledge, você pode personalizar campos, ações e listas relacionadas. É muito mais personalização para os seus clientes e usuários do Knowledge!

Página inicial padrão de registro: Obtenha mais dos seus artigos com cinco novos componentes

Os tipos de registro do Knowledge dão a você uma página inicial de registro padrão para artigos. Adicionamos cinco novos componentes na página inicial de registro padrão para os artigos do Knowledge: Classificações, Arquivos, Versões, Visualizador de categoria de dados e Seletor de categoria de dados. É possível configurar a sua página inicial de registro padrão por meio dos layouts de página e layouts de página compactos, mas não é possível personalizar onde os componentes aparecem. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Artigos do Knowledge agora são consistentes com outros objetos no Salesforce, substituindo a página inicial de registro personalizado no Classic Knowledge. Configure o seu layout padrão da página inicial de registro na Configuração do Salesforce Classic.


KNOWLEDGE
Email to Case overview

Version Number	Language	Publication Status	Last Modified Date	Last Published Date	Article Number
3	English	Published	11/8/2016 3:14 PM	10/27/2016 12:13 PM	000001152

DETAILS
RELATED
VERSIONS

Information

Summary

Automatically turn emails from your customers into cases in Salesforce to track and resolve customer cases quickly.

Next Review Date ⓘ

Answer

Available in: Salesforce Classic and Lightning Experience

Email-to-Case and On-Demand Email-to-Case are available in: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, and Developer** Editions.

There are two versions of Email-to-Case:

- Email-to-Case, which uses an agent on your machine
- On-Demand Email-to-Case, which uses Salesforce Apex email services

Each version supports a different business case.

Details	Email-to-Case	On-Demand Email-to-Case
Business case:	Keep email traffic <i>inside</i> your network's firewall and accept emails larger than 25 MB	Keep email traffic <i>outside</i> your network's firewall and refuse emails larger than 25 MB
Set up:	Requires you to download and install the Email-to-Case agent on your local machine to turn emails into cases	Requires you to set up Salesforce Apex email services to turn emails into cases
Maximum number of emails converted to cases each day:	2,500	Number of user licenses multiplied by 1,000, up to a daily maximum of 1,000,000
Email size limit, including header, message, and attachments:	Over 25 MB	Under 25 MB

See Also:

[Set Up Email-to-Case](#)

[Set Up On-Demand Email-to-Case](#)

Mudar para uma página inicial padrão de registro significa que você pode aproveitar o que já usa com outros registros do Salesforce, como uma guia de lista relacionada, guia de detalhes e layouts compactos. Esses itens são todos baseados em campos que você configura nos seus layouts de página e layouts de página compactos. É possível configurar layouts de página por perfil de usuário e por tipo de registro.

NESTA SEÇÃO:

[Positivo para as classificações dos artigos do Knowledge](#)

Com o novo componente de classificações, os seus agentes, funcionários internos e clientes podem ver como outros classificaram um artigo e adicionar as suas classificações ao conjunto. Além disso, agentes e clientes agora podem mudar a classificação que deram para um artigo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Adicionar artigos do Knowledge em um snap](#)

No Lightning Knowledge, o seletor de arquivo substitui os campos personalizados do arquivo do Knowledge no Classic Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Visualizar versões antigas de artigos do Knowledge e alterações](#)

Você não precisa sair da página inicial de registro de um artigo para visualizar o seu histórico de versão e as alterações que foram feitas. Do componente de versões, obtenha uma exibição de alto nível das alterações ou clique para ver o artigo completo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Visualizar categorias de dados atribuídas a um artigo do Knowledge](#)

Veja como os artigos foram marcados com o Visualizador de categoria de dados. Você pode expandir e recolher as categorias de dados e subcategorias para uma visualização granular ou de alto nível. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

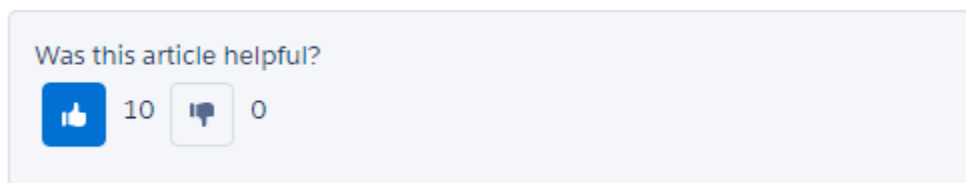
[Adicionar categorias de dados a um artigo do Knowledge](#)

Altere as categorias de dados em um rascunho de artigo diretamente do Visualizador de categorias de dados. Qualquer pessoa com a permissão "Editar" no Knowledge pode alterar as categorias de dados de um rascunho de artigo. Selecione subcategorias individuais ou um grupo. É possível adicionar até oito categorias de dados por grupo de categoria de dados por artigo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Positivo para as classificações dos artigos do Knowledge

Com o novo componente de classificações, os seus agentes, funcionários internos e clientes podem ver como outros classificaram um artigo e adicionar as suas classificações ao conjunto. Além disso, agentes e clientes agora podem mudar a classificação que deram para um artigo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Quando você muda para o Lightning Experience e vê um artigo publicado, você pode ver o componente de classificações.



Mudou de ideia? Mude o seu voto! Basta clicar na classificação que você realmente desejava dar para trocá-la.

Adicionar artigos do Knowledge em um snap

No Lightning Knowledge, o seletor de arquivo substitui os campos personalizados do arquivo do Knowledge no Classic Knowledge. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Adicione arquivos a artigos da mesma maneira que você adiciona arquivos a outros registros do Salesforce. Adicione a lista relacionada de arquivos nos layouts de página do seu tipo de registro utilizando a Configuração do Salesforce Classic.

 **Nota:** Os anexos de arquivo na sua implantação do Classic Knowledge não podem ser transferidos para o Lightning Knowledge. Para anexar arquivos depois de migrar os seus artigos para o Lightning Knowledge, use a lista relacionada de arquivos em cada artigo.

Visualizar versões antigas de artigos do Knowledge e alterações

Você não precisa sair da página inicial de registro de um artigo para visualizar o seu histórico de versão e as alterações que foram feitas. Do componente de versões, obtenha uma exibição de alto nível das alterações ou clique para ver o artigo completo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

E não se preocupe: você não vai perder o seu lugar quando estiver navegando por versões anteriores dos artigos. O componente de versões rotula claramente qual versão você está visualizando e qual versão é um rascunho (se houver um).

Para disponibilizar as alterações no campo e histórico de versões do artigo para os usuários:

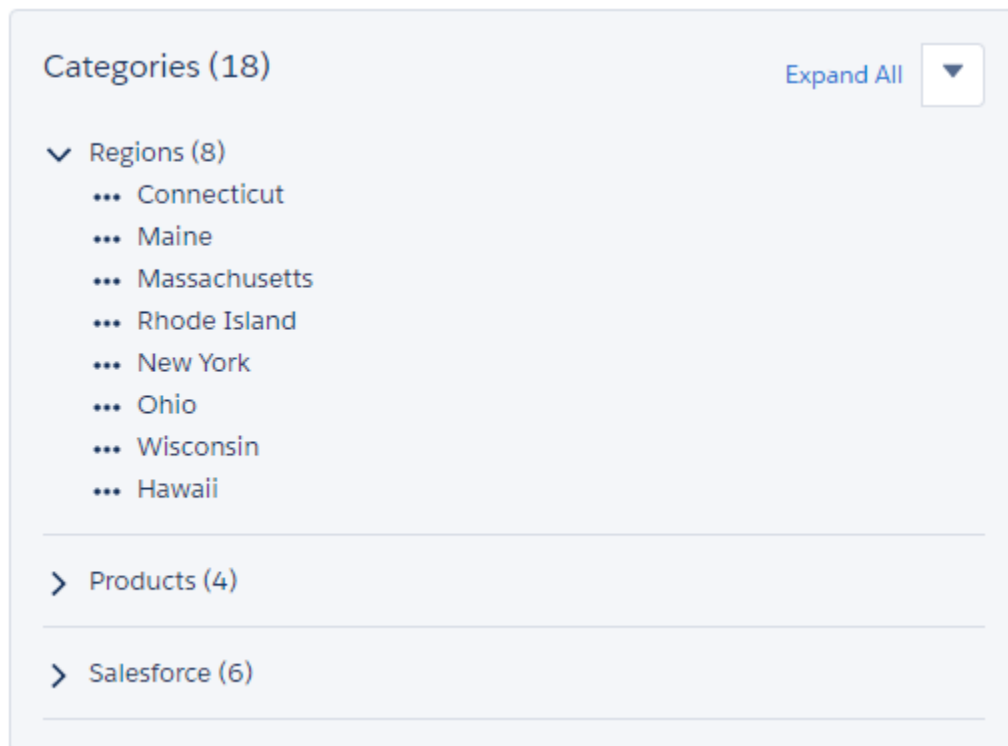
1. Em Configuração do Salesforce Classic, insira *Knowledge* na caixa *Busca rápida* e clique em **Configuração de objeto do Knowledge**.
2. Em Edição da base do Knowledge, clique em **Editar**.
3. Selecione **Rastrear histórico de campos**. Essa opção disponibiliza as informações de histórico do artigo para os usuários.
4. Clique em **Salvar**.
5. Em Configuração de objeto do Knowledge, clique em **Definir rastreamento do histórico**. Essa opção disponibiliza as alterações do campo da versão para os usuários.
6. Selecione os valores que você deseja rastrear.
7. Clique em **Salvar**.

Torne o componente de versões visível para os usuários do Knowledge com perfis de usuários. Os usuários do Knowledge devem ter "Leitura" no Knowledge para ver o componente de versões.

 **Nota:** Você pode ver até 30 versões de um artigo no componente de versões. Para ver mais versões, visualize o histórico de versões do artigo no Salesforce Classic.

Visualizar categorias de dados atribuídas a um artigo do Knowledge

Veja como os artigos foram marcados com o Visualizador de categoria de dados. Você pode expandir e recolher as categorias de dados e subcategorias para uma visualização granular ou de alto nível. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Adicionar categorias de dados a um artigo do Knowledge

Altere as categorias de dados em um rascunho de artigo diretamente do Visualizador de categorias de dados. Qualquer pessoa com a permissão "Editar" no Knowledge pode alterar as categorias de dados de um rascunho de artigo. Selecione subcategorias individuais ou um grupo. É possível adicionar até oito categorias de dados por grupo de categoria de dados por artigo. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Pesquisar, Anexar e Seguir artigos com a Barra lateral do Knowledge para o Lightning Service Console

Mantenha os agentes conectados à sua base do Knowledge enquanto eles trabalham no console com a nova barra lateral do Knowledge. Os agentes podem ver artigos sugeridos para o caso que estão visualizando ou realizar uma pesquisa para encontrar mais artigos. Eles podem usar a barra lateral para rastrear artigos e incluí-los em casos. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

A barra lateral do Knowledge é automaticamente incluída no aplicativo Lightning Service Console. Para adicionar a barra lateral ao aplicativo do console do Lightning, use o Lightning App Builder para criar uma página de registro personalizado e adicione o Knowledge aos seus itens selecionados.

A propósito, a barra lateral do Knowledge não está limitada a aplicativos de console. É possível adicioná-la à página inicial do registro do caso no Lightning Experience utilizando o Lightning App Builder.

Com a barra lateral do Knowledge, os agentes podem utilizar o Knowledge enquanto eles trabalham em casos.

Artigos sugeridos

Sem executar uma pesquisa, os agentes fazem com que os artigos sugeridos sejam entregues diretamente na barra lateral do Knowledge.

Pesquisar e classificar os seus resultados

Realize uma pesquisa do Knowledge e use a opção de pesquisa avançada para restringir os resultados aos tipos de artigos que eles desejam ver. Para classificar os resultados, clique no ícone de classificação e selecione uma opção na lista. Você pode classificar os seus resultados de pesquisa por relevância, data de publicação, data da última modificação (para rascunhos de artigo), A a Z, e Z a A. Artigos sugeridos são sempre classificados por relevância.

Quando você seleciona uma ordem de classificação para os seus resultados, ela fica selecionada quando você realiza outras pesquisas. A ordem de classificação retorna resultados de acordo com a relevância se você retornar para artigos sugeridos ou selecionar um novo caso.

Anexar e remover artigos

Os agentes podem anexar artigos a casos e removê-los usando o menu suspenso ao lado de qualquer artigo.

Seguir e deixar de seguir artigos

Os agentes podem seguir e deixar de seguir um artigo usando o menu suspenso ao lado do artigo. Quando um agente segue um artigo, as alterações do artigo são mostradas no feed do Chatter do agente. Administradores, agentes e funcionários internos com acesso de leitura para o Knowledge podem seguir artigos e eles podem seguir artigos em qualquer estado, como publicado ou rascunho.

Serviço de campo: Excepcional em seu campo

Técnicos, alegrem-se! O aplicativo Field Service Mobile para iOS (disponível ao público em geral) é sua solução completa. Leve seu serviço no local a um novo patamar com o rastreamento de peças e estoque, status de agendamentos de serviço, prioridade de pedidos de serviço e relatórios.

Para acessar os recursos de serviço de campo do Salesforce, ative o Field Service Lightning. Insira *Configurações de serviço de campo* na caixa Busca rápida em Configuração. Clique em **Configurações de serviço de campo** e selecione **Ativar o Field Service Lightning**. Para saber mais sobre como configurar o Field Service Lightning, consulte a [Ajuda do Field Service Lightning](#) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão).



Nota: Os usuários precisam de uma licença de conjunto de permissões do Field Service Lightning para acessar recursos de serviço de campo além dos pedidos de serviço. Os pedidos de serviço não requerem uma licença especial de conjunto de permissões.

NESTA SEÇÃO:**[O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS \(disponível ao público em geral\)](#)**

Leve sua operação de serviço de campo a um novo patamar com o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS. Os técnicos podem utilizar a profusão de dados, as ferramentas de programação e automação e a capacidade de personalização de sua organização do Salesforce para trabalhar rapidamente em qualquer lugar. E o conceito offline-first significa que os técnicos podem sempre fazer o seu trabalho, mesmo sem acesso à Internet. Técnicos mais produtivos significam clientes mais felizes!

[Rastrear suas peças e estoque em peruas](#)

Rastreie vários aspectos de suas peças e estoque em peruas, como quais produtos estão disponíveis onde, quais peças são necessárias para um tipo de trabalho e quais produtos foram consumidos em um pedido de serviço.

[Locais de serviço de campo](#)

Organize os locais, o estoque em peruas e o inventário de depósito de seus clientes.

[Modelos de criação de relatório de serviço de campo](#)

Os relatórios de serviço de campo foram facilitados com modelos.

EDIÇÕES

Os recursos do Field Service Lightning estão disponíveis nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud. Os pedidos de serviço também estão disponíveis na **Professional** Edition.

Os pacotes gerenciados do Field Service Lightning estão disponíveis por um custo adicional nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud.

Status de compromisso de serviço

Defina e visualize o status de seus compromissos de serviço em detalhes, de não agendado até concluído, incluindo atrasado e duração excessiva.

Desativar o rastreamento por GPS no perfil do usuário

Se o rastreamento estiver ativado em sua organização, mas alguns técnicos precisarem desativá-lo, será possível mudar isso no Perfil do usuário deles.

Itens de linha de pedido de serviço têm prioridade

Agora o objeto de item de linha de pedido de serviço tem um campo de prioridade.

O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS (disponível ao público em geral)

Leve sua operação de serviço de campo a um novo patamar com o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS. Os técnicos podem utilizar a profusão de dados, as ferramentas de programação e automação e a capacidade de personalização de sua organização do Salesforce para trabalhar rapidamente em qualquer lugar. E o conceito offline-first significa que os técnicos podem sempre fazer o seu trabalho, mesmo sem acesso à Internet. Técnicos mais produtivos significam clientes mais felizes!



Nota: É necessário ter uma licença de conjunto de permissões do Field Service Lightning para usar o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS.



Importante: O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS estará disponível posteriormente na Apple App Store na versão Spring '17.

Com esta solução completa de serviço de campo, os técnicos podem:

- Visualizar a sua agenda de atribuições.
- Usar os dados do Salesforce para verificar ordens de serviço, fazer contato, verificar endereços e muito mais.
- Criar e editar registros para registrar o trabalho e criar reuniões de acompanhamento.
- Capturar a assinatura dos clientes após a conclusão do trabalho.
- Usar o Chatter para colaborar com outros técnicos, gerentes, despachantes e até mesmo clientes.
- Rastrear atualizações com notificações por push.
- Visualizar artigos do Salesforce Knowledge para finalizar tarefas complicadas.
- Rastrear o inventário de peças consumidas para finalizar trabalhos.

Requisitos do aplicativo móvel Field Service Lightning iOS

Antes de começar a utilizar o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS, é necessário primeiramente ativar o serviço de campo na sua organização, instalar o pacote de aplicativo conectado do aplicativo móvel Field Service Lightning na sua organização e atribuir licenças de conjunto de permissões aos usuários do serviço de campo. Consulte a seção Consulte também para obter mais detalhes sobre os requisitos do aplicativo móvel Field Service Lightning iOS.

Personalize o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS

Design flexível significa que você pode configurar o aplicativo móvel Field Service para atender às necessidades exclusivas do serviço de campo.

- Exibir campos importantes com layouts de forma proeminente.
- Oferecer ações rápidas aos usuários.
- Fornecer artigos do Salesforce Knowledge para os técnicos.
- Capturar a assinatura dos clientes após a conclusão do trabalho.

EDIÇÕES

Os recursos do Field Service Lightning estão disponíveis nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud.

- Comunicar com parceiros e clientes utilizando o Chatter.
- Acompanhar recursos de serviço com rastreamento de geolocalização de recursos.
- Definir o intervalo de calendário da programação de trabalho.
- Dar ao aplicativo as cores da empresa.

Instale o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS no seu dispositivo móvel

Implantar o aplicativo para os seus técnicos é tão simples quanto fazer download da App Store da Apple em seu dispositivo móvel.

1. Abra a App Store no seu dispositivo iOS.
2. Pressione a guia Pesquisa. Digite *Field Service Lightning* e pressione **Pesquisar**.
3. Localize o aplicativo chamado **Field Service Lightning** da Salesforce e pressione **+OBTER** e, em seguida, **INSTALAR**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce](#): O aplicativo móvel Field Service Lightning(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Rastrear suas peças e estoque em peruas

Rastreie vários aspectos de suas peças e estoque em peruas, como quais produtos estão disponíveis onde, quais peças são necessárias para um tipo de trabalho e quais produtos foram consumidos em um pedido de serviço.

Itens de produto

Itens de produto associam os produtos a [locais de serviço](#) na página 175, como peruas, armazéns e locais de trabalho.

	PRODUCT ITEM NUMBER	PRODUCT NAME	LOCATION	QUANTITY ON HAND
1	PI-0001	Screws	Technician Van A	90.00
2	PI-0002	Screws	BT location	0.00
3	PI-0003	Laptop	LandMark	0.00

Na guia Item de produto, você pode:

1. Clicar no número de item do produto para acessar a página de detalhes do item de produto. Lá, você encontrará a lista relacionada [Transações de item de produto](#).
2. Clicar no nome do produto para acessar a página de detalhes do produto, que inclui o catálogo de preços relacionado.
3. Clicar no local do produto para acessar a página de detalhes do [local](#) na página 175.
4. Visualizar a quantidade do produto no local.

Também é possível criar, editar e excluir itens de produto.

Produtos necessários

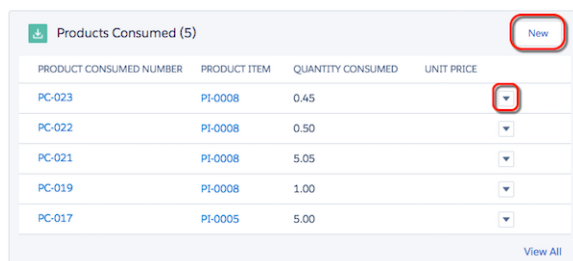
Produtos necessários é uma lista relacionada das peças necessárias para um tipo de trabalho ou um pedido de serviço.

PRODUCT REQUIRED	QUANTITY REQUIRED
Desktops	4.00
Screws	45.00

É possível criar, editar e excluir peças necessárias na lista relacionada.

Produtos consumidos

Produtos consumidos é uma lista relacionada das peças usadas para realizar um tipo de trabalho ou um pedido de serviço.



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	

É possível criar, editar e excluir peças consumidas na lista relacionada. Quando você registra o consumo de uma peça, a quantidade disponível é diminuída no [Item de produto](#).

Transação de item de produto

Transação de item de produto é uma lista relacionada de ações realizadas com o item de produto.



PRODUCT ITEM TRANSACTI...	TRANSACTION TYPE	QUANTITY
T-032	Replenished	10.00
T-033	Consumed	-3.00
T-034	Consumed	-7.00
T-036	Adjusted	6.00

As transações de item de produto são:

1. Reposto: Quando a quantidade da peça é aumentada em seu local.
2. Consumido: Quando peças são consumidas para realizar um pedido de serviço ou item de linha de pedido de serviço.
3. Ajustado: Quando há uma discrepância.

Locais de serviço de campo

Organize os locais, o estoque em peruas e o inventário de depósito de seus clientes.

Classifique os locais em peruas móveis, depósitos e unidades do cliente. Registre os itens armazenados ou consumidos em cada local.

Modelos de criação de relatório de serviço de campo

Os relatórios de serviço de campo foram facilitados com modelos.

Status de compromisso de serviço

Defina e visualize o status de seus compromissos de serviço em detalhes, de não agendado até concluído, incluindo atrasado e duração excessiva.

Status	Descrição
Não agendado	O compromisso de serviço não foi agendado.

Status	Descrição
Agendado	O compromisso de serviço foi agendado.
Despachado	O técnico de serviço está a caminho.
Em andamento	O técnico de serviço iniciou o trabalho.
Concluído	O técnico de serviço concluiu o trabalho.
Cancelado	O compromisso de serviço foi cancelado.
Ausente	O técnico de serviço não chegou ao local.
Duração excessiva	O técnico de serviço iniciou o trabalho, mas não o concluiu até a hora final agendada.
Atrasado	O técnico de serviço não iniciou o trabalho até a hora de início agendada.

Desativar o rastreamento por GPS no perfil do usuário

Se o rastreamento estiver ativado em sua organização, mas alguns técnicos precisarem desativá-lo, será possível mudar isso no Perfil do usuário deles.

Itens de linha de pedido de serviço têm prioridade

Agora o objeto de item de linha de pedido de serviço tem um campo de prioridade.

É possível priorizar os itens de linha dos pedidos de serviço para que controladores e técnicos saibam o que fazer primeiro.

CTI: Suporte no console do Lightning e o último adeus à CTI de desktop

Agora você pode usar a CTI aberta no novo console do Lightning Experience. Um dos métodos da CTI aberta possui uma pequena alteração de comportamento. E, por fim, nós dizemos adeus à CTI de desktop.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Usar a CTI aberta para os aplicativos do console do Lightning](#)

No último lançamento, apresentamos a vocês a CTI aberta para o Lightning Experience. Nesta versão, temos notícias ainda melhores. Agora você pode usar a CTI aberta para o Lightning Experience em aplicativos do console do Lightning, incluindo o Console de serviço.

[Novo comportamento para o método `onNavigationChange` da CTI aberta](#)

O ouvinte invocado pelo método `onNavigationChange` agora se comporta de maneira diferente dependendo do tipo de aplicativo em que você está, padrão ou console. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Dar seu último adeus à CTI de desktop](#)

Chegou o momento. A CTI de desktop, também conhecida como Kit de ferramentas de CTI, chegou ao fim da sua vida. A CTI de desktop não receberá mais suporte, e quaisquer adaptadores desenvolvidos na CTI de desktop não funcionarão mais (com base na desativação do TLS 1.0). Para continuar utilizando a funcionalidade da CTI, migre para a CTI aberta.

Usar a CTI aberta para os aplicativos do console do Lightning

No último lançamento, apresentamos a vocês a CTI aberta para o Lightning Experience. Nesta versão, temos notícias ainda melhores. Agora você pode usar a CTI aberta para o Lightning Experience em aplicativos do console do Lightning, incluindo o Console de serviço. Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor da CTI aberta*.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Novo comportamento para o método `onNavigationChange` da CTI aberta

O ouvinte invocado pelo método `onNavigationChange` agora se comporta de maneira diferente dependendo do tipo de aplicativo em que você está, padrão ou console. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Em um aplicativo padrão do Lightning, o método registra uma função que é solicitada quando um usuário navega entre as guias ou janelas do navegador e o documento volta para o foco. Se o documento não volta para o foco, o ouvinte não é invocado. Por exemplo, o ouvinte é invocado quando um usuário navega para longe de uma guia do navegador e, em seguida, volta para a guia.

Em um aplicativo console do Lightning, o método registra uma função que é solicitada quando um usuário navega entre as guias principais e subguias em um console, ou quando o documento volta para o foco quando o usuário navega entre as guias ou janelas do navegador.

CONSULTE TAMBÉM:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_onnavigationchange_lex.htm

Dar seu último adeus à CTI de desktop

Chegou o momento. A CTI de desktop, também conhecida como Kit de ferramentas de CTI, chegou ao fim da sua vida. A CTI de desktop não receberá mais suporte, e quaisquer adaptadores desenvolvidos na CTI de desktop não funcionarão mais (com base na desativação do TLS 1.0). Para continuar utilizando a funcionalidade da CTI, migre para a CTI aberta.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: FAQ de encerramento do kit de ferramentas de CTI
Guia do desenvolvedor da CTI aberta

Gerenciamento de casos do Lightning

Resolver problemas do cliente e gerenciar casos no Lightning está cada vez melhor! Este lançamento fornece um feed de caso compacto reformulado para que os agentes possam ver rapidamente a progressão do caso. A caixa de seleção de Atribuição de caso agora está visível no layout da página do caso para que os agentes possam acionar regras de atribuição ao criar e editar casos. Essas mudanças se aplicam apenas ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Feed de caso compacto é remodelado para o Lightning Experience](#)

Nós aprimoramos o feed de caso compacto para que os agentes ocupados possam entender rapidamente a progressão do caso de imediato. Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

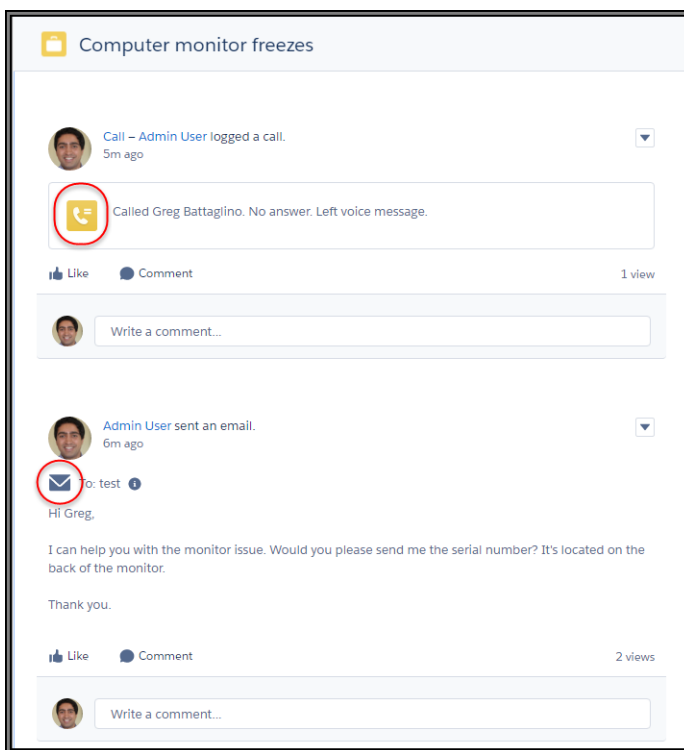
[Caixa de opção Atribuição de caso visível no Lightning Experience](#)

Agora os agentes de suporte podem ver a caixa de opção Atribuição de caso em novos casos no Lightning Experience. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

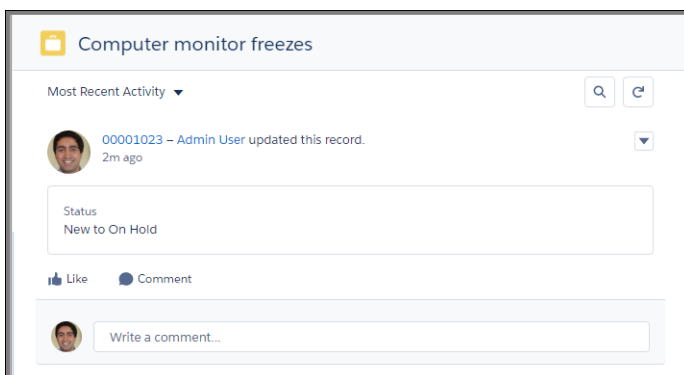
Feed de caso compacto é remodelado para o Lightning Experience

Nós aprimoramos o feed de caso compacto para que os agentes ocupados possam entender rapidamente a progressão do caso de imediato. Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

Diferencie itens de feed rapidamente com ícones coloridos



Veja rapidamente o que foi alterado quando registros forem criados ou atualizados



Caixa de opção Atribuição de caso visível no Lightning Experience

Agora os agentes de suporte podem ver a caixa de opção Atribuição de caso em novos casos no Lightning Experience. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Anteriormente, a caixa de opção Atribuição de caso não estava visível no Lightning Experience. Para permitir que agentes acionem regras de atribuição manualmente quando casos são criados ou editados, adicione a caixa de opção Atribuição de caso à página de layout de caso.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Diretrizes para usar o editor de layout de página avançado \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Atendimento ao cliente social: Suporte completo

Use a API REST do Chatter para configurar o Atendimento ao cliente social na sua organização, fazer e descobrir mais na página de detalhes de publicações sociais, responder e enviar mensagens diretas com facilidade no feed do caso e conectar a sua organização da Professional Edition ativada por API ao Atendimento ao cliente social.

NESTA SEÇÃO:

[Suporte à API de atendimento ao cliente social](#)

Utilize a API REST do Chatter para ativar (ou desativar) o Atendimento ao cliente social na sua organização, monitorar suas contas sociais, obter informações de autorização de rede social, recuperar contas sociais de um usuário e iniciar o fluxo de publicações sociais.

[A página de detalhes da publicação social agora ficou mais detalhada](#)

Em uma página de detalhes da publicação social é possível fazer triagem da publicação, exibir as contas sociais disponíveis, clicar em identificadores sociais, ver o status da publicação e, na lista relacionada, clicar no título para ver o conteúdo da publicação.

[Guia Publicação social no Lightning](#)

Além de estar disponível no Lightning, a guia Publicação social possui ações em massa, permitindo que você faça triagem em publicações em massa, ícones para identificar o provedor com facilidade e um campo Conteúdo que pode ser clicado para ver o conteúdo de uma publicação.

[Realizar mais sem sair do feed de caso](#)

Agora no Lightning Service Console, quando você aperta responder ou retuitar em um feed de caso, o editor de atendimento ao cliente social é ativado e preenchido antecipadamente.

[Professional Edition com suporte no Atendimento ao cliente social](#)

Se você possui uma API ativada na sua organização, é possível ativar o Atendimento ao cliente social.

Suporte à API de atendimento ao cliente social

Utilize a API REST do Chatter para ativar (ou desativar) o Atendimento ao cliente social na sua organização, monitorar suas contas sociais, obter informações de autorização de rede social, recuperar contas sociais de um usuário e iniciar o fluxo de publicações sociais.

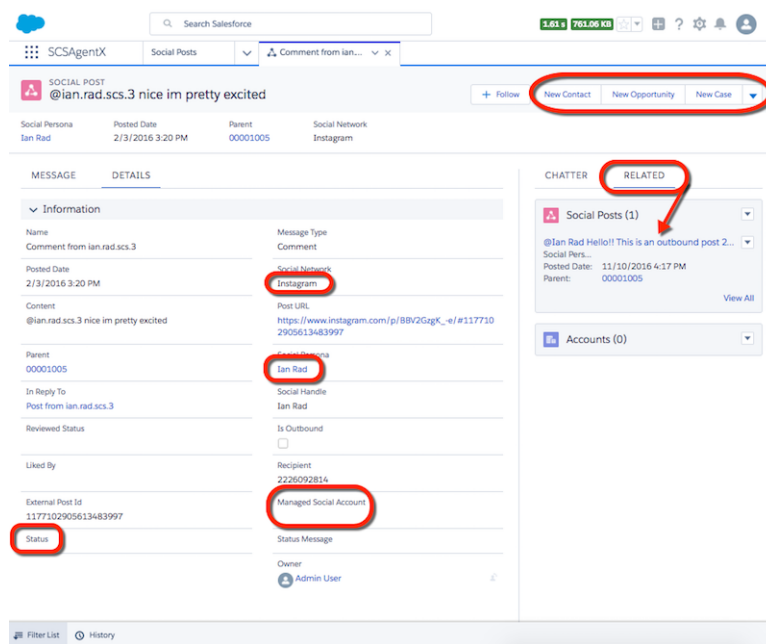
Novos métodos estão disponíveis na API REST do Chatter para trabalhar com o Atendimento ao cliente social.

- **readTermsOfService:** Esse método retorna os termos do URL de serviço e informações sobre quem o aceitou. Os Termos de serviço devem ser aceitos antes de utilizar qualquer um dos pontos finais da API de configuração. Esse método está exposto no Apex.
- **acceptTermsOfService:** Esse método aceita os termos de serviço. Esse método está exposto no Apex.

- **enableSocialCustomerService:** Esse método ativa o Atendimento ao cliente social na sua organização. Esse método não está exposto no Apex.
- **disableSocialCustomerService:** Esse método desativa o Atendimento ao cliente social na sua organização. Esse método não está exposto no Apex.
- **getSocialCustomerServiceConfig:** Esse método recupera a configuração atual do Atendimento ao cliente social. Esse método não está exposto no Apex.
- **initializeSocialCustomerServiceConfig:** Esse método preenche qualquer valor de configuração que estiver faltando com os padrões aceitáveis. Utilize esse método se os valores de configuração foram excluídos. Esse método não está exposto no Apex.
- **setSocialCustomerServiceConfig:** Esse método atualiza com parâmetros a sua configuração do Atendimento ao cliente social. Esse método não está exposto no Apex.
- **getSocialNetworkAuthData:** Esse método retorna para o URL de login de uma rede social após você ter adicionado uma conta para o SCS gerenciar. Esse método deve ser utilizado com a chamada de contas sociais gerenciadas GET.
- **getManagedSocialAccounts:** Esse método recupera uma lista de todas as contas e páginas gerenciadas por um usuário de rede social. Esse método não está exposto no Apex.
- **ExternalSocialAccounts:** Esse método adiciona páginas e contas de um usuário como contas sociais e inicia o fluxo de publicações sociais de entrada para essa conta. Esse método não está exposto no Apex.

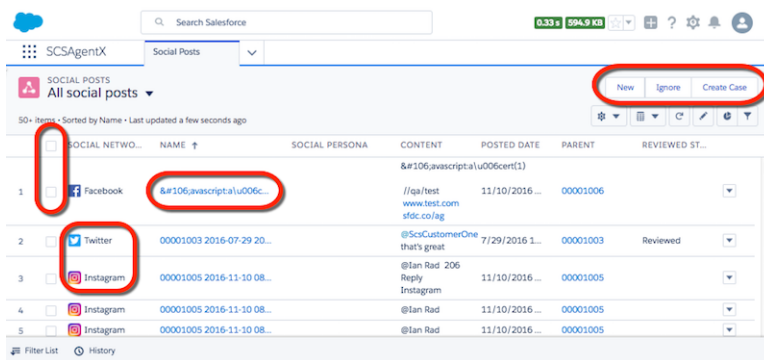
A página de detalhes da publicação social agora ficou mais detalhada

Em uma página de detalhes da publicação social é possível fazer triagem da publicação, exibir as contas sociais disponíveis, clicar em identificadores sociais, ver o status da publicação e, na lista relacionada, clicar no título para ver o conteúdo da publicação.



Guia Publicação social no Lightning

Além de estar disponível no Lightning, a guia Publicação social possui ações em massa, permitindo que você faça triagem em publicações em massa, ícones para identificar o provedor com facilidade e um campo Conteúdo que pode ser clicado para ver o conteúdo de uma publicação.

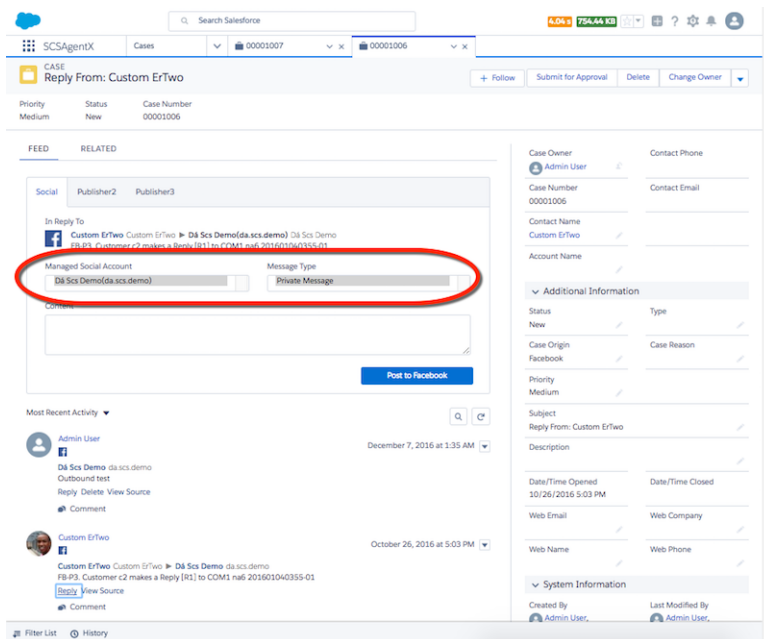


Realizar mais sem sair do feed de caso

Agora no Lightning Service Console, quando você aperta responder ou retuitar em um feed de caso, o editor de atendimento ao cliente social é ativado e preenchido antecipadamente.



Nota: Ativação automática e preenchimento antecipado não disponíveis no Salesforce móvel.



Para enviar mensagem direta a um cliente no Twitter, o cliente deve estar seguindo a sua conta social.

Professional Edition com suporte no Atendimento ao cliente social

Se você possui uma API ativada na sua organização, é possível ativar o Atendimento ao cliente social.

Omni-Channel: Turbine seus supervisores; aproveite limites aumentados

Coloque insights em tempo real ao alcance dos seus supervisores de suporte com o Supervisor Omni-Channel (disponível para o público em geral). Também aumentamos os limites da organização do Omni-Channel e você pode definir um usuário padrão ou fila para atribuir trabalho para quando a sua organização atingir o limite. Além disso, os sons de algumas notificações foram melhorados. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[O Supervisor Omni-Channel está disponível ao público em geral](#)

O Supervisor Omni-Channel traz toda a inteligência operacional em tempo real, tudo em uma guia prática no Salesforce Console. Informações sobre seus agentes, filas e trabalho do Omni-Channel são transmitidas ao vivo para o painel. Sim, foi isso mesmo que você leu: ao vivo.

Você vê tempos de espera, trabalho aberto e mais em tempo real. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Atribuir trabalho de sobrecarga a um usuário ou fila](#)

Você não precisa perder os trabalhos criados depois que a sua organização atinge os limites do Omni-Channel. Configure um usuário ou fila para receber trabalhos até que o Omni-Channel esteja pronto para ser usado novamente. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Limites da organização do Omni-Channel aumentados](#)

A festa do Omni-Channel continua à medida que "aumentamos o teto" para o máximo de 5.000 itens de trabalho em fila por hora e o máximo de 30.000 solicitações de roteamento pendentes. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão](#)

A sua equipe pode observar novos sons de notificação no Live Agent e no Omni-Channel. Sons de solicitação (push) e desconexão foram alterados, mas os sons de mensagens enviadas e recebidas no bate-papo continuam iguais. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

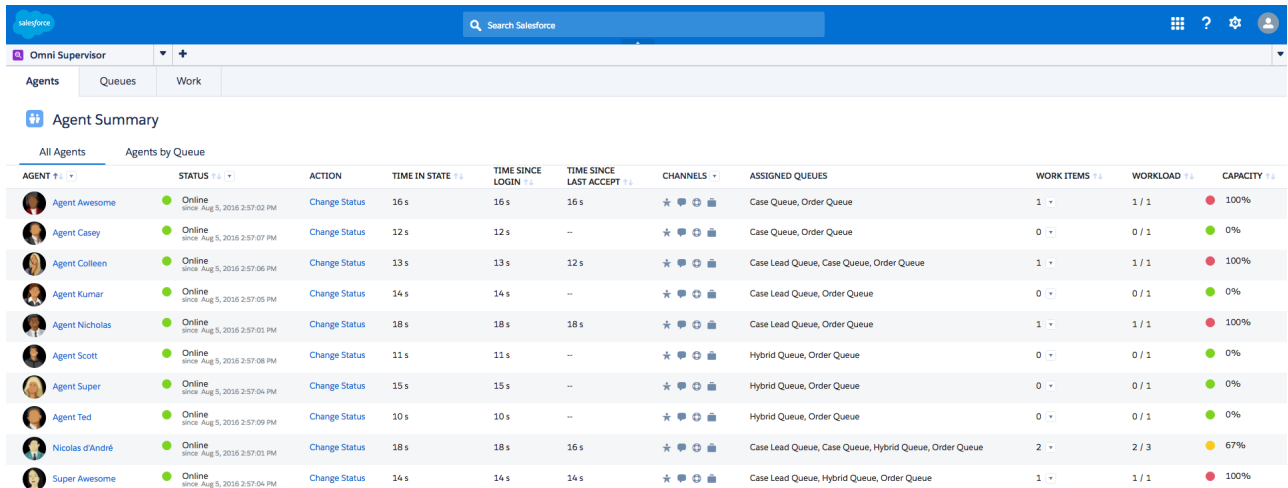
O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

O Supervisor Omni-Channel está disponível ao público em geral

O Supervisor Omni-Channel traz toda a inteligência operacional em tempo real, tudo em uma guia prática no Salesforce Console. Informações sobre seus agentes, filas e trabalho do Omni-Channel são transmitidas ao vivo para o painel. Sim, foi isso mesmo que você leu: ao vivo. Você vê tempos de espera, trabalho aberto e mais em tempo real. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

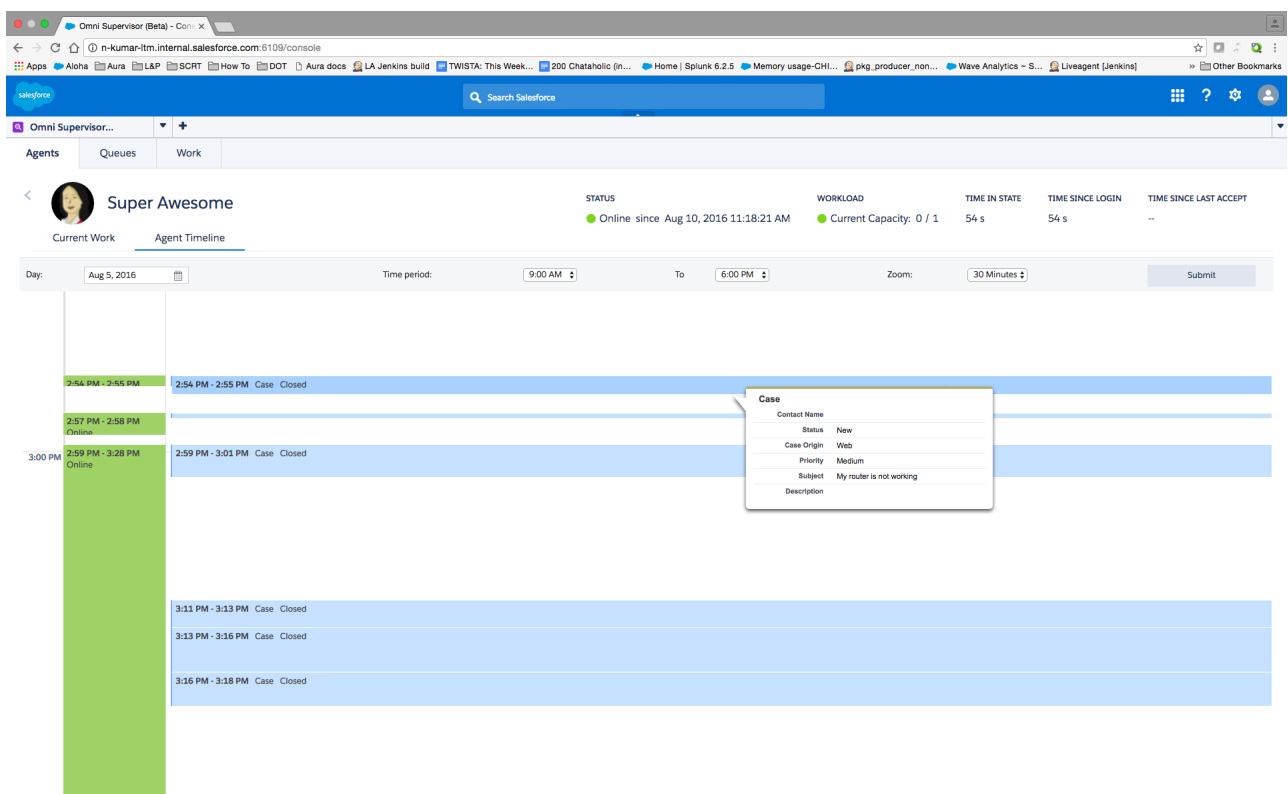
O Supervisor Omni-Channel é atualizado continuamente para refletir os dados mais recentes de modo que você sempre saiba como o centro de suporte está se saindo.

Os supervisores podem verificar as condições do call center usando as guias Agentes, Filas e Trabalho. Eles podem pesquisar o ambiente e ver o que está em aberto e ativo, quem está designado a quê e outros detalhes, como capacidades em aberto e tempo médio de espera para os clientes.



AGENT	STATUS	ACTION	TIME IN STATE	TIME SINCE LOGIN	TIME SINCE LAST ACCEPT	CHANNELS	ASSIGNED QUEUES	WORK ITEMS	WORKLOAD	CAPACITY
Agent Awesome	Online since Aug 5, 2016 2:57:02 PM	Change Status	16 s	16 s	16 s	★ 📞 📧	Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Casey	Online since Aug 5, 2016 2:57:07 PM	Change Status	12 s	12 s	--	★ 📞 📧	Case Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Colleen	Online since Aug 5, 2016 2:57:06 PM	Change Status	13 s	13 s	12 s	★ 📞 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Kumar	Online since Aug 5, 2016 2:57:05 PM	Change Status	14 s	14 s	--	★ 📞 📧	Case Lead Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Nicholas	Online since Aug 5, 2016 2:57:01 PM	Change Status	18 s	18 s	18 s	★ 📞 📧	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Scott	Online since Aug 5, 2016 2:57:08 PM	Change Status	11 s	11 s	--	★ 📞 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Super	Online since Aug 5, 2016 2:57:04 PM	Change Status	15 s	15 s	--	★ 📞 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Ted	Online since Aug 5, 2016 2:57:09 PM	Change Status	10 s	10 s	--	★ 📞 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Nicolas d'André	Online since Aug 5, 2016 2:57:01 PM	Change Status	18 s	18 s	16 s	★ 📞 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Hybrid Queue, Order Queue	2	2 / 3	67%
Super Awesome	Online since Aug 5, 2016 2:57:04 PM	Change Status	14 s	14 s	14 s	★ 📞 📧	Case Lead Queue, Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%

Além disso, é possível fazer drill down para obter mais detalhes sobre um agente, trabalho ou fila específicos ou ver a linha do tempo do agente para ter uma maneira mais visual de conferir a equipe.



Em cada guia, eles utilizam a classificação e a filtragem para focar o que está na tela e obter o que eles precisam mais rapidamente.

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 TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Supervisor Omni-Channel \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Atribuir trabalho de sobrecarga a um usuário ou fila

Você não precisa perder os trabalhos criados depois que a sua organização atinge os limites do Omni-Channel. Configure um usuário ou fila para receber trabalhos até que o Omni-Channel esteja pronto para ser usado novamente. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Você define o Destinatário de sobrecarga na sua configuração de roteamento. Certifique-se de que:

- O usuário ou fila definido tenha acesso aos tipos de objeto com que as filas do Omni-Channel lidam
- Todas as filas do Omni-Channel em uma operação em passa (como alterar o status ou o proprietário de várias solicitações) utilizam uma configuração de roteamento com um destinatário de sobrecarga

A atribuição de sobrecarga não funciona se essas condições não forem atendidas.

Limites da organização do Omni-Channel aumentados

A festa do Omni-Channel continua à medida que "aumentamos o teto" para o máximo de 5.000 itens de trabalho em fila por hora e o máximo de 30.000 solicitações de roteamento pendentes. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Limites dos recursos e das edições do Salesforce \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão

A sua equipe pode observar novos sons de notificação no Live Agent e no Omni-Channel. Sons de solicitação (push) e desconexão foram alterados, mas os sons de mensagens enviadas e recebidas no bate-papo continuam iguais. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Live Agent: Roteie bate-papos no Omni-Channel e aproveite recursos e transcrições de bate-papo atualizados

Como outros trabalhos roteados do Omni, os bate-papos do Live Agent roteados com o Omni-Channel podem ser dimensionados e priorizados por fila e a Transcrição de bate-papo ativo é criada quando o bate-papo é solicitado. Além disso, os clientes podem salvar transcrições de bate-papo no iOS, os bate-papos agora exibem hiperlinks ativos e alguns sons de notificação foram melhorados. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[O roteamento do Omni-Channel para bate-papos está disponível ao público em geral](#)

Faça o roteamento de bate-papos Live Agent com o Omni-Channel para priorizar e dimensionar os bate-papos junto com outro trabalho e aproveitar o sistema de roteamento eficiente do Omni-Channel. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Layouts de página para transcrições de bate-papos ativos, em espera e finalizados](#)

Para bate-papos roteados com Omni-Channel, a Transcrição de bate-papo ativo cobre todo o ciclo de vida do bate-papo, começando com a solicitação de bate-papo. É possível personalizar layouts de página com base no estado do bate-papo: Em espera, Ativo ou Encerrado. Dessa maneira, a sua equipe de suporte tem exatamente as informações necessárias para cada fase do bate-papo. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Personalizar o seu componente de pesquisa da barra lateral padrão](#)

Um componente de pesquisa da barra lateral padrão do Salesforce Console agora é criado para você quando você cria o seu primeiro botão do bate-papo **Omni**. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Clientes podem salvar transcrições no iOS](#)

Os seus clientes agora podem salvar a transcrição do bate-papo em dispositivos iOS quando o bate-papo for finalizado. Eles devem clicar em **Salvar bate-papo** para abrir a transcrição no aplicativo Notes. Em seguida, eles podem salvar a transcrição no Notes ou copiar e colar para mover o texto para outro lugar. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Use links clicáveis em seus bate-papos](#)

Algumas vezes, os clientes querem compartilhar com o seu agente a página da Web ou o artigo do Knowledge que estão visualizando. Os seus agentes já são muito ocupados, eles não têm tempo de copiar e colar. Os links que os seus clientes compartilham em um bate-papo agora aparecem como hiperlinks para o agente tanto no bate-papo quanto na transcrição do bate-papo. Anteriormente, os hiperlinks estavam disponíveis apenas para bate-papos com mensagens enviadas de agentes para clientes. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão](#)

A sua equipe pode observar novos sons de notificação no Live Agent e no Omni-Channel. Sons de solicitação (push) e desconexão foram alterados, mas os sons de mensagens enviadas e recebidas no bate-papo continuam iguais. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

O Live Agent está disponível nas: **Performance** Editions e organizações **Developer** Edition criadas após 14 de junho de 2012

O Live Agent está disponível nas: **Unlimited** Edition com Service Cloud

O Live Agent está disponível por um custo adicional nas: **Enterprise** e **Unlimited** Editions

O roteamento do Omni-Channel para bate-papos está disponível ao público em geral

Faça o roteamento de bate-papos Live Agent com o Omni-Channel para priorizar e dimensionar os bate-papos junto com outro trabalho e aproveitar o sistema de roteamento eficiente do Omni-Channel. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Em vez de usar Skills para rotear bate-papos para o agente mais adequado, selecione **Omni** como o tipo de roteamento do botão e use a fila Omni-Channel. Com o roteamento Omni-Channel, seus bate-papos têm prioridade com relação uns aos outros e com relação a

seus outros canais. Além disso, você pode alterar o tamanho e a prioridade dos seus bate-papos ao atualizar as configurações de roteamento para as filas do seu bate-papo.

E ainda há muito mais o que apreciar no roteamento do Omni-Channel para bate-papos, incluindo notificações consolidadas para agentes do bate-papo, mais opções de relatórios utilizando o trabalho do agente e Supervisor Omni-Channel para supervisores de bate-papo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Comparar o roteamento do Live Agent e do Omni-Channel para bate-papos\(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Layouts de página para transcrições de bate-papos ativos, em espera e finalizados

Para bate-papos roteados com Omni-Channel, a Transcrição de bate-papo ativo cobre todo o ciclo de vida do bate-papo, começando com a solicitação de bate-papo. É possível personalizar layouts de página com base no estado do bate-papo: Em espera, Ativo ou Encerrado. Dessa maneira, a sua equipe de suporte tem exatamente as informações necessárias para cada fase do bate-papo. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Os layouts de página são criados automaticamente quando você cria o seu primeiro botão do bate-papo **Omni**, portanto, tudo o que você precisa fazer é personalizá-los e atribuí-los.

Personalizar o seu componente de pesquisa da barra lateral padrão

Um componente de pesquisa da barra lateral padrão do Salesforce Console agora é criado para você quando você cria o seu primeiro botão do bate-papo **Omni**. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Para bate-papos roteados por Omni-Channel, os registros anexados passam do clipe de papel à transcrição dos bate-papos. Personalize o componente de pesquisa da barra lateral padrão para facilitar ainda mais a anexação de registros à transcrição de bate-papo por parte dos agentes.

1. Em Configuração, insira *Live Agent* na caixa *Busca rápida* e selecione **Layouts de página das > Transcrições do bate-papo ativo**.
2. Clique em **Editar** ao lado do layout de página da transcrição do bate-papo ativo (em andamento).
3. Clique em **Componentes personalizados do console**.
4. Em Componentes da guia principal, ajuste os seus objetos e configurações. Não mova o componente para a barra lateral esquerda, pois os bate-papos aparecem no lado esquerdo.
5. Clique em **Salvar**.

Clientes podem salvar transcrições no iOS

Os seus clientes agora podem salvar a transcrição do bate-papo em dispositivos iOS quando o bate-papo for finalizado. Eles devem clicar em **Salvar bate-papo** para abrir a transcrição no aplicativo Notes. Em seguida, eles podem salvar a transcrição no Notes ou copiar e colar para mover o texto para outro lugar. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Use links clicáveis em seus bate-papos

Algumas vezes, os clientes querem compartilhar com o seu agente a página da Web ou o artigo do Knowledge que estão visualizando. Os seus agentes já são muito ocupados, eles não têm tempo de copiar e colar. Os links que os seus clientes compartilham em um bate-papo agora aparecem como hiperlinks para o agente tanto no bate-papo quanto na transcrição do bate-papo. Anteriormente, os hiperlinks estavam disponíveis apenas para bate-papos com mensagens enviadas de agentes para clientes. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Ping! Novos sons para notificações de solicitação e desconexão

A sua equipe pode observar novos sons de notificação no Live Agent e no Omni-Channel. Sons de solicitação (push) e desconexão foram alterados, mas os sons de mensagens enviadas e recebidas no bate-papo continuam iguais. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

Snap-ins para Web: leve a eficiência dos componentes do Service Cloud para o seu site

Já desejou poder adicionar recursos elegantes do Service Cloud, como bate-papo, diretamente ao seu site ou navegador móvel? Os snap-ins permitem incluir os componentes do Service Cloud nas suas páginas da Web para que você possa oferecer suporte contextual aos seus clientes.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[O Snap-ins Chat passa de beta para disponível para o público em geral](#)

O Snap-ins Chat está pronto para o trabalho! Agora ele fornece recursos de personalização essenciais. Você pode personalizar o formulário anterior ao bate-papo com base nas necessidades da sua empresa. Também é possível personalizar as cores e a fonte usada no widget do bate-papo para que a experiência reflita a marca e a imagem da sua empresa.

[Personalizar o formulário anterior ao Snap-ins Chat para fornecer uma experiência otimizada para os seus clientes](#)

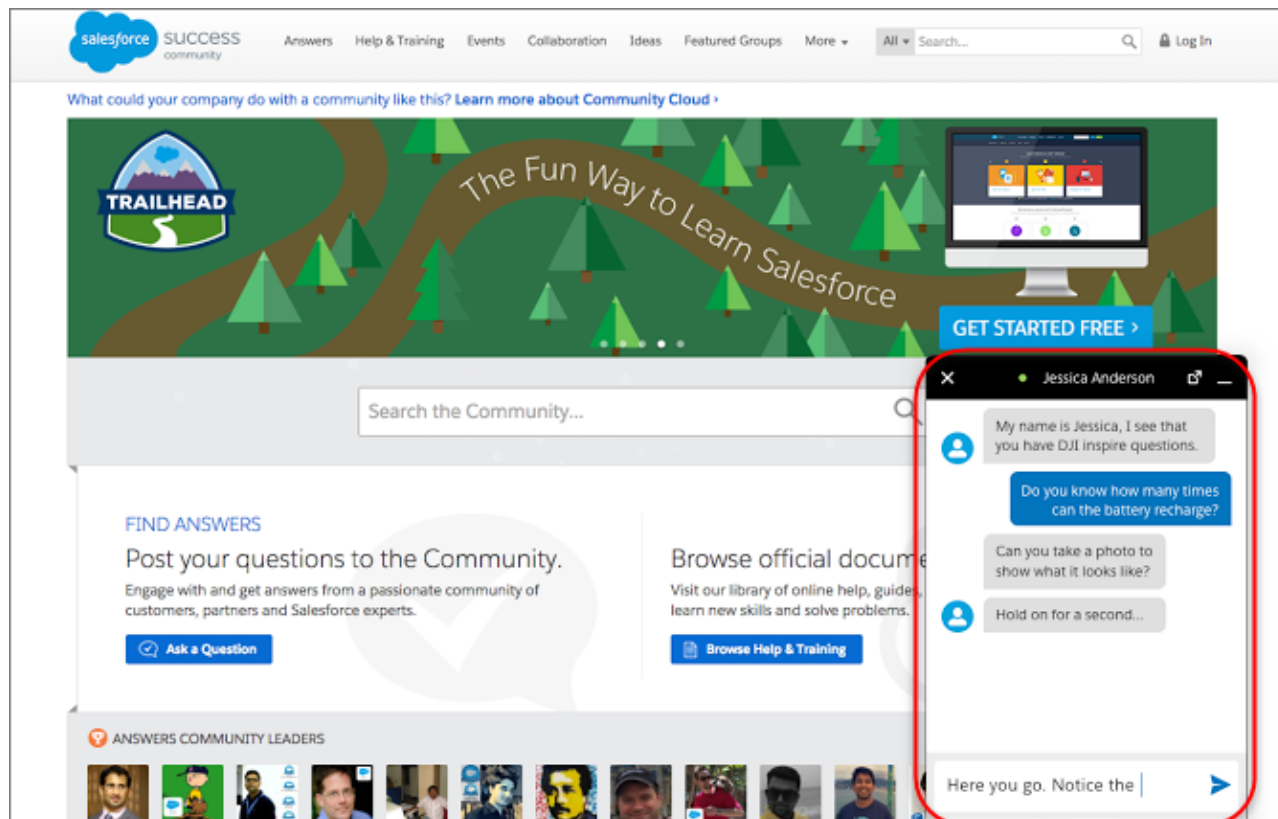
Crie um formulário anterior ao bate-papo que aborda as suas diferentes necessidades comerciais e associa as informações do cliente aos registros do Salesforce, como leads, casos e contatos. Também é possível personalizar os campos usados no formulário.

[Personalizar os widget do Snap-ins Chat para refletir a marca da sua empresa](#)

Especifique as cores primárias e de destaque da sua empresa para que o widget e o botão do Snap-ins Chat correspondam à marca e à imagem da sua empresa. Selecione a fonte de texto do corpo do bate-papo para refletir a sua marca.

O Snap-ins Chat passa de beta para disponível para o público em geral

O Snap-ins Chat está pronto para o trabalho! Agora ele fornece recursos de personalização essenciais. Você pode personalizar o formulário anterior ao bate-papo com base nas necessidades da sua empresa. Também é possível personalizar as cores e a fonte usada no widget do bate-papo para que a experiência reflita a marca e a imagem da sua empresa.



-  **Nota:** Os administradores devem utilizar o Lightning Experience para acessar as páginas de configuração do Snap-ins Chat. No entanto, outros usuários na organização não precisam ter acesso ou utilizar o Lightning Experience com o Snap-ins Chat.
-  **Importante:** Se você utilizou o Snap-ins Chat beta, atualize a sua implantação do Snap-ins Chat para que você possa utilizar o formulário anterior ao bate-papo e curtir as melhorias feitas no Snap-ins Chat.

CONSULTE TAMBÉM:

- [Artigo do Knowledge: Atualizar o Snap-ins Chat do beta para GA \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)
- [Ajuda do Salesforce: Snap-ins Chat \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)
- [Ajuda do Salesforce: Configurar o Snap-ins Chat para o seu site \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Personalizar o formulário anterior ao Snap-ins Chat para fornecer uma experiência otimizada para os seus clientes

Crie um formulário anterior ao bate-papo que aborda as suas diferentes necessidades comerciais e associa as informações do cliente aos registros do Salesforce, como leads, casos e contatos. Também é possível personalizar os campos usados no formulário.

Associar consultas de vendas a registros de leads

Se os clientes utilizam o bate-papo para fazer perguntas sobre vendas, crie um formulário que junta as informações de contato do cliente e as relaciona aos leads no Salesforce.

Associar consultas de serviço a casos e registros de contatos

Se os clientes utilizam o chat para fazer consultas de serviços, crie um formulário anterior ao bate-papo que cria casos e contatos para que os agentes possam resolver os problemas dos clientes com facilidade.

Associar outras consultas a registros de contatos

Se os clientes utilizam o bate-papo para outras solicitações, crie um formulário que gera apenas contatos com base nas informações do cliente para que o departamento correto possa fazer o acompanhamento.

Personalize os campos exibidos no formulário anterior ao bate-papo:

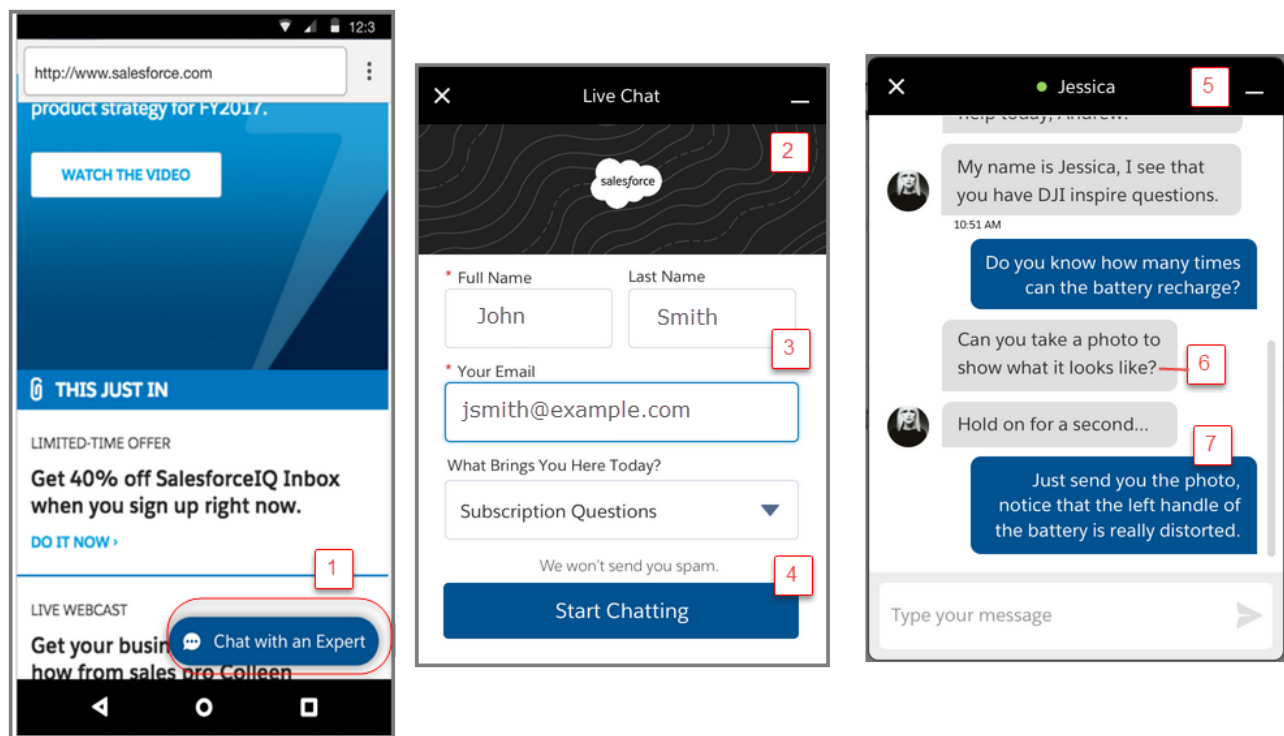
1. Torne um campo obrigatório. Se o Salesforce exige um campo para criar um registro, o registro é automaticamente obrigatório.
2. Mova os campos para cima e para baixo.
3. Adicione ou remova campos no formulário. Se o Salesforce exige um campo para criar um registro, você não pode excluir o campo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Personalizar o formulário anterior ao bate-papo](#)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalizar os widget do Snap-ins Chat para refletir a marca da sua empresa

Especifique as cores primárias e de destaque da sua empresa para que o widget e o botão do Snap-ins Chat correspondam à marca e à imagem da sua empresa. Selecione a fonte de texto do corpo do bate-papo para refletir a sua marca.



Você pode personalizar a aparência de muitos elementos do widget do Snap-ins Chat, incluindo:

1. Cores do botão de Chamada para ação, como "Conversar com um especialista"
2. Cor de fundo da imagem do formulário anterior ao bate-papo
3. Cor de foco dos campos de entrada
4. Cor do botão Iniciar bate papo
5. Cor da barra de navegação
6. Fonte de texto do bate-papo

7. Cor de texto do bate-papo

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Personalizar a marca e a aparência do widget do Snap-ins Chat](#)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Snap-ins para aplicativos móveis

Adicionamos alguns recursos incríveis aos seus SDKs de Snap-ins para iOS e Android para tornar os seus aplicativos móveis ainda melhores. Com o desvio de caso, resolva os problemas dos seus usuários antes de eles precisarem criar casos. Desenvolva bases de conhecimento personalizadas para perfis de usuário específicos para que os usuários recebam as informações corretas de que precisam. Também melhoramos o bate-papo do Live Agent e o SOS para que você possa fornecer um suporte em tempo real ainda melhor para os seus clientes.

O iOS SDK está disponível para o público em geral. O Android SDK oferece suporte ao SOS e ao Knowledge, com o bate-papo do Live Agent e o gerenciamento de casos atualmente em teste-piloto. Para obter mais informações sobre se juntar ao teste-piloto, entre em contato com a sua equipe de conta.

Há muitos outros novos recursos disponíveis! Para saber mais, acesse o site [Snap-ins para aplicativos móveis](#).

EDIÇÕES

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

Outras alterações no Service Cloud

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

NESTA SEÇÃO:

[Web-to-Case: Frustrar remetentes de spam com o reCAPTCHA](#)

Adicione o reCAPTCHA ao seu formulário Web-to-Case para fazer com que seja mais fácil para os clientes entrar em contato com a sua empresa e, ao mesmo tempo, tornar difícil para os spambots desperdiçar o tempo dos agentes de serviço. O widget reCAPTCHA requer que clientes interessados marquem uma caixa de seleção antes que possam criar um caso. Ativar o filtro de spam permite que os agentes do atendimento ao cliente se concentrem em resolver problemas reais de clientes e não em casos de spam. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Atribuir automaticamente casos a filas quando clientes enviarem casos via Email-to-Case](#)

Atribua automaticamente casos a filas de suporte quando os clientes os enviarem usando Email-to-Case, para que os agentes de serviço possam fazer a triagem rapidamente e responder a novos casos. Ao configurar um endereço de roteamento do Email-to-Case, selecione uma fila à qual atribuir casos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Aplicativo Call Center recebe um novo nome](#)

Para melhor alinhamento com a direção futura do Service Cloud, mudamos o nome do aplicativo Call Center para Serviço. É possível acessar esse aplicativo no Salesforce Classic utilizando o menu do aplicativo e no Lightning Experience utilizando o Iniciador de aplicativos.

[O Chatter Answers será encerrado no Winter '18](#)

Comece a planejar a festa de encerramento do Chatter Answers! Depois de anos de bons serviços ajudando os usuários a encontrar respostas para suas perguntas urgentes, o Chatter Answers será encerrado no Winter '18. O Salesforce deixará de oferecer suporte ao Chatter Answers e os usuários do Chatter Answers não poderão mais publicar, responder, comentar ou exibir dados existentes do Chatter Answers. O Chatter Answers está passando o bastão para o Chatter Questions, um aplicativo novo e ansioso para assumir as funções do autoatendimento.

O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) dão boas-vindas aos clientes do Service Cloud

Nesta versão, estendemos o suporte ao Lightning para Outlook e ao Lightning para Gmail para clientes com licenças do Service Cloud.

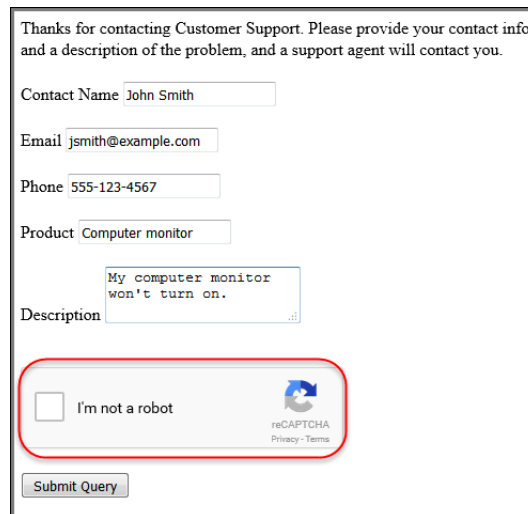
Web-to-Case: Frustrar remetentes de spam com o reCAPTCHA

Adicione o reCAPTCHA ao seu formulário Web-to-Case para fazer com que seja mais fácil para os clientes entrar em contato com a sua empresa e, ao mesmo tempo, tornar difícil para os spambots desperdiçar o tempo dos agentes de serviço. O widget reCAPTCHA requer que clientes interessados marquem uma caixa de seleção antes que possam criar um caso. Ativar o filtro de spam permite que os agentes do atendimento ao cliente se concentrem em resolver problemas reais de clientes e não em casos de spam. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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



The screenshot shows a Web-to-Case form with the following fields: Contact Name (John Smith), Email (jsmith@example.com), Phone (555-123-4567), Product (Computer monitor), and Description (My computer monitor won't turn on.). A red box highlights the reCAPTCHA widget, which includes a checkbox labeled 'I'm not a robot' and the reCAPTCHA logo with links to Privacy and Terms. A 'Submit Query' button is located at the bottom of the form.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Ajuda do Salesforce: Gerar código HTML Web-to-Case (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atribuir automaticamente casos a filas quando clientes enviarem casos via Email-to-Case

Atribua automaticamente casos a filas de suporte quando os clientes os enviarem usando Email-to-Case, para que os agentes de serviço possam fazer a triagem rapidamente e responder a novos casos. Ao configurar um endereço de roteamento do Email-to-Case, selecione uma fila à qual atribuir casos. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Quando você atribui casos a um usuário ou fila por meio do endereço de roteamento, sua seleção substitui o proprietário do caso padrão que é especificado na página Configurações de suporte.

EDIÇÕES

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

Anteriormente, era possível atribuir casos a filas usando apenas endereços de roteamento do Outlook e não endereços de roteamento do Email-to-Case.

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 TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce](#): Configurar endereços de roteamento para Email-to-Case e Email-to-Case on Demand(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

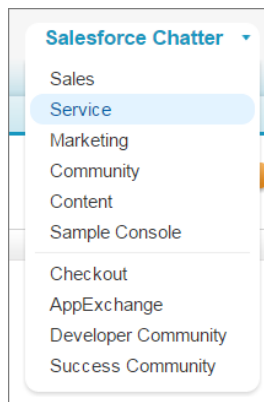
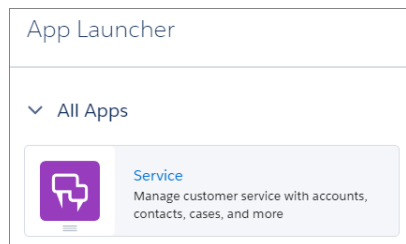
[Ajuda do Salesforce](#): Configurações de endereço de roteamento para Email-to-Case e Email-to-Case on Demand(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aplicativo Call Center recebe um novo nome

Para melhor alinhamento com a direção futura do Service Cloud, mudamos o nome do aplicativo Call Center para Serviço. É possível acessar esse aplicativo no Salesforce Classic utilizando o menu do aplicativo e no Lightning Experience utilizando o Iniciador de aplicativos.

No Lightning Experience:

No Salesforce Classic:



O Chatter Answers será encerrado no Winter '18

Comece a planejar a festa de encerramento do Chatter Answers! Depois de anos de bons serviços ajudando os usuários a encontrar respostas para suas perguntas urgentes, o Chatter Answers será encerrado no Winter '18. O Salesforce deixará de oferecer suporte ao Chatter Answers e os usuários do Chatter Answers não poderão mais publicar, responder, comentar ou exibir dados existentes do Chatter Answers. O Chatter Answers está passando o bastão para o Chatter Questions, um aplicativo novo e ansioso para assumir as funções do autoatendimento.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: FAQ de encerramento do Chatter Answers](#)

O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) dão boas-vindas aos clientes do Service Cloud

Nesta versão, estendemos o suporte ao Lightning para Outlook e ao Lightning para Gmail para clientes com licenças do Service Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Lightning para Outlook: Configurar os representantes de vendas para que eles experimentem o Salesforce a partir do Microsoft® Outlook® \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Análítica: Aprimoramentos do Lightning, gerenciador de dados completo, página inicial pessoal do Wave, novos gráficos e mais

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience oferecem assinaturas de relatórios, compartilhamento e seguimento de painéis e aprimoramentos nos gráficos. O Wave está mais pessoal agora, com compra completa no Gerenciador de dados, nova página inicial do Wave personalizada, navegação personalizada no aplicativo, novos tipos de gráfico e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

[Relatórios e painéis: Melhor interação com os seus dados](#)

O Lightning Experience fica ainda melhor com assinaturas de relatório, melhor integração do Chatter para painéis, novos gráficos de funil e de dispersão, além de outras melhorias.

[Wave Analytics: Percepções pessoais mais fáceis](#)

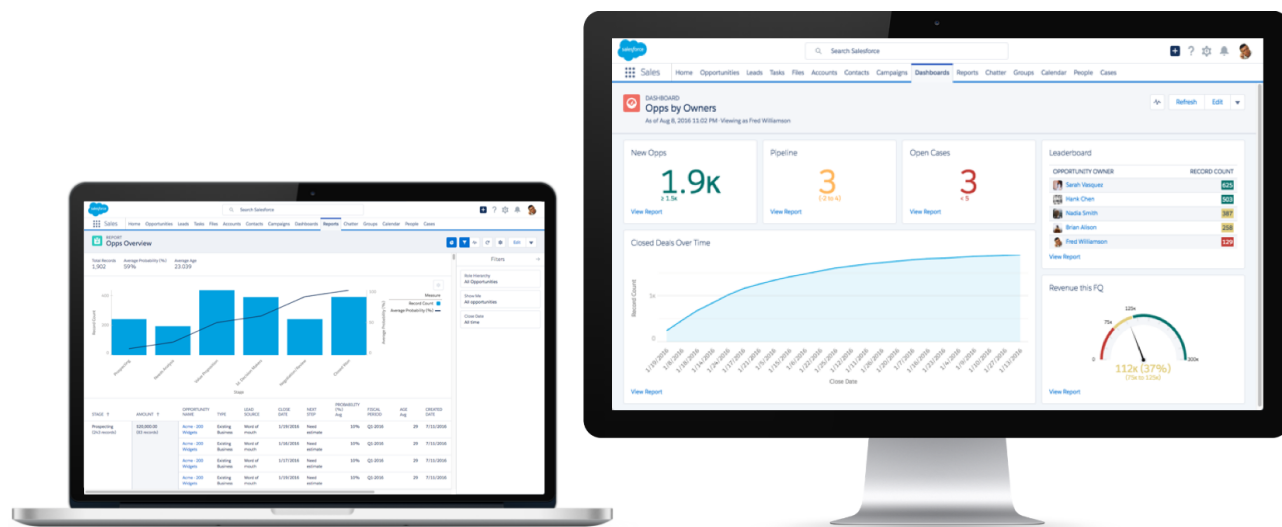
O Wave está mais pessoal, oferecendo mais do que você precisa para obter percepções rapidamente com os dados. A preparação de dados é sua receita para o sucesso da integração de dados. A nova página inicial do Wave traz análises personalizadas com aplicativos e notificações fixas. Crie navegação personalizada em aplicativos e anote painéis no modo apresentação. Utilize os vários aprimoramentos para criação de ativos do Wave, como gráficos bolha, tabelas dinâmicas e conjuntos de dados conectados, além de novos recursos para tendências no Wave, como agendamento.

Relatórios e painéis: Melhor interação com os seus dados

O Lightning Experience fica ainda melhor com assinaturas de relatório, melhor integração do Chatter para painéis, novos gráficos de funil e de dispersão, além de outras melhorias.

EDIÇÕES

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



NESTA SEÇÃO:

[Assine relatórios no Lightning Experience](#)

Você sabe qual relatório consulta sempre que chega ao escritório na segunda-feira pela manhã? Por que não recebê-lo por email toda segunda-feira às 8h? Assine até cinco relatórios e receba resultados de relatório atualizados por email com a frequência que escolher: diária, semanal ou mensal. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Relatório de filtro via parâmetros de URL no Lightning Experience

Não precisa se preocupar com os filtros! Passe parâmetros de URL para definir valores de filtro nos relatórios do Lightning Experience. Ao vincular a relatórios ou ao adicionar um relatório aos favoritos, adicione parâmetros de valor de filtro ao URL para personalizar como o relatório é filtrado quando aberto. Por exemplo, adicione os seus relatórios de oportunidades aos favoritos e inclua um parâmetro de valor de filtro para especificar se você vê *Novo negócio* ou *Negócio existente*. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Visualizar painéis como outras pessoas no Lightning Experience

Digamos que os seus funcionários de vendas possam visualizar apenas suas próprias oportunidades, mas você gostaria de examinar todas as oportunidades fechadas no último trimestre. Crie um painel e permita que as pessoas o visualizem como você (ou qualquer outra pessoa que possa ver todas as oportunidades). Quando os seus funcionários de vendas abrem o painel, eles veem informações sobre todas as oportunidades em vez de apenas sobre as suas oportunidades. O acesso de dados que eles têm no Salesforce não muda. Eles apenas podem ver mais dados no seu painel. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Compartilhar gráficos de painel publicando-os no Chatter no Lightning Experience

Inicie a conversa compartilhando imagens de gráficos do painel no Chatter. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Expandir componentes do painel para obter uma visão geral no Lightning Experience

Abra um componente do painel em uma janela para que você consiga ver todos os detalhes. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Seguir painéis no Lightning Experience

Em vez de abrir regularmente um painel para anotar as alterações, siga um painel para receber as notificações no seu feed do Chatter. Depois de você ativar o rastreamento de feed nos seus painéis, os seus usuários podem seguir os painéis ao abrir um e clicar em **Seguir**. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Mover painéis entre pastas no Criador de painel do Lightning Experience

Se a sua organização está utilizando o Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas para relatórios e painéis, as pastas controlam quem tem acesso aos relatórios e painéis salvos dentro delas. (Se sua organização foi criada após a versão Summer '13 do Salesforce, você já dispõe do Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas.) Para passar um painel de uma pasta para a outra, abra o menu Propriedades no Criador de painel do Lightning Experience. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Adicionar gráficos de dispersão e funil aos painéis do Lightning Experience

Disponibilizamos gráficos de dispersão e funil no editor de componentes do painel. Adicione um gráfico de funil para mostrar quantidades relativas medidas por fase. Por exemplo, os gráficos de funil são ideais para exibir como as oportunidades avançam pelas fases. Adicione um gráfico de dispersão para exibir um ou dois agrupamentos de dados do relatório e resumos. Os gráficos de dispersão são úteis para identificar tendências em grandes conjuntos de dados. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Relatórios de objeto externo têm menos limitações

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

Além desses importantes recursos nessa versão, fizemos algumas melhorias pequenas, ainda que notáveis, nos relatórios e painéis. Essas mudanças se aplicam apenas ao Lightning Experience.

Assine relatórios no Lightning Experience

Você sabe qual relatório consulta sempre que chega ao escritório na segunda-feira pela manhã? Por que não recebê-lo por email toda segunda-feira às 8h? Assine até cinco relatórios e receba resultados de relatório atualizados por email com a frequência que escolher: diária, semanal ou mensal. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Para iniciar uma assinatura do relatório, abra um relatório e clique em **Assinar**. Especifique quando receber o relatório e fique tranquilo para cuidar dos seus negócios. Quando precisar dos dados do relatório, eles estarão esperando por você na caixa de entrada.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para assinar relatórios no Lightning Experience:

- "Executar relatórios"

E

"Assinar relatórios"

The screenshot shows the Salesforce Lightning Experience interface. The top navigation bar includes the Salesforce logo, a search bar, and various app icons. The main navigation bar shows the 'Reports' tab selected. The background displays a report titled 'Opp Overview' with a table of data. Overlaid on this is a modal dialog titled 'Edit Subscription'. Inside the dialog, the 'Schedule' section allows users to choose a frequency (Daily, Weekly, or Monthly) and specific days of the week. The time is set to 10:00 PM in the America/Los Angeles time zone. A message states: 'After subscribing, you'll receive refreshed report results by email.' At the bottom of the dialog are 'Cancel' and 'Save' buttons.

TYPE	TYPE	LEAD SOURCE	AMOUNT Sum
Existing Business	Word of mouth	\$20,0	
Existing Business	Word of mouth	\$20,0	
Existing Business	Word of mouth	\$20,0	
Existing Business	Word of mouth	\$40,0	
Existing Business	Word of mouth	\$70,0	
Existing Business	Word of mouth	\$20,0	
Existing Business	Word of mouth	\$70,0	
Existing Business	Word of mouth	\$20,0	
Existing Business	Word of mouth	\$70,000.00	
Existing Business	Word of mouth	\$70,000.00	
Existing Business	Word of mouth	\$70,000.00	

CONSULTE TAMBÉM:

[Relatórios e painéis](#)

Relatório de filtro via parâmetros de URL no Lightning Experience

Não precisa se preocupar com os filtros! Passe parâmetros de URL para definir valores de filtro nos relatórios do Lightning Experience. Ao vincular a relatórios ou ao adicionar um relatório aos favoritos, adicione parâmetros de valor de filtro ao URL para personalizar como o relatório é filtrado quando aberto. Por exemplo, adicione os seus relatórios de oportunidades aos favoritos e inclua um parâmetro de valor de filtro para especificar se você vê *Novo negócio* ou *Negócio existente*. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Periodicamente ao longo do seu dia, verifique o seu relatório de oportunidades e, depois de abri-lo, sempre edite um filtro para mostrar Novo negócio ou Negócio existente. (O filtro Tipo inclui Novo negócio e Negócio existente por padrão.)

The screenshot displays the Salesforce Lightning Experience interface for the 'Opps Overview' report. The report table shows columns: 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'.

Em vez de carregar o relatório, editar o filtro e recarregar o relatório, crie dois favoritos. Um com um parâmetro de valor de filtro para Novo negócio e o outro com um parâmetro de valor de filtro para Negócio existente. Anote o URL de relatório de oportunidades.

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR000000PCHYMA4/view?t=1479844235107
```

Edite o URL para definir o valor do filtro Tipo para Novo negócio incluindo o parâmetro `&fv0=New%20Business`. O URL integral adicionado aos favoritos lê:

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR000000PCHYMA4/view?t=1479844235107&fv0=New%20Business
```

Vamos analisar mais detalhadamente o que o parâmetro significa.

- `&` — Denota um novo parâmetro no URL. Se nenhum outro parâmetro estiver presente no URL, substitua `?` no lugar de `&`.
- `fv0` — O `fv` significa valor do filtro (filter value) e é o nome do parâmetro. O `0` é a ordem numérica na qual o filtro aparece no relatório. (O primeiro filtro é 0, o segundo filtro é 1, o terceiro filtro é 2 e assim por diante.) Filtros padrão não contam nessa ordem e não podem ser filtrados utilizando parâmetros de URL, embora eles apareçam como os três primeiros filtros em qualquer relatório. Para definir o valor do quinto filtro no relatório, especifique `fv4`. No nosso exemplo, estamos filtrando o primeiro filtro de campo no relatório, o filtro Tipo.

A ordem na qual os filtros aparecem no Lightning Experience na página de execução do relatório não é necessariamente a ordem na qual o filtro aparece no relatório. Filtros bloqueados são listados abaixo de filtros desbloqueados na página de execução, mas não são necessariamente ordenados após todos os filtros desbloqueados. Para ver a ordem dos filtros no seu relatório, consulte a sua ordem no Report Builder. Como alternativa, faça uma chamada GET para `/services/data/v39.0/analytics/reports/<report ID>/describe` e observe a ordem na resposta JSON.

- `=New%20Business` — Especifica que o valor do filtro Tipo é Novo negócio.

O valor do parâmetro deve ter codificação URI, o que significa que certos caracteres (como espaços) devem ser escritos em um formato que os URLs possam entender. No nosso exemplo, o espaço (" ") entre "Novo" e "Negócio" se torna `%20` ao receber a codificação URI.

Quando você navega para o seu relatório de oportunidade por meio do URL com um parâmetro de valor de filtro, o relatório é aberto filtrado e pronto para ser lido.

The screenshot shows the Salesforce 'Opps Overview' report. The URL in the browser is `https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR0000000PCHYMA4/view?t=1479857188845&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 and arrow highlighting the connection to the URL parameter.

STAGE	AMOUNT	OPPORTUNITY NAME	TYPE	LEAD SOURCE	CLOSE DATE	NEXT STEP	PROBABILITY (%) Avg	FISCAL PERIOD
Needs Analysis (195 records)	\$20,000.00 (64 records)	Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/24/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/17/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/19/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/22/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/18/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/24/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/14/2016	Need estimate	20%	Q1-2016

Anote essas limitações de valores de filtro de configuração via URL.

- Apenas filtros de campo oferecem suporte a edições de parâmetros de URL. Filtros padrão (filtros de hierarquia de papéis, filtros de escopo, filtros de data), filtros cruzados e filtros de limite de linha não têm suporte. Filtros padrão, cruzados e de limite de linha não contam quando filtros são listados — `fv0` é o primeiro filtro de campo.
- Não há suporte para filtros de gráfico.
- Operadores de filtro (como `equals` e `greater than`) não podem ser modificados via parâmetros de URL.
- Não é possível alterar o campo sendo filtrado via parâmetros de URL.
- Não é possível adicionar novos filtros a relatórios utilizando os parâmetros de URL do valor do filtro. É possível somente modificar os filtros existentes.

- Não é possível excluir filtros de relatórios utilizando os parâmetros de URL do valor do filtro. Definir um valor em branco filtra por nenhum texto ou numeral, mas não remove o filtro.

CONSULTE TAMBÉM:

[Relatórios e painéis](#)

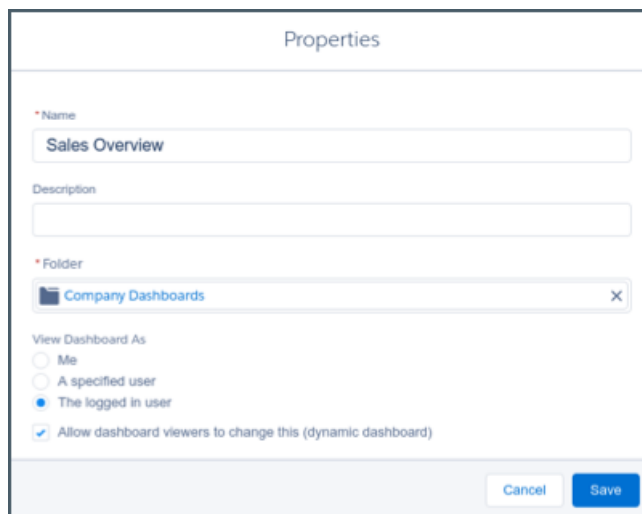
Visualizar painéis como outras pessoas no Lightning Experience

Digamos que os seus funcionários de vendas possam visualizar apenas suas próprias oportunidades, mas você gostaria de examinar todas as oportunidades fechadas no último trimestre. Crie um painel e permita que as pessoas o visualizem como você (ou qualquer outra pessoa que possa ver todas as oportunidades). Quando os seus funcionários de vendas abrem o painel, eles veem informações sobre todas as oportunidades em vez de apenas sobre as suas oportunidades. O acesso de dados que eles têm no Salesforce não muda. Eles apenas podem ver mais dados no seu painel. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Para especificar como quem eles veem o painel, clique em **Editar** > . Na janela Propriedades, escolha como quem você deseja que os leitores visualizem o painel:

- **Eu** — Os leitores do painel veem os dados no painel de acordo com o seu acesso aos dados.
Por exemplo, se você pode ver apenas as oportunidades no Canadá, os leitores do painel verão apenas dados sobre oportunidades no Canadá.
- **Um usuário específico** — Os leitores do painel veem os dados no painel de acordo com o nível de acesso a dados de quem você especificar.
Por exemplo, se você escolher alguém que pode ver oportunidades em qualquer país, os leitores do painel verão dados sobre oportunidades de todos os países.
- **O usuário conectado** — Os leitores do painel veem dados como si mesmos, de acordo com o seu próprio acesso aos dados.

Opcionalmente, selecione **Permitir que os visualizadores de painel alterem isso (painel dinâmico)** para permitir que um leitor com as devidas permissões de usuário escolha como quem deseja ver o painel. Com a permissão de usuário "Visualizar os painéis da minha equipe", o leitor pode visualizar o painel como si mesmo ou como qualquer pessoa abaixo dele na hierarquia de papéis. Com a permissão de usuário "Exibir todos os dados", o leitor pode visualizar o painel como qualquer pessoa.



Lembre-se, quando você especifica como quem as pessoas visualizam o painel, elas podem ver os dados como se fossem aquele indivíduo. Certifique-se de que não esteja revelando dados sensíveis para um público demasiadamente amplo.

No Lightning Experience, agora é possível editar, clonar e excluir painéis dinâmicos que foram criados no Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce:Escolher um usuário em execução no Salesforce Classic](#)

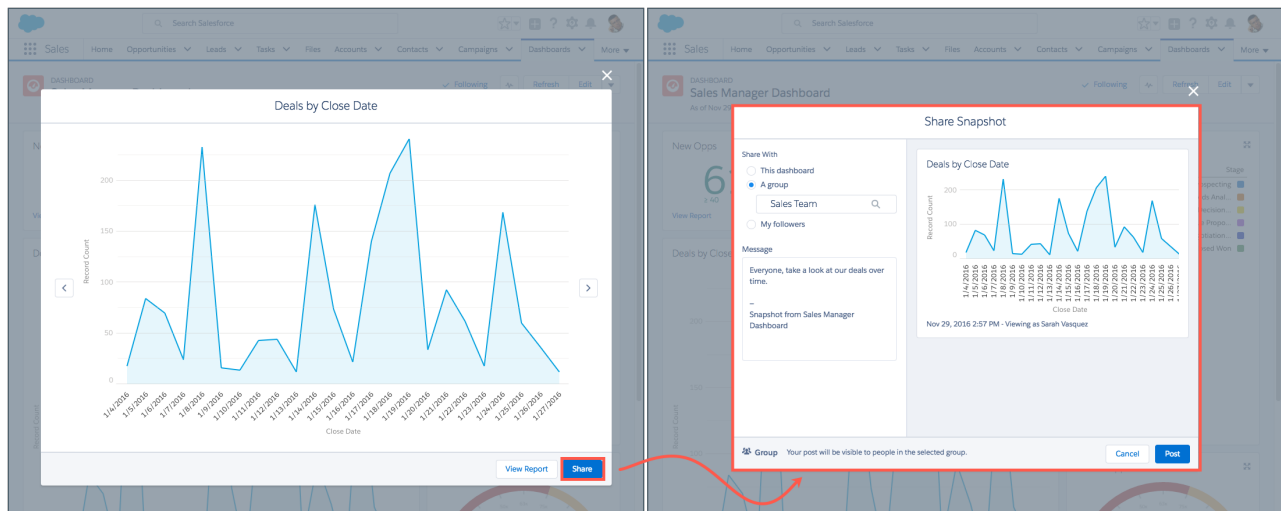
[Relatórios e painéis](#)

Compartilhar gráficos de painel publicando-os no Chatter no Lightning Experience

Inicie a conversa compartilhando imagens de gráficos do painel no Chatter.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Depois de ativar o rastreamento de feed em painéis, os seus usuários podem publicar instantâneos de gráficos de painel no feed do painel. Selecione **Ativar instantâneos de componente do painel** na página Configurações de relatórios e painéis em Configuração para permitir que os usuários publiquem gráficos em feeds do grupo ou no seu próprio feed do Chatter. Se você não ativar o rastreamento de feed, os usuários poderão publicar gráficos no feed do painel, garantindo que apenas as pessoas com acesso ao painel vejam o gráfico. Publicar um gráfico no feed de um grupo ou de uma pessoa permite que indivíduos sem acesso ao painel vejam o gráfico.

Depois de compartilhar o gráfico, mencione pessoas e grupos fazendo comentários na sua publicação.



CONSULTE TAMBÉM:

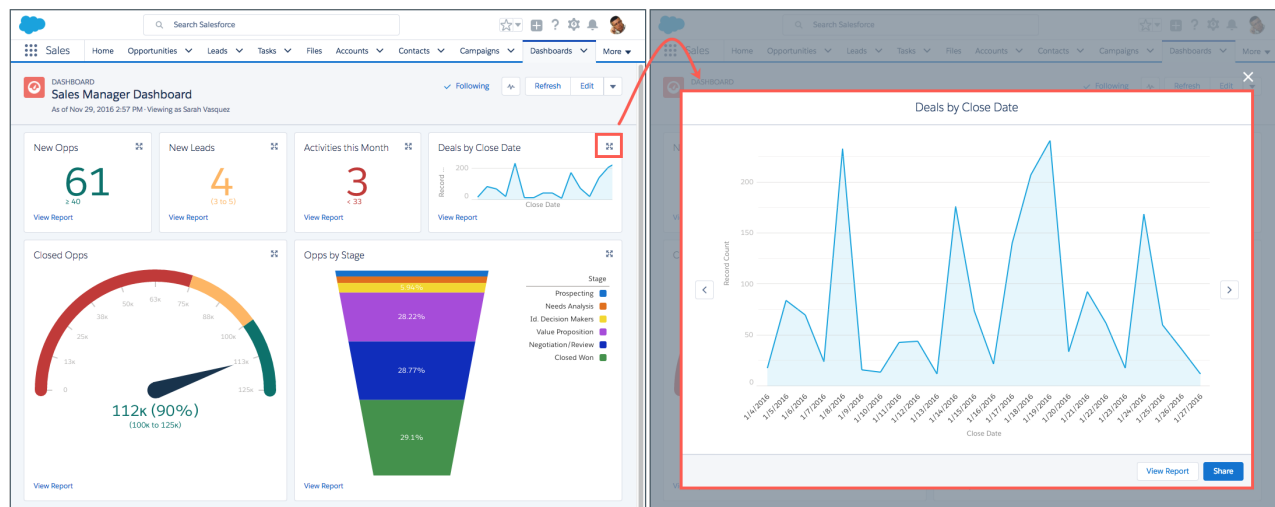
[Ajuda do Salesforce:Rastreamento de feed](#)

[Relatórios e painéis](#)

Expandir componentes do painel para obter uma visão geral no Lightning Experience

Abra um componente do painel em uma janela para que você consiga ver todos os detalhes.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Clique em  para ver uma versão mais ampla do componente.



CONSULTE TAMBÉM:

[Relatórios e painéis](#)

Seguir painéis no Lightning Experience

Em vez de abrir regularmente um painel para anotar as alterações, siga um painel para receber as notificações no seu feed do Chatter. Depois de você ativar o rastreamento de feed nos seus painéis, os seus usuários podem seguir os painéis ao abrir um e clicar em **Seguir**. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

No Lightning Experience, os usuários não podem seguir os componentes do painel. Os usuários veem apenas a atividade do feed do painel (como publicações) no feed do Lightning Experience.

Para seguir componentes do painel, os usuários devem deixar de seguir o painel no Lightning Experience, mudar para o Salesforce Classic e, em seguida, seguir o painel no Salesforce Classic. Quando componentes do painel seguidos ultrapassam um limite (tal como um ponto de interrupção entre os intervalos de segmento em um gráfico de medidor), eles alertam os seguidores ao fazer publicações no feed.

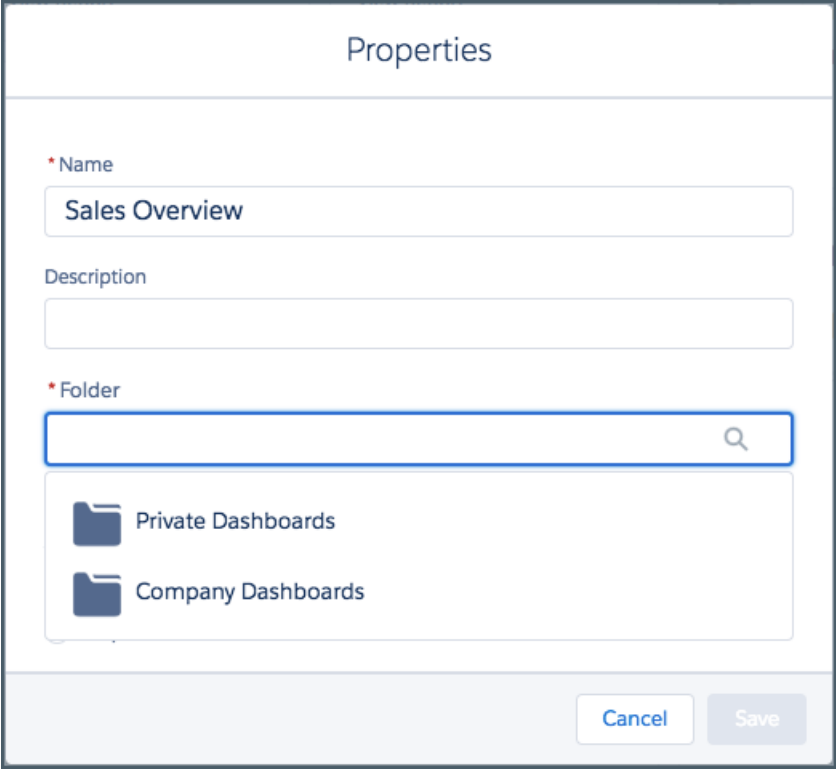
CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Rastreamento de feed](#)

[Relatórios e painéis](#)

Mover painéis entre pastas no Criador de painel do Lightning Experience

Se a sua organização está utilizando o Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas para relatórios e painéis, as pastas controlam quem tem acesso aos relatórios e painéis salvos dentro delas. (Se sua organização foi criada após a versão Summer '13 do Salesforce, você já dispõe do Compartilhamento aprimorado de pastas analíticas.) Para passar um painel de uma pasta para a outra, abra o menu Propriedades no Criador de painel do Lightning Experience. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



Properties

* Name

Sales Overview

Description

* Folder

Private Dashboards

Company Dashboards

Cancel Save

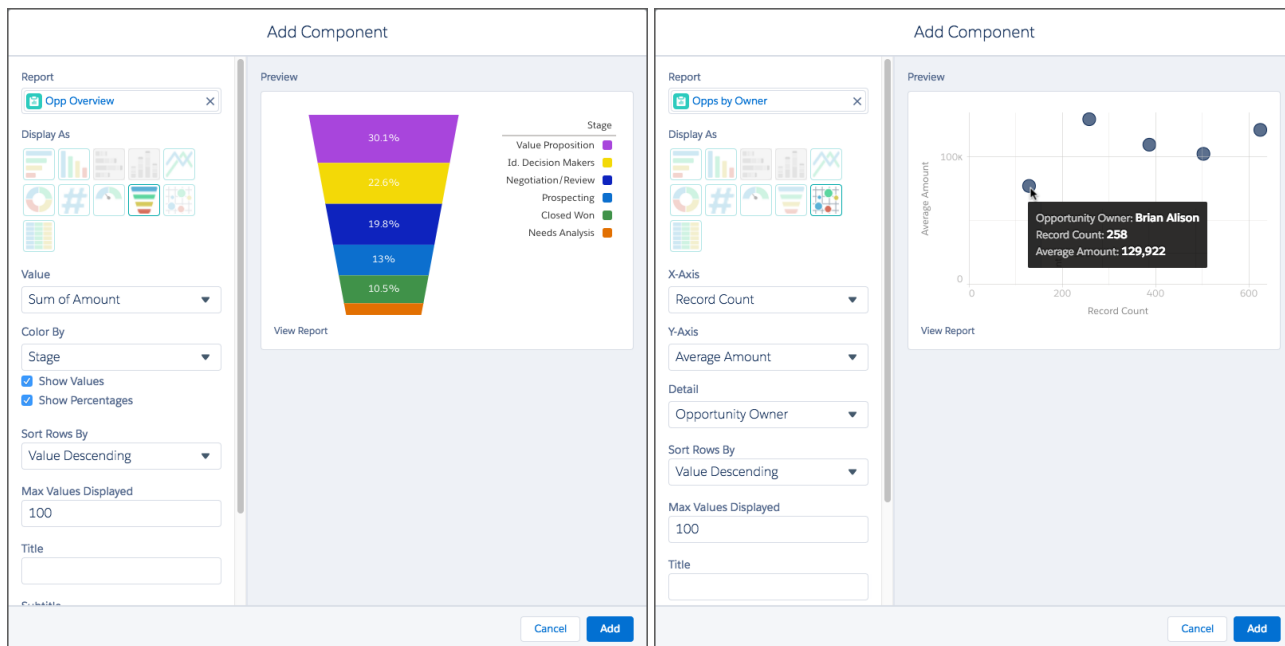
CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Ativar compartilhamento aprimorado para relatórios e painéis](#)

[Relatórios e painéis](#)

Adicionar gráficos de dispersão e funil aos painéis do Lightning Experience

Disponibilizamos gráficos de dispersão e funil no editor de componentes do painel. Adicione um gráfico de funil para mostrar quantidades relativas medidas por fase. Por exemplo, os gráficos de funil são ideais para exibir como as oportunidades avançam pelas fases. Adicione um gráfico de dispersão para exibir um ou dois agrupamentos de dados do relatório e resumos. Os gráficos de dispersão são úteis para identificar tendências em grandes conjuntos de dados. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.



CONSULTE TAMBÉM:

[Relatórios e painéis](#)

Relatórios de objeto externo têm menos limitações

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Ao executar relatórios que fazem referência a objetos externos via pesquisa, pesquisa externa e relacionamentos de pesquisa indiretos, você não recebe mais valores vazios para esses campos de relacionamento. Anteriormente, os relatórios retornavam valores vazios quando os campos de relacionamento de objeto externo não eram IDs do Salesforce ou os campos de nome dos objetos pai.

Com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect, uma chamada de relatório não falha mais se o seu URL exceder 2 KB. Uma grande chamada é dividida em várias chamadas HTTP, com cada URL tendo menos que 2 KB. As chamadas de relatório para outros adaptadores do Salesforce Connect já se comportam assim.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer Edition**

Disponível por um custo extra em: **Edições Enterprise, Performance e Unlimited**

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Considerações de relatório do Salesforce Connect — Todos os adaptadores](#)[Ajuda do Salesforce: relacionamentos de objeto externo](#)

Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

Além desses importantes recursos nessa versão, fizemos algumas melhorias pequenas, ainda que notáveis, nos relatórios e painéis. Essas mudanças se aplicam apenas ao Lightning Experience.

Os gráficos e as tabelas do componente do painel exibem até 200 agrupamentos

Os gráficos e as tabelas nos componentes do painel exibem o dobro de agrupamentos do que exibiam antes. Anteriormente, eram 100 agrupamentos por componente exibido. Agora, é possível ver até 200 agrupamentos.

Classificar os dados nos gráficos e tabelas do componente do painel

Classifique os dados por rótulo ou valor crescente ou decrescente.

Editar, clonar e excluir painéis dinâmicos no Criador de painel do Lightning Experience

No Lightning Experience, agora é possível editar, clonar e excluir painéis dinâmicos que foram criados no Salesforce Classic.

Os filtros do painel do Lightning Experience continuam

Anteriormente, se você configurasse um filtro de painel e, em seguida, fechasse o painel, na próxima vez que abrisse o painel, ele apareceria sem filtros. Agora, quando você configura um filtro de painel e depois o fecha, na próxima vez que você abrir o painel, ele é aberto filtrado.

Editar as descrições de painel do menu Propriedades no Criador de painel do Lightning Experience

Para editar a descrição de um painel, edite o painel e, em seguida, abra o menu de propriedades clicando em .

Visualizar gráficos de combinação que incluem gráficos de linha

Anteriormente, se um gráfico de combinação incluía um gráfico de linha, apareciam algumas diferenças de exibição entre o Salesforce Classic e o Lightning Experience. No Lightning Experience:

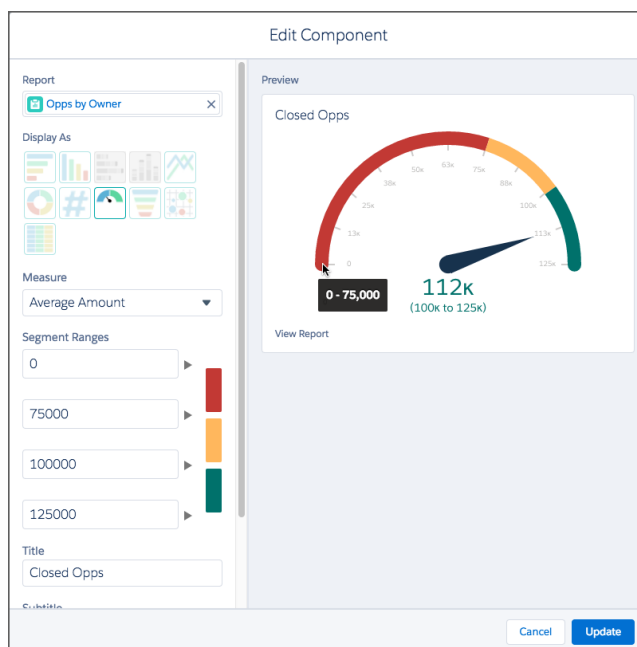
- Gráficos de combinação que incluíam um gráfico empilhado de barras verticais e um gráfico de linha mostravam apenas o gráfico empilhado de barras verticais. O gráfico de linha não era traçado.
- Os gráficos de combinação com dois agrupamentos e um gráfico de linha eram exibidos de maneira diferente no Lightning Experience e no Salesforce Classic. No Lightning Experience, o gráfico de linha representava os dois agrupamentos. No Salesforce Classic, o gráfico de linha representava um agrupamento (o primeiro).
- Um gráfico de combinação vertical com dois agrupamentos, duas medidas e um gráfico de linha eram exibidos como um gráfico de barras no Lightning Experience. O gráfico de barras exibia dois agrupamentos, mas a medida representada pelo gráfico de linha não era exibida.

Agora, o Lightning Experience exibe gráficos de combinação que incluem gráficos de linha como aparecem no Salesforce Classic.

Para editar um gráfico de combinação ou adicioná-lo a um painel, alterne para o Salesforce Classic.

Obter mais informações dos gráficos de medidor

Leia os gráficos de medidor mais facilmente graças a um novo design que adiciona valores aos marcadores nos seus gráficos de medidor. Passe o cursor do mouse em um segmento de medição para obter mais informações sobre ele. Anteriormente, os gráficos de medidor incluíam apenas valores nos limites de segmento e os segmentos não davam informações adicionais quando o cursor do mouse era passado.



CONSULTE TAMBÉM:

[Relatórios e painéis](#)

Wave Analytics: Percepções pessoais mais fáceis

O Wave está mais pessoal, oferecendo mais do que você precisa para obter percepções rapidamente com os dados. A preparação de dados é sua receita para o sucesso da integração de dados. A nova página inicial do Wave traz análises personalizadas com aplicativos e notificações fixas. Crie navegação personalizada em aplicativos e anote painéis no modo apresentação. Utilize os vários aprimoramentos para criação de ativos do Wave, como gráficos bolha, tabelas dinâmicas e conjuntos de dados conectados, além de novos recursos para tendências no Wave, como agendamento.

NESTA SEÇÃO:

[Wave: Traga seus dados para o Wave](#)

Coloque seus dados no Wave, do jeito que você quer, com o gerenciador de dados. Conecte a origens externas com novos conectores (piloto). Aproveite o suporte total para a versão mais recente de metadados estendidos, além de melhor manipulação de nulos para medidas.

[Wave: Estender o Wave em todas as direções](#)

Personalize sua experiência do Wave fixando aplicativos e acompanhando notificações em sua própria página inicial de Análise. Crie caminhos personalizados de navegação pelos aplicativos do Wave para que sua equipe tenha a experiência exata que você projetou. Anote e defina notificações em painéis durante o modo de apresentação.

[Wave: Explore e visualize](#)

Explore seus dados mais facilmente com melhor navegação e experiência do usuário, além de novas funções, filtros e tipos de gráfico.

[Wave: Projete e crie](#)

Crie painéis mais eficientemente no Designer do Wave com conjuntos de dados conectados, filtros mais poderosos, ações em lote e suporte a tabela dinâmica.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra nas edições **Enterprise, Performance e Unlimited**. Também disponível na **Developer Edition**.

[Wave: Dados de tendência](#)

Programe atualizações dos painéis de tendência e controle o impacto no armazenamento de dados.

[Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos](#)

A analítica continua ficando mais rápida e fácil com aprimoramentos contínuos aos aplicativos do Wave, incluindo um assistente inteligente de configuração que torna a criação de aplicativos mais confiável, e modelos do Wave (beta) que permitem empacotar seus próprios aplicativos para distribuição.

[Wave: Movimente-se com o Wave Mobile](#)

Com a versão mais recente do aplicativo para iOS ou Android, você leva o Wave aonde for.

[Wave: Desenvolva na plataforma](#)

A plataforma Wave continua crescendo com maior suporte a API REST, novas funções SAQL e novos modelos do Wave.

Wave: Traga seus dados para o Wave

Coloque seus dados no Wave, do jeito que você quer, com o gerenciador de dados. Conecte a origens externas com novos conectores (piloto). Aproveite o suporte total para a versão mais recente de metadados estendidos, além de melhor manipulação de nulos para medidas.

NESTA SEÇÃO:

[Monitorar, replicar e preparar no gerenciador de dados](#)

Agora, o ponto central para tudo relacionado a conjuntos de dados está disponível para o Wave Analytics em todas as organizações. E mais, ele agora é a residência permanente do monitor de dados. Monitore todos os seus trabalhos e fluxos de dados, visualize e edite suas replicações e prepare seus dados com receitas. Tudo em um único lugar!

[Preparar conjuntos de dados com receitas \(disponível ao público em geral\)](#)

A preparação de dados no Wave Analytics ficou muito mais fácil. As receitas de conjuntos de dados, disponíveis agora ao público em geral, vêm com diversos novos recursos. Pegue dados em um conjunto de dados ou replicação existentes e limpe ou remova campos, e adicione campos de outros conjuntos de dados ou replicações. Além disso, agora é possível filtrar linhas, adicionar cálculos e campos de grupo e editar as etapas de receita em linha. Ao executar a receita, o resultado é um novo conjunto apenas com os dados necessários. E lembre-se: não é necessário usar JSON!

[Ter melhores resultados com a manipulação de medida nula](#)

O Wave agora permite que medidas tenham valores nulos, em vez de substituir os nulos por zeros. Uma boa notícia para todos os valores de médias e mínimos calculados! Saiba mais sobre o funcionamento deste recurso e o que é preciso considerar antes da ativação.

[Arquivos estendidos de metadados na página de edição de conjunto de dados agora usam XMD 2.0](#)

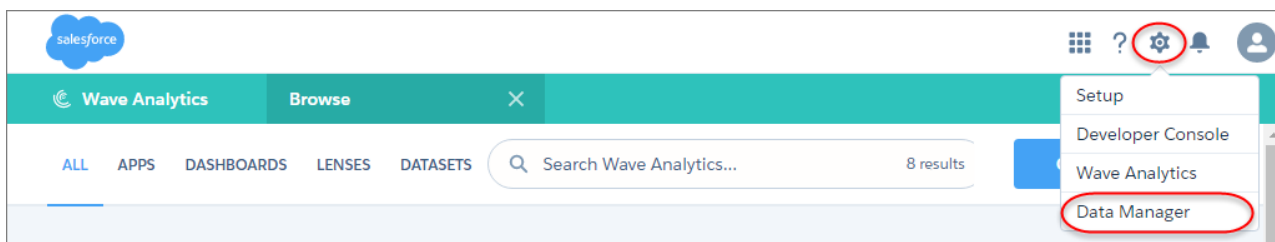
Arquivos de metadados estendidos (XMD) adicionados por meio de uma página de edição de conjunto de dados agora usam a sintaxe XMD 2.0 em vez de XMD 1.1, e os arquivos de XMD individuais agora estão limitados a 5 MB. Saiba como isso afeta seus arquivos XMD existentes, e o que você precisa fazer com os novos arquivos que carregar.

Monitorar, replicar e preparar no gerenciador de dados

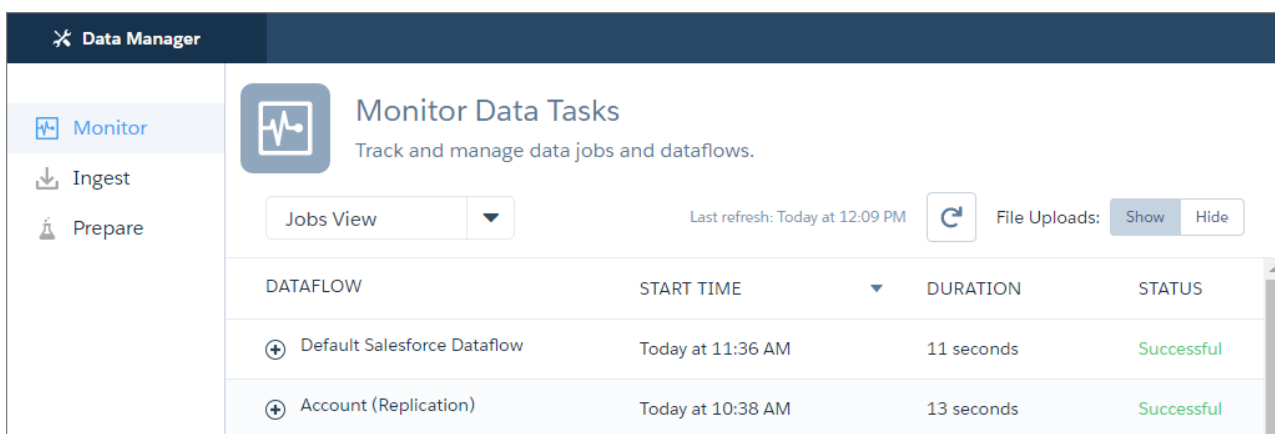
Agora, o ponto central para tudo relacionado a conjuntos de dados está disponível para o Wave Analytics em todas as organizações. E mais, ele agora é a residência permanente do monitor de dados. Monitore todos os seus trabalhos e fluxos de dados, visualize e edite suas replicações e prepare seus dados com receitas. Tudo em um único lugar!

O gerenciador de dados foi introduzido na versão Winter '17, mas estava disponível apenas quando a replicação era ativada ou o recurso beta de preparação de dados era usado. Agora está disponível em todas as organizações.

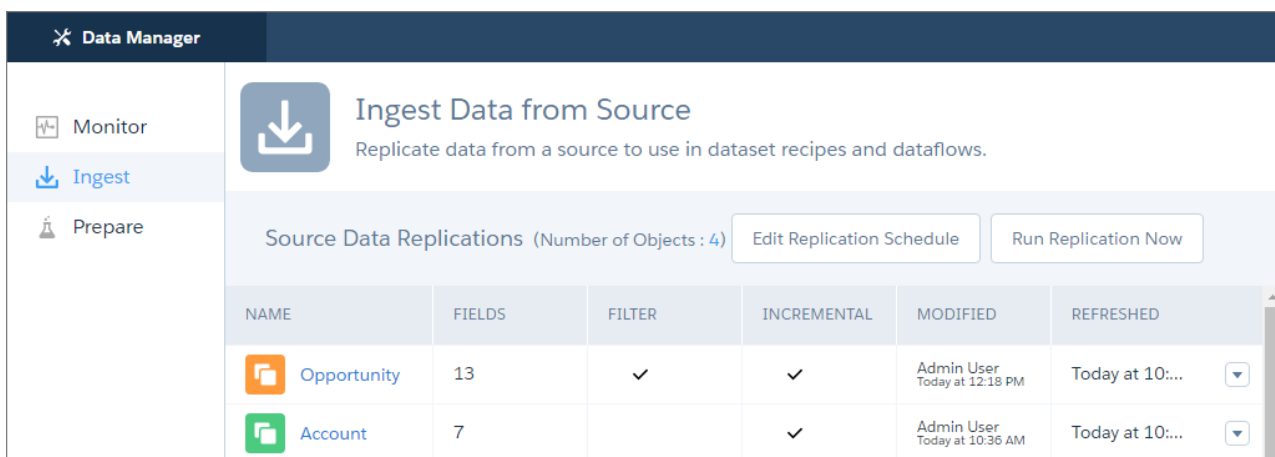
Abra o gerenciador de dados no Wave usando o ícone de engrenagem. Observe que o monitor de dados não está mais disponível nesse menu. Ele agora faz parte do gerenciador de dados.



O gerenciador de dados é aberto na guia Monitorar, pois esse é provavelmente o motivo da maioria das suas visitas. Aqui você pode acompanhar e gerenciar todos os seus trabalhos e fluxos de dados, como fazia no monitor de dados.



As replicações agora têm seu próprio espaço: na guia Ingestão. Se você ativou a replicação no Wave, visualize e atualize as configurações de replicação aqui e programe e execute seus aplicativos.



Crie e gerencie suas receitas de conjunto de dados na guia Preparar e tenha acesso fácil a todos os conjuntos de dados disponíveis para preparação.

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...	

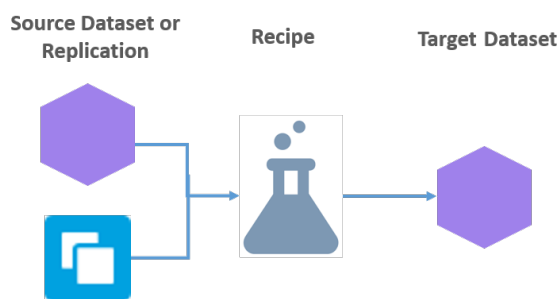
Preparar conjuntos de dados com receitas (disponível ao público em geral)

A preparação de dados no Wave Analytics ficou muito mais fácil. As receitas de conjuntos de dados, disponíveis agora ao público em geral, vêm com diversos novos recursos. Pegue dados em um conjunto de dados ou replicação existentes e limpe ou remova campos, e adicione campos de outros conjuntos de dados ou replicações. Além disso, agora é possível filtrar linhas, adicionar cálculos e campos de grupo e editar as etapas de receita em linha. Ao executar a receita, o resultado é um novo conjunto apenas com os dados necessários. E lembre-se: não é necessário usar JSON!

A preparação de dados com receitas foi introduzida como um recurso beta na versão Winter '17, mas agora está disponível ao público em geral e já está ativada no Wave.

O que é uma receita de conjunto de dados?

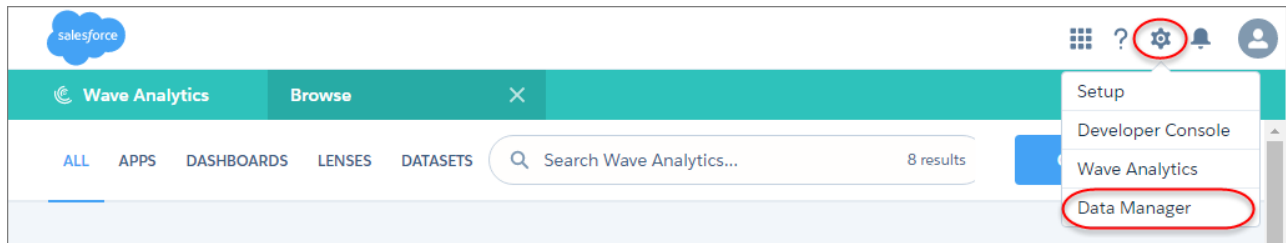
Uma receita de conjunto de dados é um conjunto salvo de transformações, ou etapas, a serem realizadas em um conjunto de dados ou uma replicação de origem específica. Quando você executa uma receita, ela aplica as transformações e grava os resultados em um novo conjunto de dados de destino. É possível programar uma receita para ser executada regularmente, a fim de manter atualizado o conjunto de dados de destino.



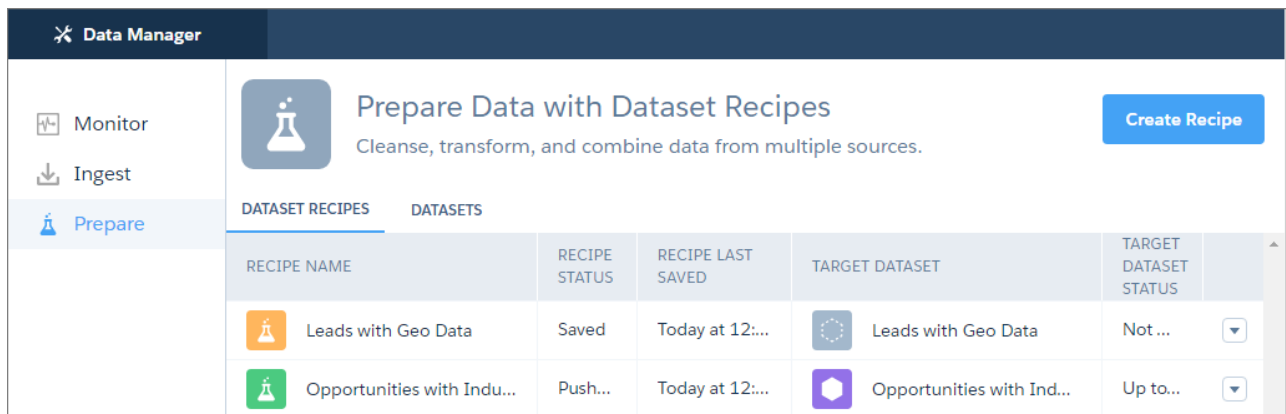
Use uma receita para combinar dados de diferentes origens e modifique valores de campo para garantir a consistência nos novos conjuntos de dados criados. Você pode usar o novo conjunto de dados como um conjunto independente para exploração ou criação de painel, ou em fluxos de dados ou outras receitas.

Criar uma receita de conjunto de dados

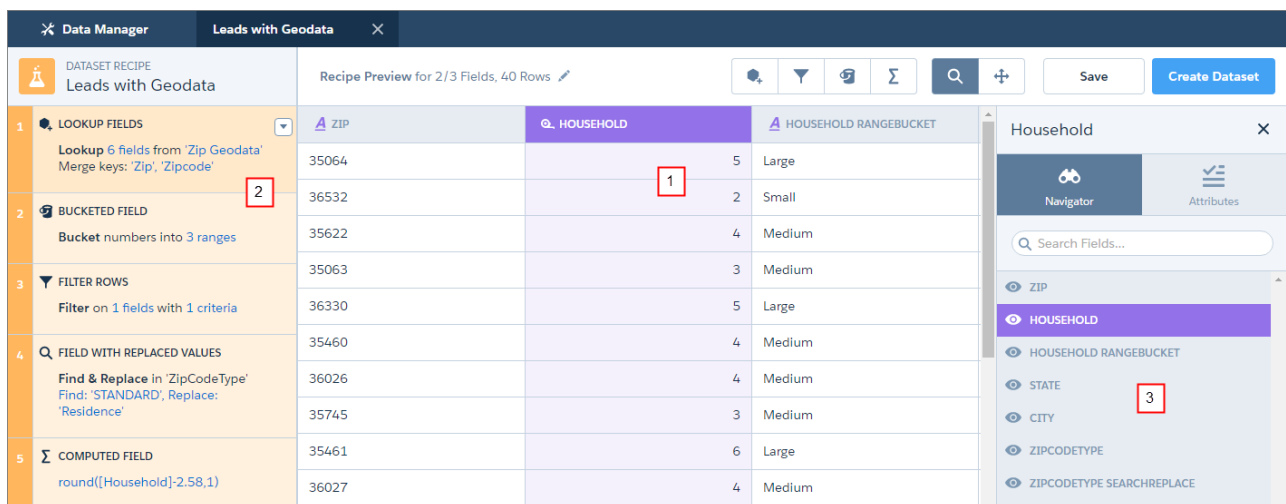
Você cria, executa, programa e gerencia suas receitas em um único lugar: o gerenciador de dados.



Acesse a área Preparar do gerenciador de dados, em que você pode acessar as receitas e conjuntos de dados existentes.



Acesse qualquer conjunto de dados ou replicação no gerenciador de dados para criar uma receita correspondente, ou clique em **Criar receita** para selecionar os dados de origem e iniciar. Toda a preparação dos dados é realizada na página de receita de conjunto de dados, de modo que todas as ferramentas de que você precisa estão por perto.



A visualização da receita (1) mostra uma visualização em tempo real dos dados durante a preparação. Se estiver confuso com muitos campos ou linhas, clique em acima da visualização para alterar a aparência. Conforme você trabalha com os dados, as alterações aparecem como etapas da receita no painel esquerdo (2). Caso não consiga encontrar um campo, use o navegador de campos no painel direito (3) para pesquisar um campo. Caso haja um campo não necessário na visualização, clique em para ocultá-lo. É possível ativar ou desativar o navegador de campo com o botão na parte superior da página.

Nota: A visualização da receita exibe até 100 campos. Modifique a visualização ou oculte alguns campos para ver apenas aqueles que você está preparando. Ao criar o conjunto de dados, você pode selecionar todos os campos que deseja para o novo conjunto.

Preparar os dados

Todas as ferramentas de preparação de dados estão à sua espera na parte superior da página de receita:



Digamos que você está preparando um conjunto de dados de leads nos EUA para usar em um painel de marketing. Veja o que pode fazer.



Adicionar campos provenientes de um conjunto de dados ou replicação de pesquisa. Usando um campo de chave de mesclagem para conciliar as linhas na receita com as linhas na pesquisa, selecione os campos de pesquisa que serão trazidos para a receita.

Por exemplo, una o conjunto de dados de geodados ao conjunto de leads usando o código postal como chave de mesclagem.

Select the field from each dataset that will act as the merge key

ORIGIN DATASET Leads with Geo...		LOOKUP DATASET Zip ...
ZIP	HOUSEHOLD	ZIPCODE
35064	5	00610
36532	2	00611
36533	4	00612
36533	6	00601

Em seguida, selecione os campos de geodados.

Select the fields that you want to add from the Lookup Dataset

LOOKUP DATASET Zip Geodata	
ZIPCODE	☒ STATE
00610	PR
00611	PR

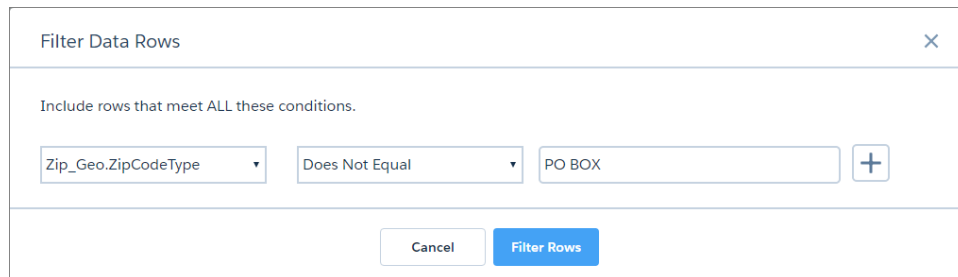


Nota: Você pode adicionar campos de até 10 conjuntos de dados ou replicações. A visualização de conjunto de dados de pesquisa pode exibir até 100 campos. Modifique a visualização ou oculte alguns campos para ver apenas os campos necessários. Ao criar o conjunto de dados, você pode selecionar todos os campos de pesquisa que deseja para o novo conjunto.



Filtra as linhas na receita.

Por exemplo, filtrar os leads que têm um código de caixa postal.



Filter Data Rows

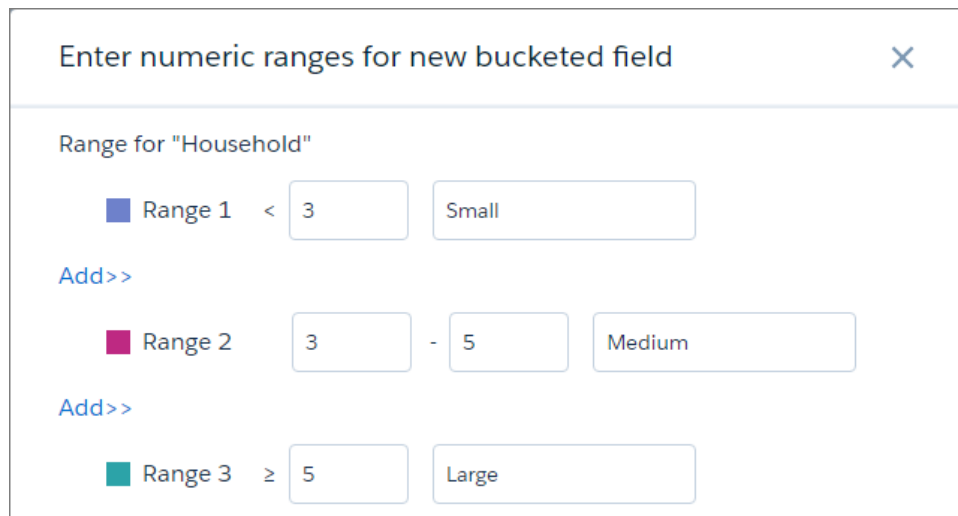
Include rows that meet ALL these conditions.

Zip_Geo.ZipCodeType Does Not Equal PO BOX

Cancel Filter Rows



Adiciona um campo a valores de grupo a partir de uma dimensão ou campo de medida especificado. Por exemplo, adicione um campo para categorizar leads de acordo com o número de pessoas na residência.



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



Adicione um campo de fórmula para calcular novos valores a partir de medidas em sua receita, usando operadores aritméticos e funções matemáticas.

Por exemplo, comparar o tamanho da residência de cada lead à média nacional.



Define the formula for your new Formula Field

Formula Field Name

% of US Household Avg

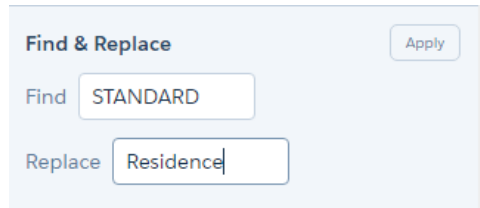
Formula

`round(2.58/[Household]*100, 0)`



Transforma valores em um campo de dimensão especificado. É possível alterar o caso, dividir valores usando um delimitador, truncar valores ou substituir valores por novos.

Por exemplo, altere os valores de categoria para usar os mesmos valores que marketing usa.



Find & Replace Apply

Find

Replace

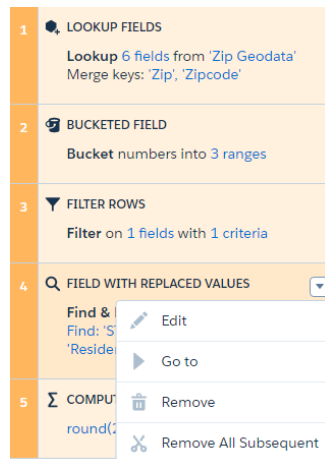
Navegue por suas alterações

Durante a preparação dos dados, cada alteração feita aparece como uma etapa de receita à esquerda. Não se preocupe caso cometa algum erro na primeira vez. Você pode voltar a cada etapa para fazer alterações.

Passa o mouse sobre  e clique para ver as opções.

Ir para avança e retrocede pelos dados em diferentes etapas.

Editar permite fazer alterações. Faça alterações em campos de fórmula e transformações em linha!



1 LOOKUP FIELDS
Lookup 6 fields from 'Zip Geodata'
Merge keys: 'Zip', 'Zipcode'

2 BUCKETED FIELD
Bucket numbers into 3 ranges

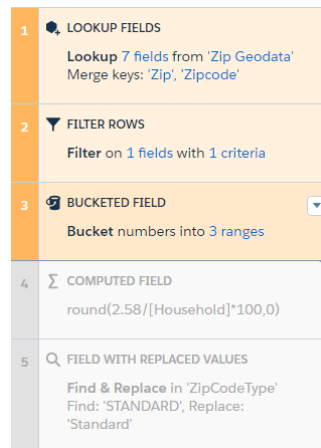
3 FILTER ROWS
Filter on 1 fields with 1 criteria

4 FIELD WITH REPLACED VALUES 

5 COMPUTED FIELD
round(2.58/[Household]*100,0)

Find & Replace in 'ZipCodeType'
Find: 'STANDARD', Replace: 'Standard'

Edit
Go to
Remove
Remove All Subsequent



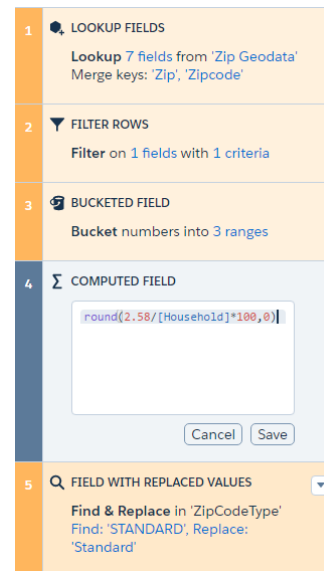
1 LOOKUP FIELDS
Lookup 7 fields from 'Zip Geodata'
Merge keys: 'Zip', 'Zipcode'

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'

Cancel Save

 **Nota:** Uma receita pode ter até 100 etapas.

Criação do conjunto de dados

Você pode salvar a receita a qualquer momento e voltar a ela mais tarde. Quando concluir a receita, clique em **Criar conjunto de dados**.

 **Nota:** A execução de uma receita conta para o limite de 24 execuções diárias de fluxos de dados. Por exemplo, em uma organização que usa o aplicativo Sales Wave, um fluxo de dados do usuário e duas receitas, existem quatro fluxos de dados separados. Se cada um for programado para ser executado a cada seis horas, o limite diário será atingido. Leve o limite em conta ao programar uma receita.

Ter melhores resultados com a manipulação de medida nula

O Wave agora permite que medidas tenham valores nulos, em vez de substituir os nulos por zeros. Uma boa notícia para todos os valores de médias e mínimos calculados! Saiba mais sobre o funcionamento deste recurso e o que é preciso considerar antes da ativação.

Por que a manipulação de medida nula é importante?

Quando você cria ou atualiza um conjunto de dados, por meio do fluxo de dados ou pelo carregamento de um CSV, por exemplo, é necessário substituir eventuais valores de medida em branco nos dados por valores concretos. O Wave usa os valores padrão especificados no arquivo de metadados do fluxo de dados ou CSV para substituir os valores em branco. Anteriormente, esse padrão precisava ser um valor numérico, geralmente 0, e o Wave usava 0 quando não havia valor padrão definido.

No entanto, a substituição de valores em branco por zeros pode trazer problemas por diversos motivos. Veja este exemplo de dados de pontuações de satisfação dos clientes, em que alguns clientes não responderam.

Dados de origem

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Conjunto de dados com zeros no lugar de valores em branco

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	0
Customer 3	4
Customer 4	0
Customer 5	5
Average CSAT	2.4
Min CSAT	0

Os valores calculados, como média e mínimo, estão corretos nos dados de origem, mas, quando os valores em branco são substituídos por zero durante a criação do conjunto de dados, os cálculos resultantes são incorretos. Aqui os zeros são incluídos no cálculo.

Com a ativação da manipulação de medida nula, você pode especificar padrões usando o valor especial "nulo" nos arquivos de metadados de fluxo de dados e CSV. Quando nenhum valor padrão é especificado, o Wave substitui valores em branco por valores nulos. Quando você cria o conjunto de dados CSAT do cliente usando medidas nulas, os cálculos de média e mínimo estão corretos.

Dados de origem

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Conjunto de dados com valores nulos no lugar de valores em branco

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	null
Customer 3	4
Customer 4	null
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Ativar a manipulação de medida nula

A manipulação de medida nula está ativada nas organizações criadas após a versão Spring '17, não podendo ser desativada.

Para ativar a manipulação de medida nula em uma organização existente, é necessário adotar algumas outras medidas para garantir que a atualização ocorra sem problemas. Se você optar por ativar o recurso, não poderá desativá-lo. Por isso, entre em contato primeiro com o suporte ao cliente do Salesforce para avaliar sua organização.

Medidas adicionais são necessárias em organizações existentes, pois a manipulação de medida nula não pode alterar retroativamente zeros para valores nulos, caso os zeros tenham substituído valores em branco anteriormente. Esse comportamento pode resultar em um conjunto de dados que contém uma mistura de zeros que vêm explicitamente dos dados de origem, zeros que substituíram valores em branco, e valores nulos. Os cálculos de agregação nesses conjuntos de dados continuam incorretos.

Vamos ver um exemplo da extração incremental de dados de oportunidade antes da ativação da manipulação de medida nula. Novamente, os cálculos de agregação não são precisos.

Dados de origem

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 dados com zeros no lugar de valores em branco, manipulação de medida nula desativada

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

Se você ativar a manipulação de medida nula e executar uma extração incremental que inclui uma nova oportunidade com um valor em branco, o valor em branco será agora substituído por um nulo. No entanto, os cálculos de agregação ainda não são precisos, devido à mistura de substituições de zero e valores nulos.

Dados de origem

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 dados com zeros e nulos no lugar de valores em branco, manipulação de medida nula ativada

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 isso, é importante adotar estas medidas após a ativação da manipulação de medida nula.

1. Atualize seus arquivos de definição de fluxo de dados existentes, usando o valor nulo em vez de 0 nos atributos `defaultValue` de campos de medida.
2. Crie novas instâncias de conjuntos de dados de longa vida como origem para fluxos de dados, usando `defaultValue` ou um valor nulo para campos de medida. Os conjuntos de dados de longa vida são geralmente conjuntos de dados de referência, que

não são atualizados por meio de um fluxo de dados e são usados para aumentar os dados em outros conjuntos. Por exemplo, é possível usar um conjunto de dados de geolocalização para aumentar as informações de lead com base em códigos postais.

3. Se você construiu incrementalmente conjuntos de dados cujos dados de origem não estão mais disponíveis, use um fluxo de dados personalizado para converter manualmente os valores 0 em valores nulos. Conjuntos de dados construídos incrementalmente são criados ao longo do tempo pela anexação de linhas, como registros.

Além disso, reimplente as transformações `delta` nos fluxos de dados usando a transformação `computeRelative`. A transformação `delta` não é permitida quando a manipulação de medida nula está ativa, ocorrendo falha em fluxos de dados que a contêm.

Importante: Se você está considerando ativar a manipulação de medida nula, leia [Ativar a manipulação de medida nula](#) para obter mais informações sobre o que fazer.

Quando o Salesforce disponibilizar a manipulação de medida nula em sua organização, você poderá ativá-la em Configuração. Insira *Wave Analytics* na caixa Busca rápida e, em seguida, clique em **Configurações**. Selecione **Ativar manipulação de medida nula no Wave Analytics** e clique em **Salvar**.

Como a manipulação de medida nula altera o comportamento das transformações de fluxo de dados

Quando você ativa a manipulação de medida nula, seus carregamentos existentes de fluxos de dados e CSV continuam funcionando. No entanto, considere estas mudanças de comportamento.

append	O Wave pode anexar diferentes campos de medida a conjuntos de dados. Por exemplo, se um conjunto de dados tem um campo Valor que não está presente no segundo conjunto de dados, o novo conjunto criado após a anexação tem um campo Valor que contém valores nulos em linhas do segundo conjunto. Sem a manipulação de medida nula, não é possível anexar a conjuntos de dados quando os campos de medição são diferentes.
augment	Quando a chave no conjunto de dados da esquerda é nula ou não tem correspondente no conjunto de dados da direita, o Wave anexa as colunas do conjunto de dados da direita e insere valores nulos para dimensões e medidas. Sem a manipulação de medida nula, o Wave insere zeros para medidas.
computeExpression	O atributo <code>defaultValue</code> de um campo calculado aceita um valor nulo. Por exemplo: <pre> "SAQLNode": { "action": "computeExpression", "parameters": { "source": "extractOpp", "mergeWithSource": true, "computedFields": [{ "name": "Amount2", "type": "Numeric", "precision": 18, "defaultValue": "null", "scale": 5, "saqlExpression": "Amount+Amount" }] } } </pre>

computeRelative	O atributo <code>defaultValue</code> de um campo calculado aceita um valor nulo. Quando não é possível calcular um valor, como em situações em que <code>previous()</code> ou <code>next()</code> não têm valor, o Wave usa este padrão. Por exemplo: <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	Essa transformação não é permitida quando a manipulação de medida nula está ativa, ocorrendo falha em fluxos de dados que a contêm. Reimplemente as transformações delta nos fluxos de dados usando a transformação <code>computeRelative</code> (consulte Ativar a manipulação de medida nula).
dim2mea	O parâmetro <code>measureDefault</code> aceita um valor nulo. O Wave usa este valor quando não consegue converter uma dimensão em um valor numérico válido. Quando nenhum padrão é especificado, o Wave usa um valor nulo. Por exemplo: <pre> "Create_Measure_From_Dimension": { "action": "dim2mea", "parameters": { "dimension": "StageVal__c", "measure": "StageValue", "measureDefault": "null", "source": "Extract_Opportunities" } } </pre>
sfdcDigest	O atributo <code>defaultValue</code> de um campo aceita um valor nulo. Quando nenhum padrão é especificado, o Wave usa um valor nulo. Por exemplo: <pre> Sample Sfdc-digest :{ "Extract_Opportunities": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "fields": [{ </pre>

	<pre> "name": "Amount", "defaultValue": "null", "precision":18 "scale":2 } </pre>
Atualizar	O Wave pode atualizar valores não nulos com valores nulos.

Arquivos estendidos de metadados na página de edição de conjunto de dados agora usam XMD 2.0

Arquivos de metadados estendidos (XMD) adicionados por meio de uma página de edição de conjunto de dados agora usam a sintaxe XMD 2.0 em vez de XMD 1.1, e os arquivos de XMD individuais agora estão limitados a 5 MB. Saiba como isso afeta seus arquivos XMD existentes, e o que você precisa fazer com os novos arquivos que carregar.

O XMD 2.0 usa os mesmos parâmetros que o XMD 1.1, mas tem uma estrutura diferente em que cada campo tem um bloco de parâmetros. Além disso, alguns dos parâmetros foram renomeados, e novos parâmetros foram introduzidos.

O Wave converte arquivos XMD existentes adicionados por meio de uma página de edição de conjunto de dados para a nova sintaxe. Se ele não conseguir converter um arquivo, exibirá uma mensagem de erro quando você abrir a página de edição de conjunto de dados.

Sempre que você carrega um novo arquivo XMD, o Wave valida a sintaxe e o tamanho do arquivo, retornando um erro caso estejam inválidos.

Recomendamos atualizar todos os arquivos de XMD do conjunto de dados para que usem a nova sintaxe XMD 2.0, seguindo estas etapas.

1. Faça download do arquivo na página de edição de conjunto de dados e crie uma cópia como backup.
2. Converta a sintaxe do arquivo para XMD 2.0.
3. Carregue o arquivo convertido na página de edição de conjunto de dados e verifique se há erros.

Leia [Atualize os metadados estendidos de um conjunto de dados](#) para obter ajuda com essas etapas.

Wave: Estender o Wave em todas as direções

Personalize sua experiência do Wave fixando aplicativos e acompanhando notificações em sua própria página inicial de Análise. Crie caminhos personalizados de navegação pelos aplicativos do Wave para que sua equipe tenha a experiência exata que você projetou. Anote e defina notificações em painéis durante o modo de apresentação.

NESTA SEÇÃO:

[Personalizar sua página inicial pessoal de Análise](#)

Bem-vindo à sua página inicial pessoal de Análise! Com a nova página inicial, você pode destacar as análises que são relevantes para você. Fixe os aplicativos que você mais usa e acompanhe o progresso das notificações definidas.

[Criar aplicativos do Wave interativos para seus clientes](#)

Agora, os aplicativos do Wave são o lugar para executar o Wave. Gere navegação personalizada em cada aplicativo para expor os painéis certos para os usuários certos.

[Elevar a produtividade durante apresentações com anotações e notificações](#)

As novas apresentações do aplicativo Wave fornecem os recursos interativos e colaborativos do Wave.

[Integrar o Wave ao Salesforce com guias do Wave](#)

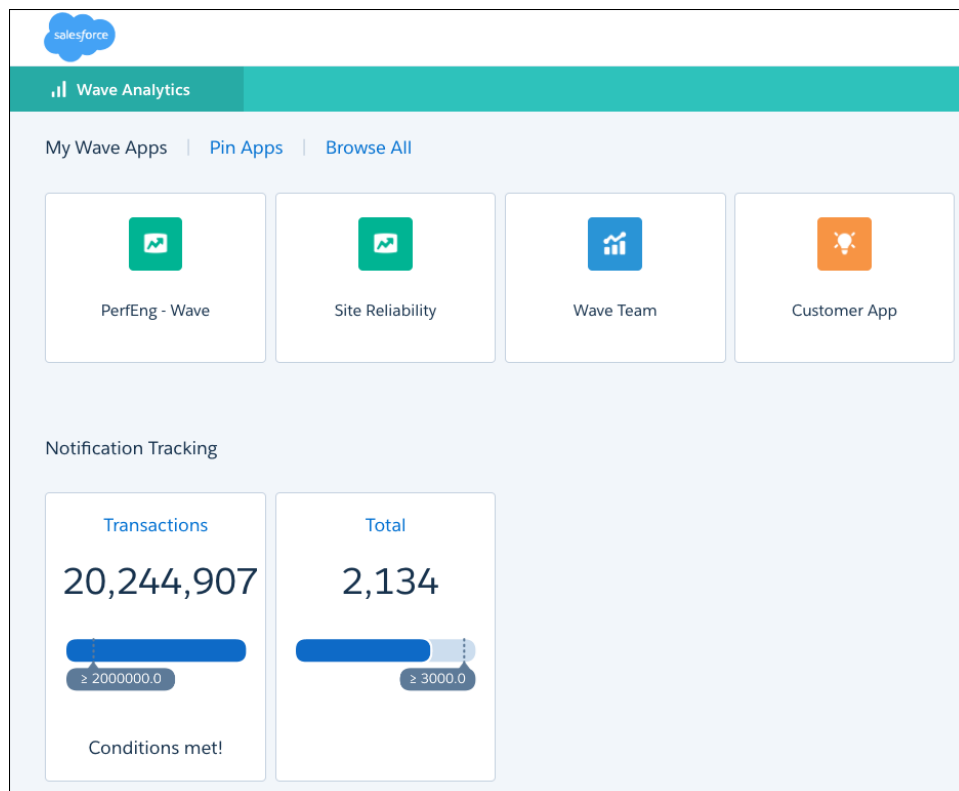
Agora você pode acessar sua página inicial pessoal de Análise e executar aplicativos do Wave em uma guia no Salesforce.

[Integrar o Wave a qualquer página da Web ou aplicativo baseado na Web](#)

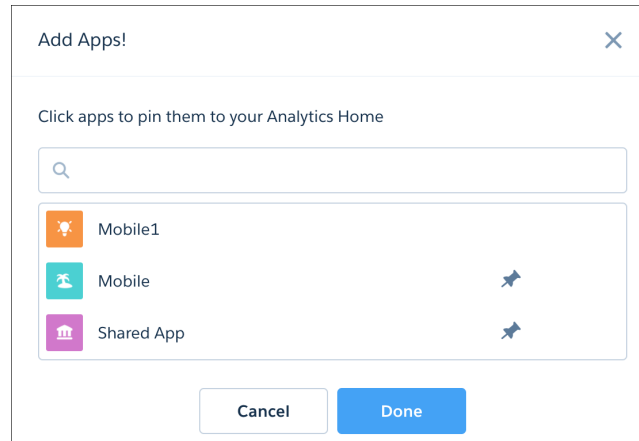
Ao especificar sites de confiança na nova lista de aprovados do Wave Analytics, você pode incluir painéis integrados do Wave em sites e aplicativos fora dos servidores do Salesforce.

Personalizar sua página inicial pessoal de Análise

Bem-vindo à sua página inicial pessoal de Análise! Com a nova página inicial, você pode destacar as análises que são relevantes para você. Fixe os aplicativos que você mais usa e acompanhe o progresso das notificações definidas.



Na primeira vez que você clicar na nova guia do Wave Analytics, será solicitado que você fixe seus aplicativos do Wave favoritos. Clique em **Fixar aplicativos** para selecionar os aplicativos que você deseja acessar regularmente. Os aplicativos aparecem na página inicial do Wave Analytics na ordem em que você os fixou.



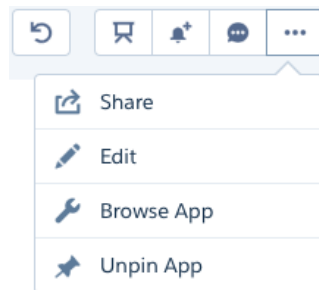
A parte inferior da página inicial mostra o progresso das notificações que você definiu. Notificações são criadas em widgets de número nos painéis. Todas as suas notificações ativas aparecem em sua página inicial de Análise.

Para visualizar as listas organizadas de ativos que você conheceu em versões anteriores do Wave, clique em **Procurar tudo**.

Criar aplicativos do Wave interativos para seus clientes

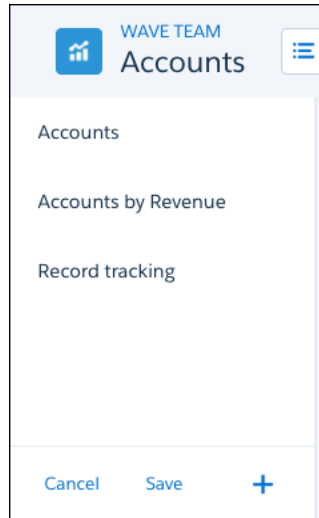
Agora, os aplicativos do Wave são o lugar para executar o Wave. Gere navegação personalizada em cada aplicativo para expor os painéis certos para os usuários certos.

Clique em um aplicativo para abri-lo no modo de apresentação, exibindo o primeiro painel em sua lista de navegação. Para visualizar o conteúdo do aplicativo, selecione **Navegar por aplicativo** no menu.



Para abrir o painel de navegação, clique no ícone de navegação (). O painel lista os painéis disponíveis. Clique em um painel para iniciá-lo.

Se você é o gerente de um aplicativo, clique em **Organizar** para configurá-lo. Para alterar a ordem de apresentação, deslize os painéis para cima ou para baixo e clique nos nomes dos painéis para ocultar ou exibí-los.



Clique no sinal de mais para adicionar painéis na visualização de navegação do aplicativo. Clique em **Salvar** para reter a navegação do aplicativo e compartilhá-lo com seus clientes.

Elevar a produtividade durante apresentações com anotações e notificações

As novas apresentações do aplicativo Wave fornecem os recursos interativos e colaborativos do Wave.

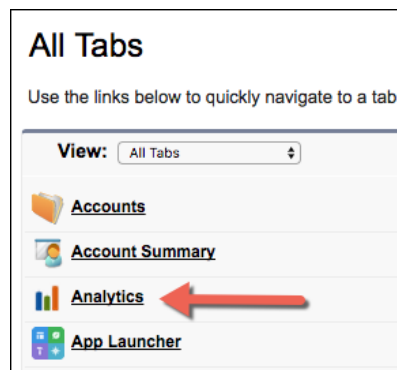


Você pode compartilhar, fazer download, acessar o designer de painéis, criar notificações e colaborar no feed de um painel com anotações. Além disso, as apresentações não usam mais controles suspensos ocultos. Os controles e a navegação estão sempre disponíveis.

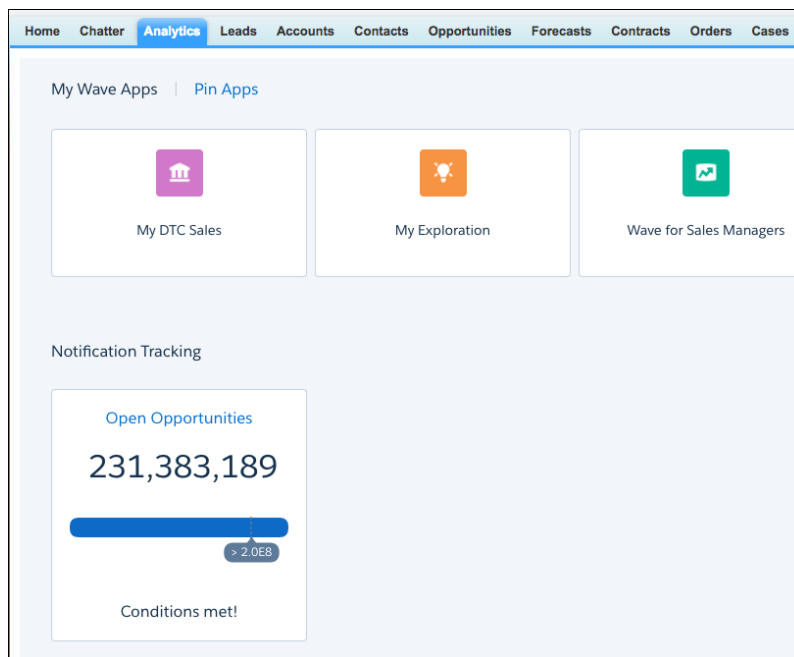
Integrar o Wave ao Salesforce com guias do Wave

Agora você pode acessar sua página inicial pessoal de Análise e executar aplicativos do Wave em uma guia no Salesforce.

A guia Análise está disponível em novas organizações com o Wave ativado.

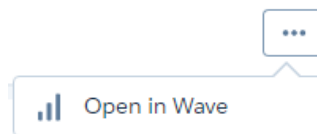


Em organizações existentes, configure a guia Análise como faria com qualquer outra guia.



O Wave na guia Análise pode incluir os seguintes recursos:

- Anotações, notificações e apresentação em tela cheia
- Opções de compartilhamento e download
- Links a outros ativos do Wave
- Menu de ações de registro
- Link para Wave nativo (disponível para usuários do Wave, mas não usuários de comunidade)



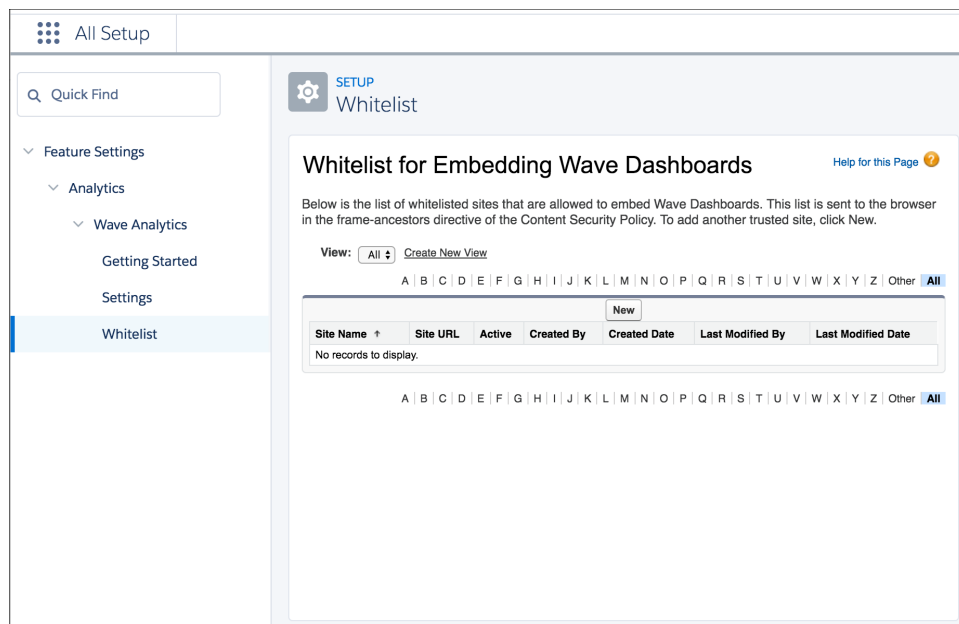
Integrar o Wave a qualquer página da Web ou aplicativo baseado na Web

Ao especificar sites de confiança na nova lista de aprovados do Wave Analytics, você pode incluir painéis integrados do Wave em sites e aplicativos fora dos servidores do Salesforce.

Primeiro, adicione um componente de painel do Wave ao site, usando [integração do Visualforce](#), [Lightning App Builder](#) ou Lightning Out. Esta amostra de código mostra como adicionar um componente de painel do Wave por meio do Lightning Out.

```
$Lightning.use("wave:waveApp", function() {
    $Lightning.createComponent("wave:waveDashboard", {
        dashboardId: "0FKxx00000006bOGAQ"
    }, "app");
}, url, accessToken)
```

Em seguida, configure uma lista de aprovados usando a Política de segurança de conteúdo (CSP). Em Configuração, digite *Lista de aprovados* na caixa *Busca rápida* e selecione **Lista de aprovados** em Wave Analytics.



Clique em **Novo** e insira as informações do site.

A lista de aprovados do Wave integrado inclui os seguintes itens por padrão:

- *.salesforce.com:*
- *.force.com:*
- O domínio personalizado de sua organização.

Wave: Explore e visualize

Explore seus dados mais facilmente com melhor navegação e experiência do usuário, além de novas funções, filtros e tipos de gráfico.

NESTA SEÇÃO:

[Melhorias na navegação da tabela de comparação](#)

Crie novas colunas de forma rápida e fácil, e navegue entre as colunas existentes usando o mouse ou o teclado.

[Melhorias nas tabelas dinâmicas e de valores](#)

Agora as tabelas de valores e dinâmicas permitem copiar valores diretamente das células. A tabela de valores também permite classificação com base em coluna e tem uma linha de sumário.

[Explorar novos filtros e funções](#)

Duas novas condições de filtro permitem incluir ou excluir valores nulos das medidas com base em intervalo. E um novo conjunto de funções SAQL chegou à festa para dar mais opções de agregação.

[Expandir seus horizontes de visualização com novos gráficos do Wave](#)

Use radares, árvores e bolhas para visualizar seus negócios. Os novos gráficos, em conjunto com outros novos tipos, como gráficos de matriz e de linha de tempo multimétrica, aumentam as opções para visualizar qualquer tipo de dados.

[Gráficos aprimorados do Wave](#)

De linhas preditivas a eixos em escala e tamanhos de rótulo personalizáveis para manipular melhor valores nulos, os gráficos do Wave continuam expandindo os limites de utilidade e flexibilidade.

Melhorias na navegação da tabela de comparação

Crie novas colunas de forma rápida e fácil, e navegue entre as colunas existentes usando o mouse ou o teclado.

Você pode navegar pelas colunas no editor de coluna usando os botões de seta, ou as teclas de seta para a direita e para a esquerda do teclado.

PRODUCT_CATEGORY	PRODUCT_NAME	A	B	C
		COUNT OF ROWS	SUM OF PROFIT	PROFIT (LOSS) PER SALE
Furniture	12-1/2 Diameter Round Wall Clock	12	2,687.3685	\$223.95
	36X48 HARDFLOOR CHAIRMAT	2	-813.262	-\$406.63
	3M Hangers With Command Adhesive	4	45.7125	\$11.43
	3M Polarizing Light Filter Sleeves	5	626.0546	\$125.21
	3M Polarizing Task Lamp with Clamp Ar...	10	5,100.9404	\$510.09
	6" Cubicle Wall Clock, Black	5	-325.1779	-\$65.04
	9-3/4 Diameter Round Wall Clock	7	-173.5256	-\$24.79
	Advantus Employee of the Month Certifi...	7	468.4434	\$66.92
	Advantus Panel Wall Acrylic Frame	2	4,903.3071	\$2,451.65
	Advantus Panel Wall Certificate Holder - ...	5	-45.0217	-\$9
Aluminum Document Frame	15	-442.7878	-\$29.52	

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)

CloseApply

Quando você chega à última coluna da direita, o botão de seta para a direita se torna um botão de adicionar coluna. É possível clicar no botão de adicionar coluna ou usar a tecla Enter do teclado para adicionar uma nova coluna 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

Também é possível adicionar colunas diretamente na tabela de comparação, usando o novo menu de adição de coluna.

celis (formula)

Group

Subgroup

Profit (Loss) Per Sale by Product_Category and Product_Name

+ Group

Filter

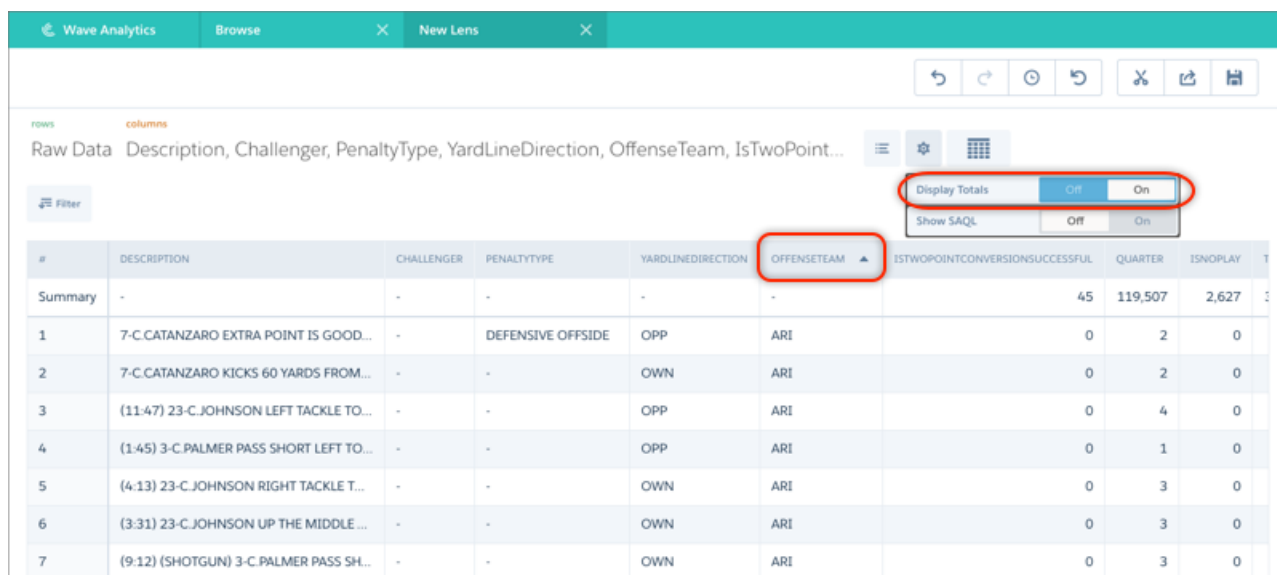
PRODUCT_CATEGORY	PRODUCT_NAME	COUNT OF ROWS	SUM OF PROFIT	PROFIT (LOSS) PER SALE	
Furniture	12-1/2 Diameter Round Wall Clock	12	2,687.3685	\$223.95	+ Add Column Add Formula Column
	36X48 HARDFLOOR CHAIRMAT	2	-813.262	-\$406.63	
	3M Hangers With Command Adhesive	4	45.7125	\$11.43	
	3M Polarizing Light 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	

Selecione **Adicionar coluna de fórmula** para adicionar uma coluna e abrir o editor de coluna.

Use o novo botão **Fechar** para sair do editor de coluna sem aplicar as alterações à coluna.

Melhorias nas tabelas dinâmicas e de valores

Agora as tabelas de valores e dinâmicas permitem copiar valores diretamente das células. A tabela de valores também permite classificação com base em coluna e tem uma linha de sumário.



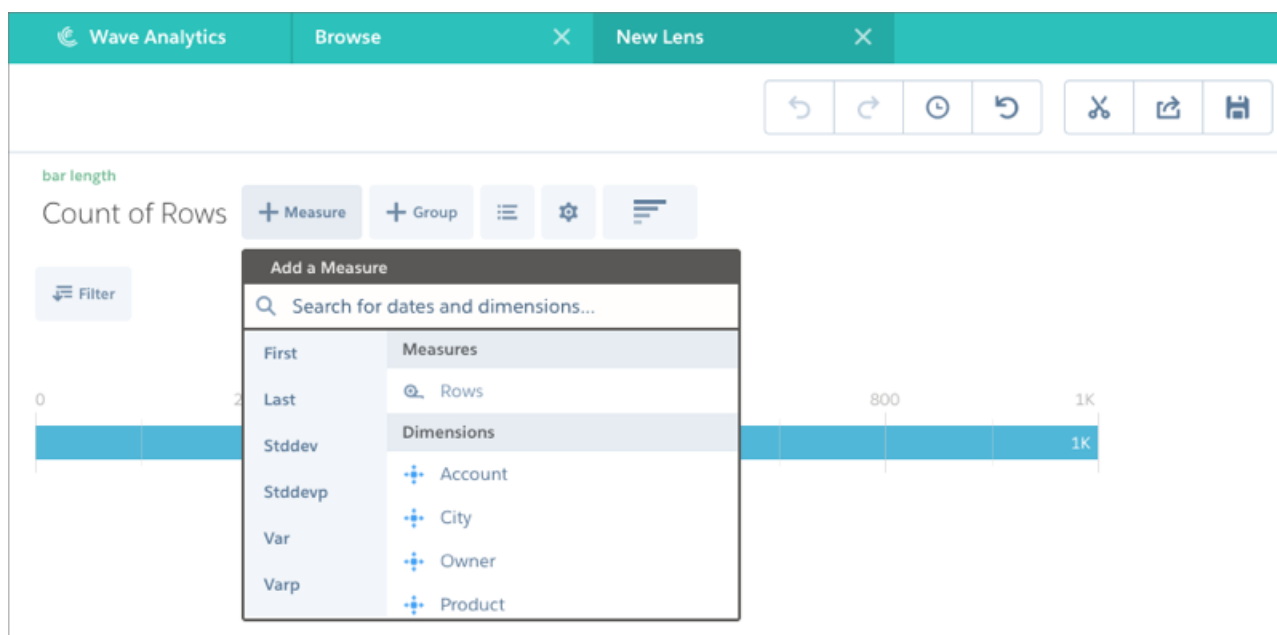
#	DESCRIPTION	CHALLENGER	PENALTYTYPE	YARDLINEDIRECTION	OFFENSETEAM	ISTWOPOINTCONVERSIONSUCCESSFUL	QUARTER	ISNOPLAY	T
Summary	-	-	-	-	-	45	119,507	2,627	
1	7-C.CATANZARO EXTRA POINT IS GOOD...	-	DEFENSIVE OFFSIDE	OPP	ARI	0	2	0	
2	7-C.CATANZARO KICKS 60 YARDS FROM...	-	-	OWN	ARI	0	2	0	
3	(11:47) 23-C.JOHNSON 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 novos filtros e funções

Duas novas condições de filtro permitem incluir ou excluir valores nulos das medidas com base em intervalo. E um novo conjunto de funções SAQL chegou à festa para dar mais opções de agregação.

Duas novas condições de filtro permitem incluir ou excluir valores nulos das medidas com base em intervalo. Use **Is Null** para retornar todos os nulos em um intervalo especificado. Use **Is Not Null** para excluir todos os nulos dos resultados em um intervalo especificado.

Novas funções de agregação de SAQL oferecem mais opções para agregar medidas: **first()**, **last()**, **median()**, **stddev()** (desvio padrão), **stddevp()** (desvio padrão da população), **var()** (variância), **varp()** (variância da população).

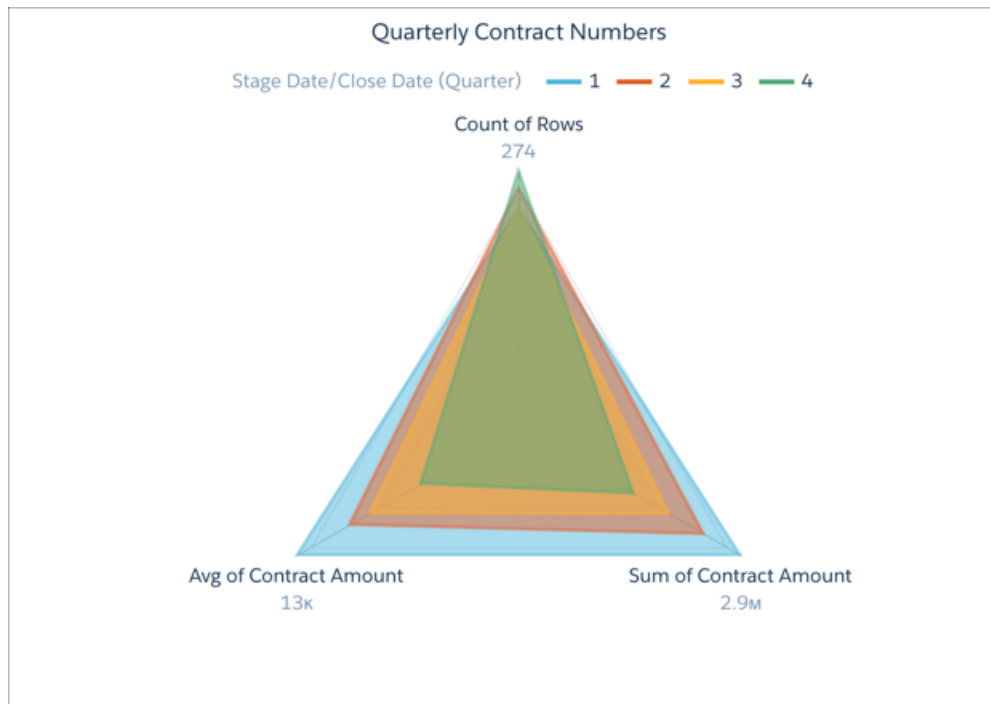


E, se você usar o construtor de consultas do Designer de painéis do Wave para criar etapas, a nova versão permite visualizar melhor os gráficos ou tabelas criados.

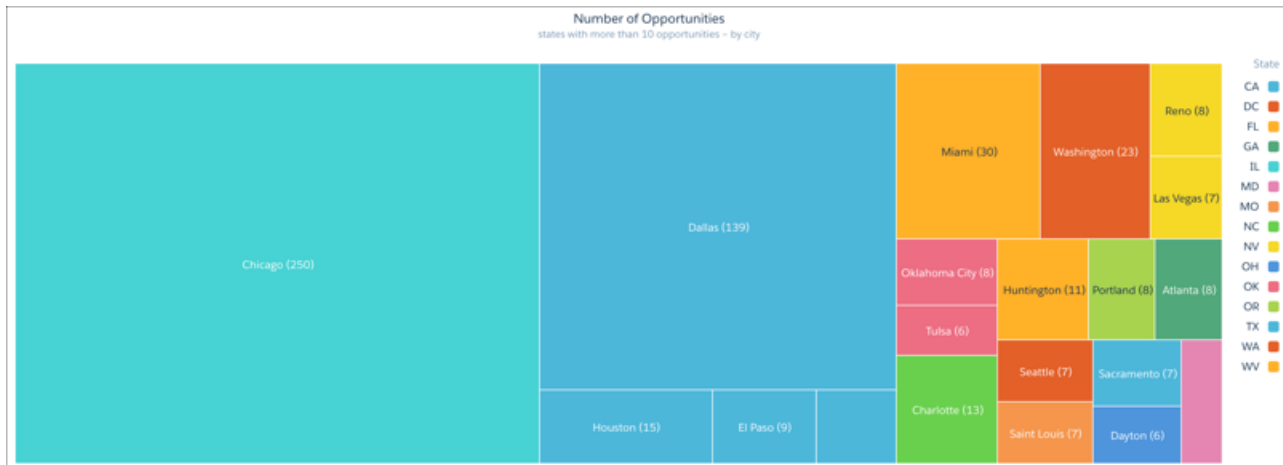
Expandir seus horizontes de visualização com novos gráficos do Wave

Use radares, árvores e bolhas para visualizar seus negócios. Os novos gráficos, em conjunto com outros novos tipos, como gráficos de matriz e de linha de tempo multimétrica, aumentam as opções para visualizar qualquer tipo de dados.

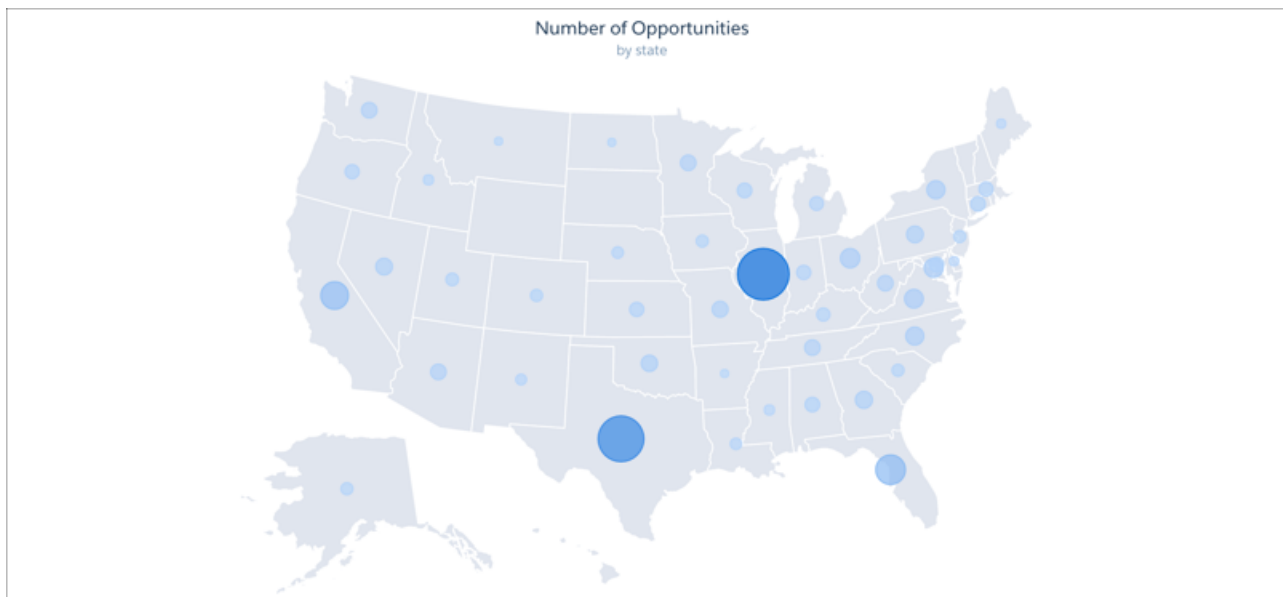
Use gráficos de radar para exibir um pequeno conjunto de dados com uma dimensão e ao menos três colunas de medição. Por exemplo, compare os números de contratos assinados, quantidade total de contratos e valor médio dos contratos de cada trimestre do ano.



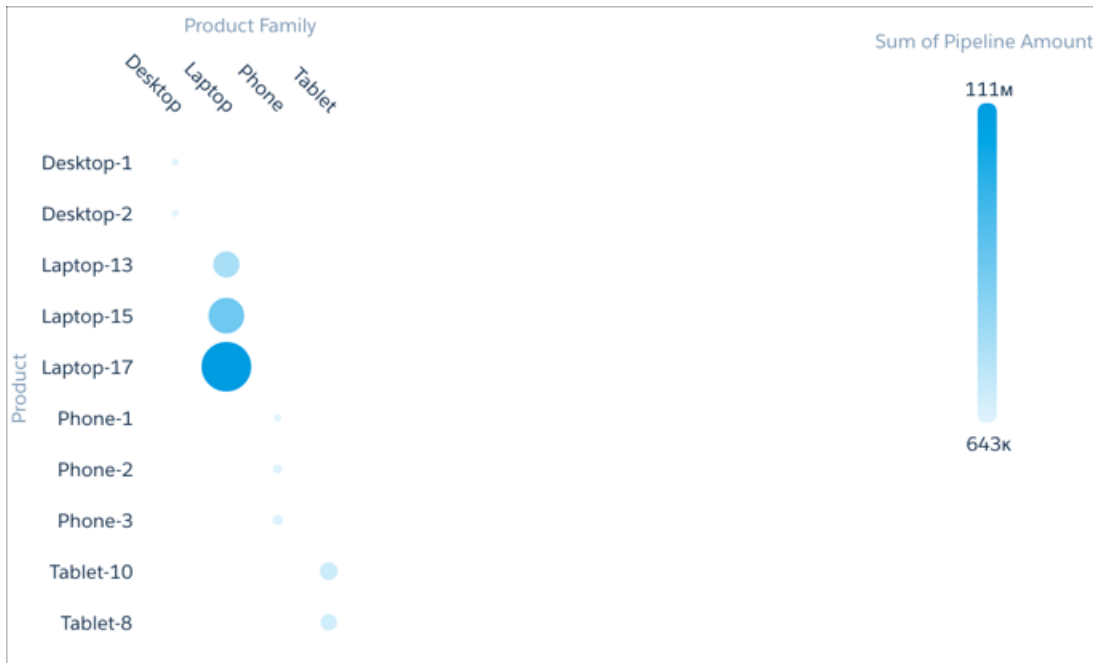
Use mapas de árvore para visualizar dados hierárquicos quantitativos nos quais retângulos recipientes designam o relacionamento com cores, e retângulos "folhas" representam a quantidade usando área. Por exemplo, você pode mostrar o número de oportunidades por cidade em cada estado.



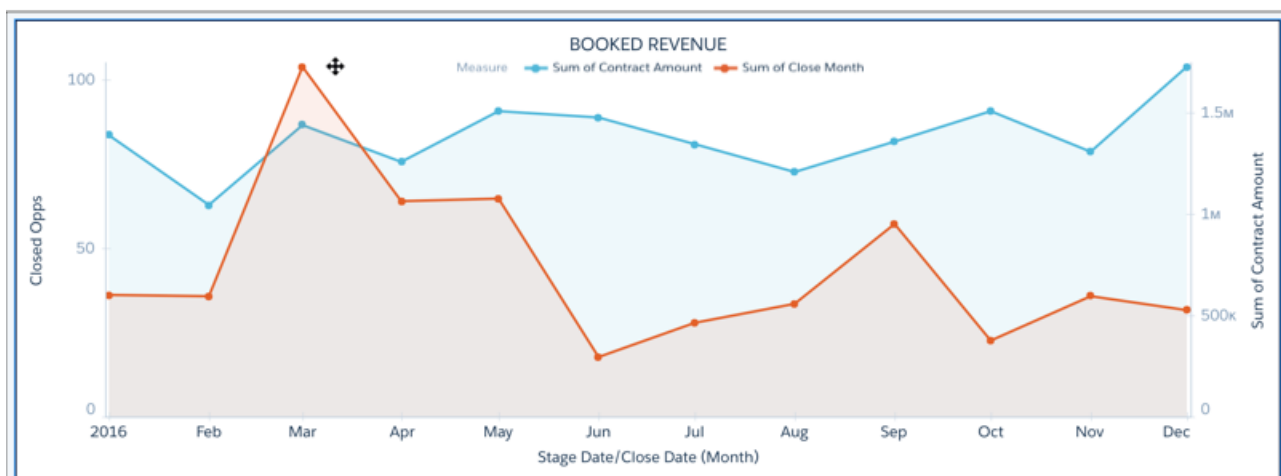
Assim como gráficos de mapa, os mapas de bolha usam aspectos visuais para indicar valores de medida em áreas geográficas específicas. Por exemplo, você pode mostrar o número relativo de oportunidades em cada estado.



Use gráficos de matriz (novidade no designer de painéis do Wave) para criar uma tabela que representa as medidas visualmente, permitindo perceber rapidamente valores extremos. Por exemplo, você pode mostrar quais famílias de produtos estão gerando o maior número de oportunidades.



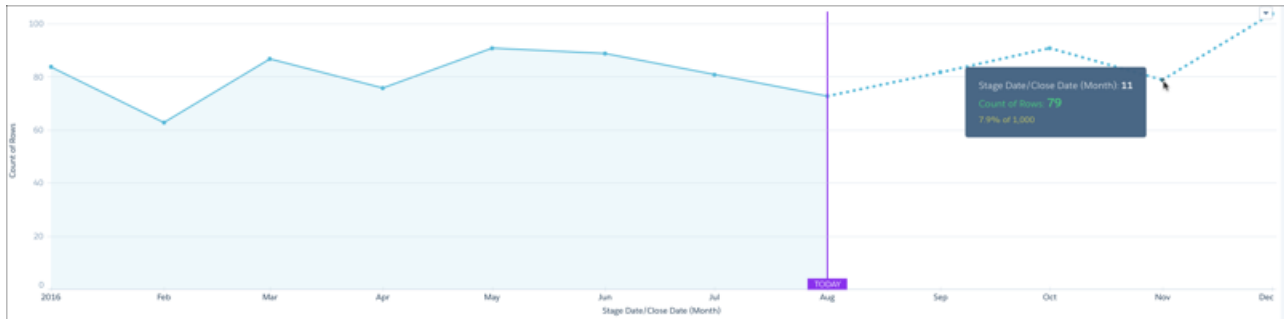
Com gráficos de linha de tempo multimétricos, você pode comparar simultaneamente várias medidas ao longo do tempo, com apenas uma visualização. Por exemplo, você pode plotar oportunidades fechadas por mês junto com valor total de contrato.



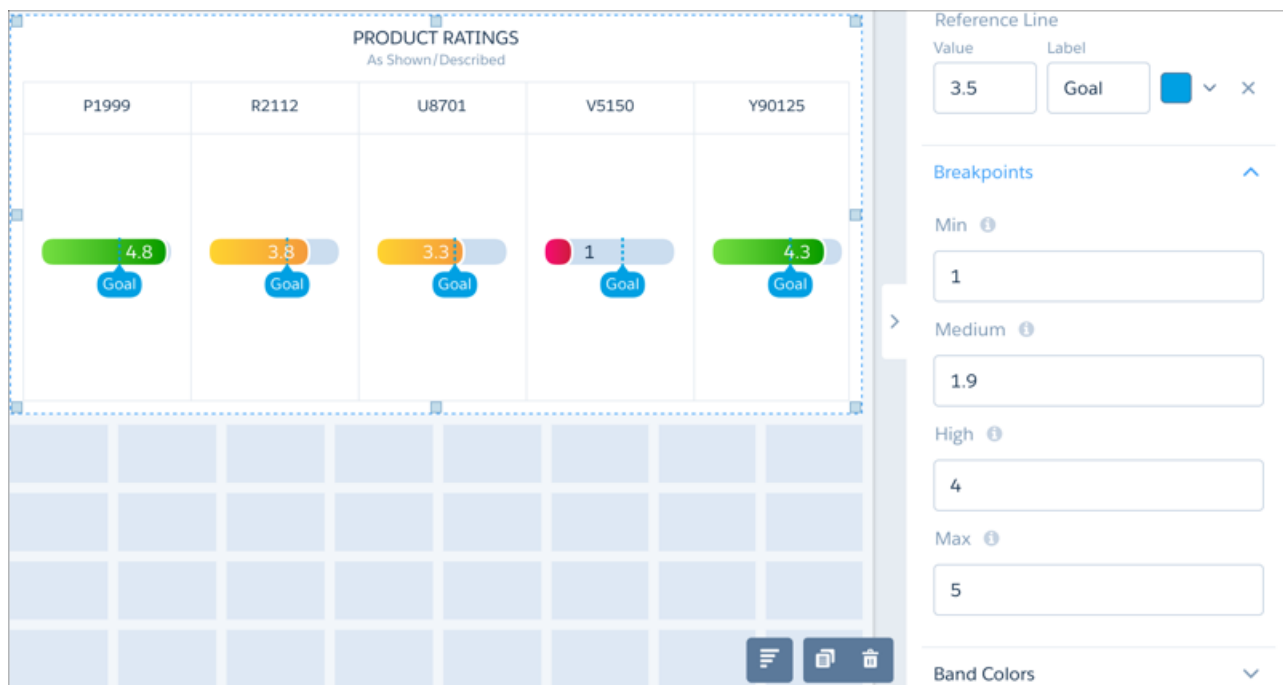
Gráficos aprimorados do Wave

De linhas preditivas a eixos em escala e tamanhos de rótulo personalizáveis para manipular melhor valores nulos, os gráficos do Wave continuam expandindo os limites de utilidade e flexibilidade.

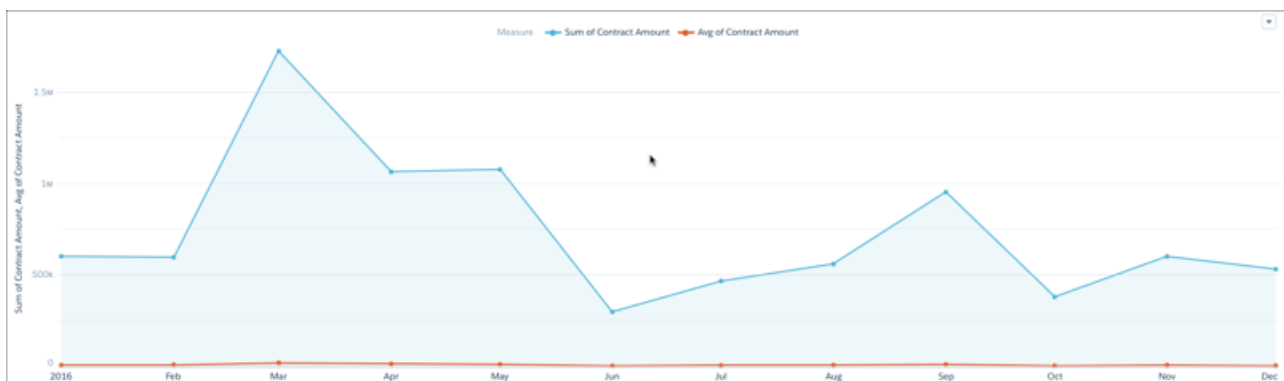
Precisa enfatizar que seus dados estão olhando para o futuro? Basta adicionar uma linha preditiva a seu gráfico de linha de tempo. Você define a data em que a linha do tempo deixa os dados existentes para trás e usa dados previstos para determinar o curso.



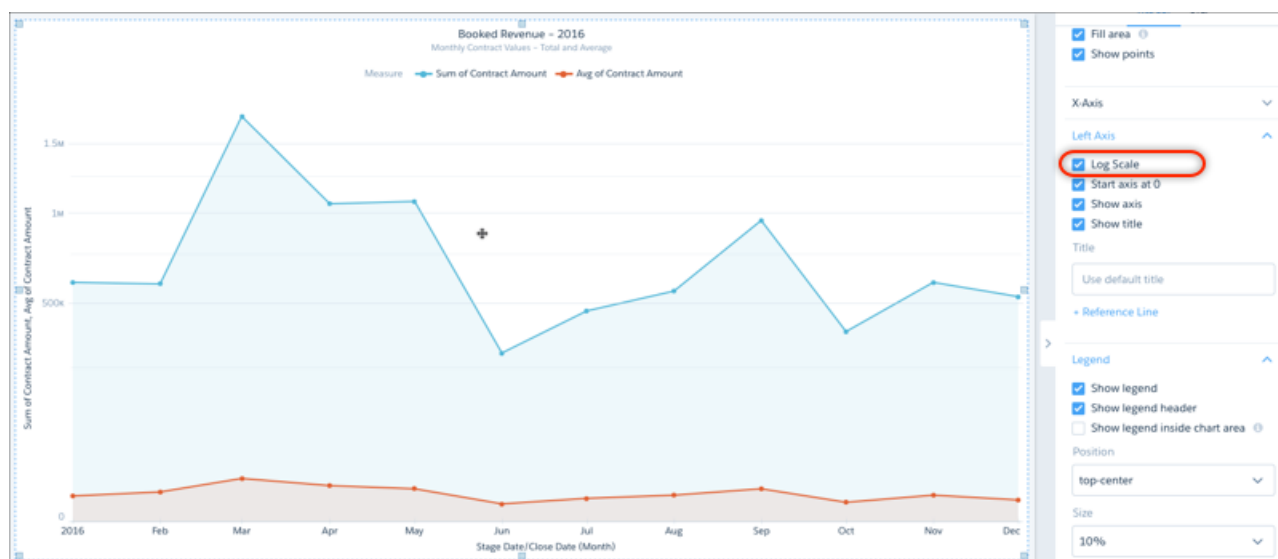
Falando do futuro, agora você pode definir metas em medidores planos usando linhas de referência.



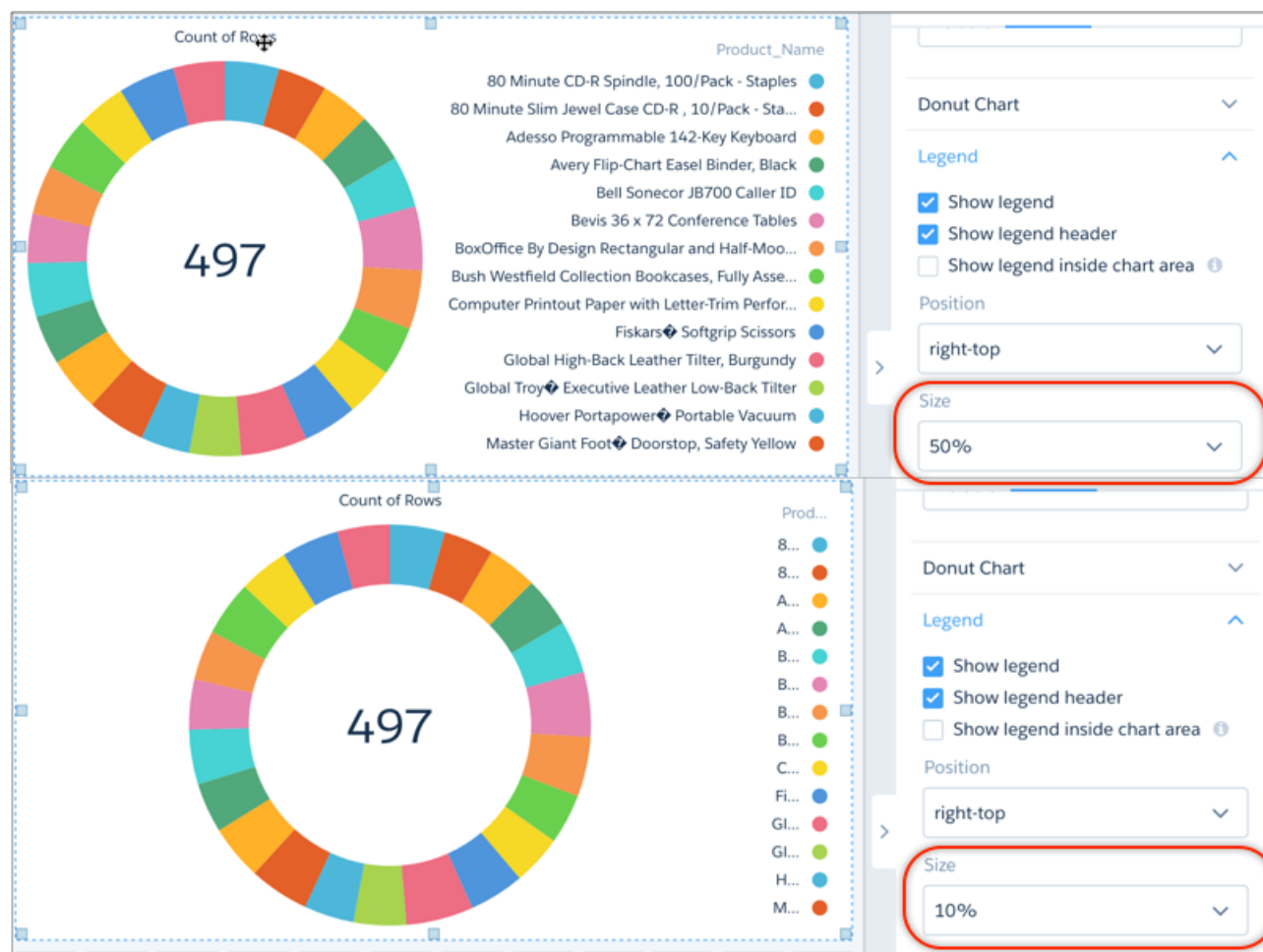
Melhorar a legibilidade dos gráficos é ainda mais fácil com espaçamento personalizado entre rótulos e uma escala para eixos verticais estilo log. O gráfico finalizado pode ser um pouco difícil de ler no começo:



Mas, com alguma ajuda do ajuste de escala em estilo log, ele pode se tornar uma estrela:



Controle o tamanho do texto das legendas em gráficos para melhorar a legibilidade, ou tirá-las do caminho, com o menu de dimensionamento de legenda.



Outras melhorias incluem permitir que leitores de tela leiam todos os pontos de dados em um gráfico e indicar valores nulos com hífens.

Wave: Projete e crie

Crie painéis mais eficientemente no Designer do Wave com conjuntos de dados conectados, filtros mais poderosos, ações em lote e suporte a tabela dinâmica.

NESTA SEÇÃO:

[Criar painéis mais rapidamente com clonagem de widget e substituição de etapa](#)

Clone widgets para criar componentes com aparência semelhante em um painel do Wave. Por exemplo, você pode criar rapidamente três widgets de número e trocar as etapas deles para mostrar o total de oportunidades em aberto, o total de oportunidades ganhas e o total de oportunidades perdidas. Também é possível clonar os widgets de gráfico e alterar o tipo de gráfico para visualizar os mesmos resultados de forma diferente.

[Filtragem automatizada entre conjuntos de dados com origens de dados conectadas](#)

Por padrão, as etapas do mesmo conjunto de dados são facetadas, filtrando uma à outra automaticamente. Para facetar etapas de diferentes conjuntos de dados, ou mesmo etapas estáticas em um painel de designer do Wave, conecte-os. Anteriormente, era necessário modificar o JSON e usar vinculações para facetar essas etapas.

[Personalizar os valores de exibição de widgets de lista e de alternância](#)

Agora você pode configurar widgets de lista e de alternância para mostrar valores de vários campos. Por exemplo, um widget de lista pode mostrar representante de vendas e região, com valores como SalesRepA-West, SalesRepB-West e SalesRepC-North, permitindo que você filtre com base nos dois campos. Também é possível exibir medidas como parte do valor e formatar a exibição.

[Executar uma ação em vários registros de tabela com um único clique](#)

Você pode criar ações em massa personalizadas, que são aplicadas a todos os registros exibidos em um widget de tabela de um painel do designer do Wave. Use ações em massa para atualizar registros ou executar uma ação em cada um deles. Por exemplo, se a tabela mostrar pacientes que não tiveram consulta com seus médicos em dois anos, a ação em massa poderá enviar um lembrete por email a cada um.

[Resumir dados entre dimensões com tabelas dinâmicas](#)

Agora você pode exibir um widget de tabela como uma tabela dinâmica em um painel do designer do Wave. O widget dinamiza a tabela com base no último agrupamento definido. É necessário definir o agrupamento em uma única dimensão.

[Salvar e empacotar imagens com aplicativos do Wave](#)

Agora você pode usar o Designer do Wave para carregar imagens para widgets de imagens e segundo plano. O Designer do Wave as salva em uma galeria de imagens associada ao aplicativo do painel. O tamanho máximo do arquivo de imagem é de 2 GB. Quando você empacota um painel do Wave, o Wave agora inclui imagens.

[Obter cálculos precisos com a nova manipulação de medida nula](#)

Agora os cálculos ignoram medidas nulas. Anteriormente, elas eram contadas como zero. Se todos os valores em um cálculo forem nulos, o resultado também será nulo. Por isso, os widgets podem mostrar resultados diferentes. Agora uma medida nula aparece como um traço no designer e explorador do Wave.

[Consultar conjuntos de dados e objetos do Salesforce com novos tipos de etapa](#)

Os painéis do Designer do Wave agora têm mais tipos de etapas, o que permite consultar objetos do Salesforce e conjuntos de dados.

[Controles mais intuitivos para o widget de data](#)

É possível configurar o widget de data para mostrar anos fiscais e de calendário, além de intervalos de data relativos e absolutos. Enquanto o painel está em modo de visualização, o widget de data oferece um design mais intuitivo para selecionar datas absolutas e relativas.

[Identificar etapas com rótulos descritivos](#)

Dê rótulos descritivos às etapas para facilitar o trabalho com elas. Por exemplo, "Valor de oportunidades ganhas" é mais informativo do que o ID padrão, "Valor_1". Especifique o rótulo ao criar a etapa, pois o Wave gera o ID da etapa com base no rótulo. Depois de criar a etapa, você pode alterar o rótulo, mas não o ID, a menos que você edite o JSON. Os IDs de etapa são obrigatórios ao trabalhar com o JSON do painel, assim como ao definir vinculações.

[Outras melhorias do Designer de painéis do Wave](#)

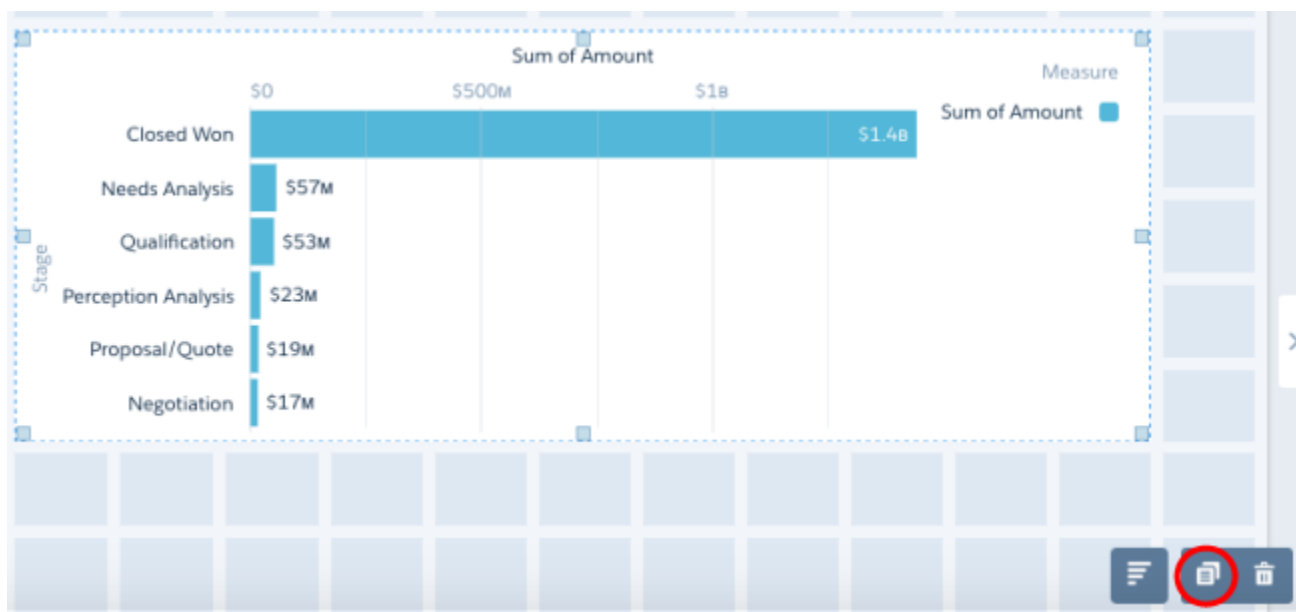
Faça mais com o Designer do Wave. Empacote mais partes do painel. Aplique rótulos descritivos às etapas. Personalize a grade do Designer do Wave.

Criar painéis mais rapidamente com clonagem de widget e substituição de etapa

Clone widgets para criar componentes com aparência semelhante em um painel do Wave. Por exemplo, você pode criar rapidamente três widgets de número e trocar as etapas deles para mostrar o total de oportunidades em aberto, o total de oportunidades ganhas e o total de oportunidades perdidas. Também é possível clonar os widgets de gráfico e alterar o tipo de gráfico para visualizar os mesmos resultados de forma diferente.



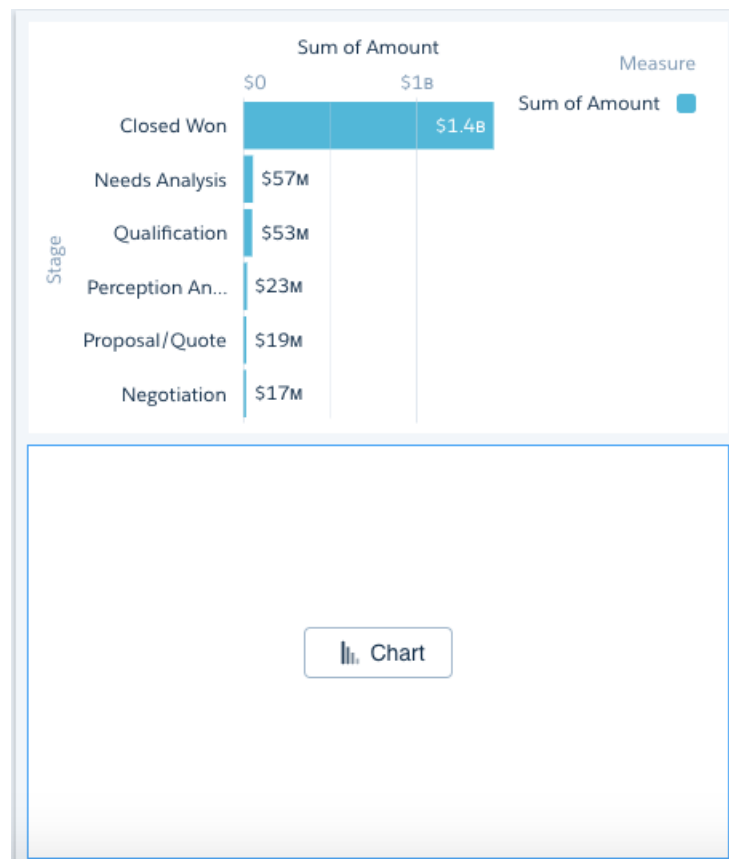
1. Clique em  para editar o painel.
2. Para clonar um widget:
 - Selecione o widget. É possível clonar qualquer widget, exceto data ou intervalo.



- Clique em .
- O Wave coloca uma cópia do widget na parte inferior do painel. O widget clonado faz referência à mesma etapa.
3. Para alterar a etapa de um widget:
 - a. Clique em  para abrir o menu de ação de etapa.

- b. Clique em .

O Wave remove a etapa, criando um widget vazio.



- c. Adicione outra etapa ao widget.

4. Salvar o painel.

Filtragem automatizada entre conjuntos de dados com origens de dados conectadas

Por padrão, as etapas do mesmo conjunto de dados são facetadas, filtrando uma à outra automaticamente. Para facetar etapas de diferentes conjuntos de dados, ou mesmo etapas estáticas em um painel de designer do Wave, conecte-os. Anteriormente, era necessário modificar o JSON e usar vinculações para facetar essas etapas.



Nota: Não é possível conectar etapas estáticas que especificam intervalos de data e medição.

1. Clique em  para editar o painel.
2. Clique em  e selecione **Origens de dados conectadas**.
3. Clique em **Nova conexão**.

New Connection ✕

Connection Name

Data Source 1

Choose Data Source 1

Connects To

Data Source 2

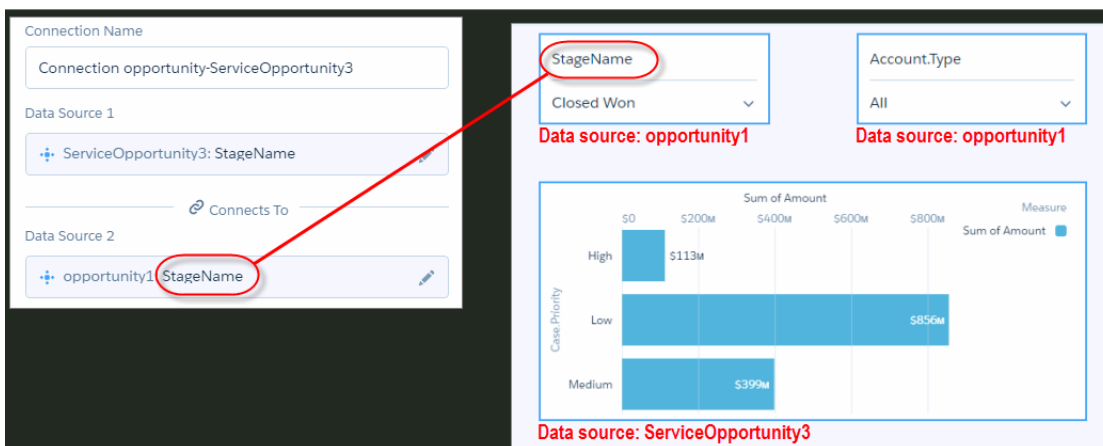
Choose Data Source 2

Back

Save

4. Digite um nome para a conexão.
5. Clique em **Escolher origem de dados 1** para selecionar a primeira origem de dados. Para cada origem de dados, selecione um conjunto de dados ou uma etapa estática usada no painel.
6. Escolha um campo da origem de dados para que o Wave possa conciliar os registros entre as origens especificadas.

 **Nota:** A filtragem por faceta funciona apenas nos campos usados para definir a conexão. Por exemplo, a conexão da captura de tela abaixo é baseada no campo StageName. Por isso, o widget de lista StageName é facetado de acordo com o gráfico de barra. Se uma seleção for feita no widget de lista Account.Type, não haverá filtragem por faceta: os resultados não serão filtrados. Para ativar a filtragem por faceta no campo Account.Type, defina outra conexão com base neste campo usando as mesmas origens de dados.



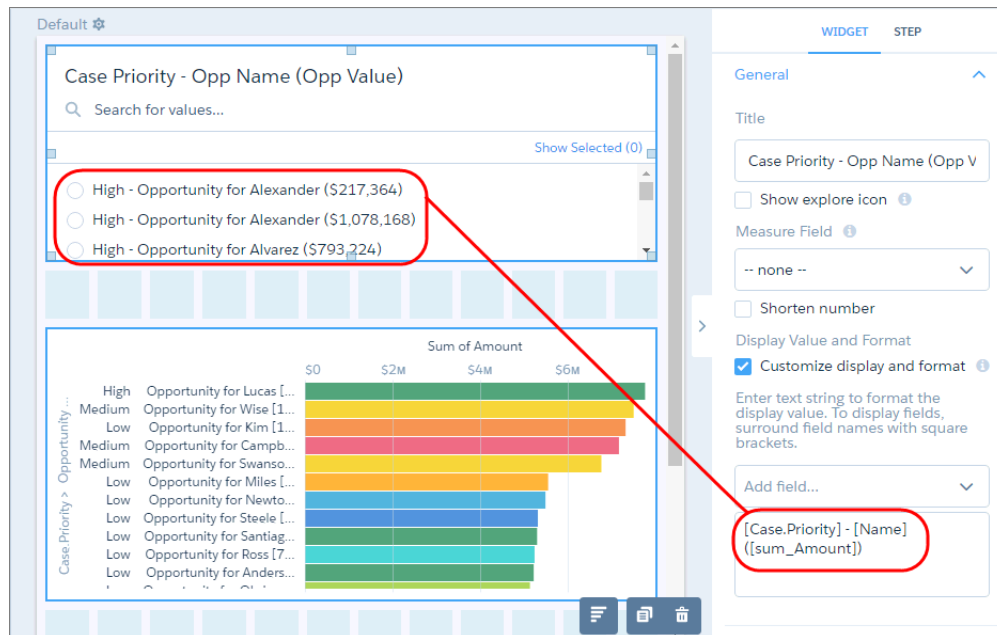
7. Clique em **Escolher origem de dados 2** para selecionar a segunda origem e, em seguida, escolha um campo.
8. Para adicionar outra origem de dados, clique em **Adicionar origem de dados**. Essa opção aparece depois de você conectar duas origens de dados.
9. Clique em **Salvar**.

 **Nota:** Se você adicionou anteriormente um conjunto de dados e uma dimensão a uma definição de etapa estática para facetar com outra etapa, o Wave cria uma conexão de origem de dados entre eles. Também remove o conjunto de dados e a dimensão da definição de etapa.

Personalizar os valores de exibição de widgets de lista e de alternância

Agora você pode configurar widgets de lista e de alternância para mostrar valores de vários campos. Por exemplo, um widget de lista pode mostrar representante de vendas e região, com valores como SalesRepA-West, SalesRepB-West e SalesRepC-North, permitindo que você filtre com base nos dois campos. Também é possível exibir medidas como parte do valor e formatar a exibição.

Para personalizar os valores de exibição, clique em **Personalizar exibição e formato** nas propriedades do widget. Na lista suspensa **Adicionar campo...**, selecione um agrupamento ou medida definidos na consulta de etapa. É possível inserir mais caracteres diretamente na caixa de editor para formatar a exibição. Por exemplo, você pode adicionar parênteses ao redor do valor da medição, como mostrado.



Executar uma ação em vários registros de tabela com um único clique

Você pode criar ações em massa personalizadas, que são aplicadas a todos os registros exibidos em um widget de tabela de um painel do designer do Wave. Use ações em massa para atualizar registros ou executar uma ação em cada um deles. Por exemplo, se a tabela mostrar pacientes que não tiveram consulta com seus médicos em dois anos, a ação em massa poderá enviar um lembrete por email a cada um.

O Wave não permite a realização de ações em massa em widgets de tabela criados com os tipos de etapa `static` ou `sql`.

Para adicionar uma ação em massa a um widget de tabela:

1. Em uma página do Visualforce, defina a lógica que a ação em massa realiza.
2. Configure as seguintes propriedades do widget para exibir a ação em massa no menu de ação do widget de tabela.

Propriedade	Descrição
Mostrar ação personalizada	Selecione para exibir a ação em massa no menu de ação do widget.
Rótulo de ação personalizado	Rótulo da ação no menu de ação.
Nome da página do Visualforce	Nome da API da página do Visualforce em que você definiu a lógica da ação em massa.
Prefixo do namespace do Visualforce	Opcional. O prefixo de namespace especificado para a página do Visualforce.

The screenshot displays the 'Accounts From Wave' table widget. The table has columns: #, ACCOUNT SOURCE, ACCOUNT.ANNUALREVENUE, and BILLING COUNTRY. It 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 'Create_Opportunities' and the 'Visualforce Namespace Prefix' is empty.

A ação em massa aparece no menu de ação do widget de tabela.

 **Nota:** Esse menu de ação em nível de widget é diferente do menu de ação em nível de registro que está disponível em um registro.

The screenshot shows the same 'Accounts From Wave' table widget. A context menu is open over the table, displaying three options: 'Annotate', 'Create Opportunities' (highlighted with a red circle), and 'Share'. The table data is visible in the background.

Para obter mais informações, consulte "[Configurar ações em massa em registros de tabela](#)".

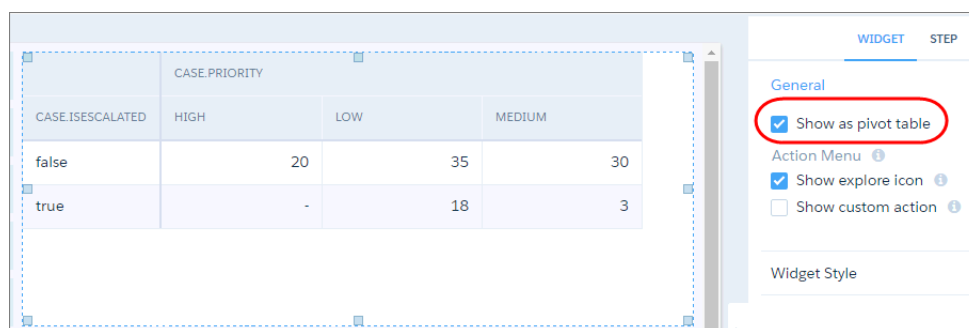
Resumir dados entre dimensões com tabelas dinâmicas

Agora você pode exibir um widget de tabela como uma tabela dinâmica em um painel do designer do Wave. O widget dinamiza a tabela com base no último agrupamento definido. É necessário definir o agrupamento em uma única dimensão.

A tabela a seguir é dinamizada pelo agrupamento Prioridade.

	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 exibir um widget de tabela como uma tabela dinâmica, selecione **Mostrar como tabela dinâmica**. "Essa opção aparece somente quando a consulta de etapa contém um agrupamento.

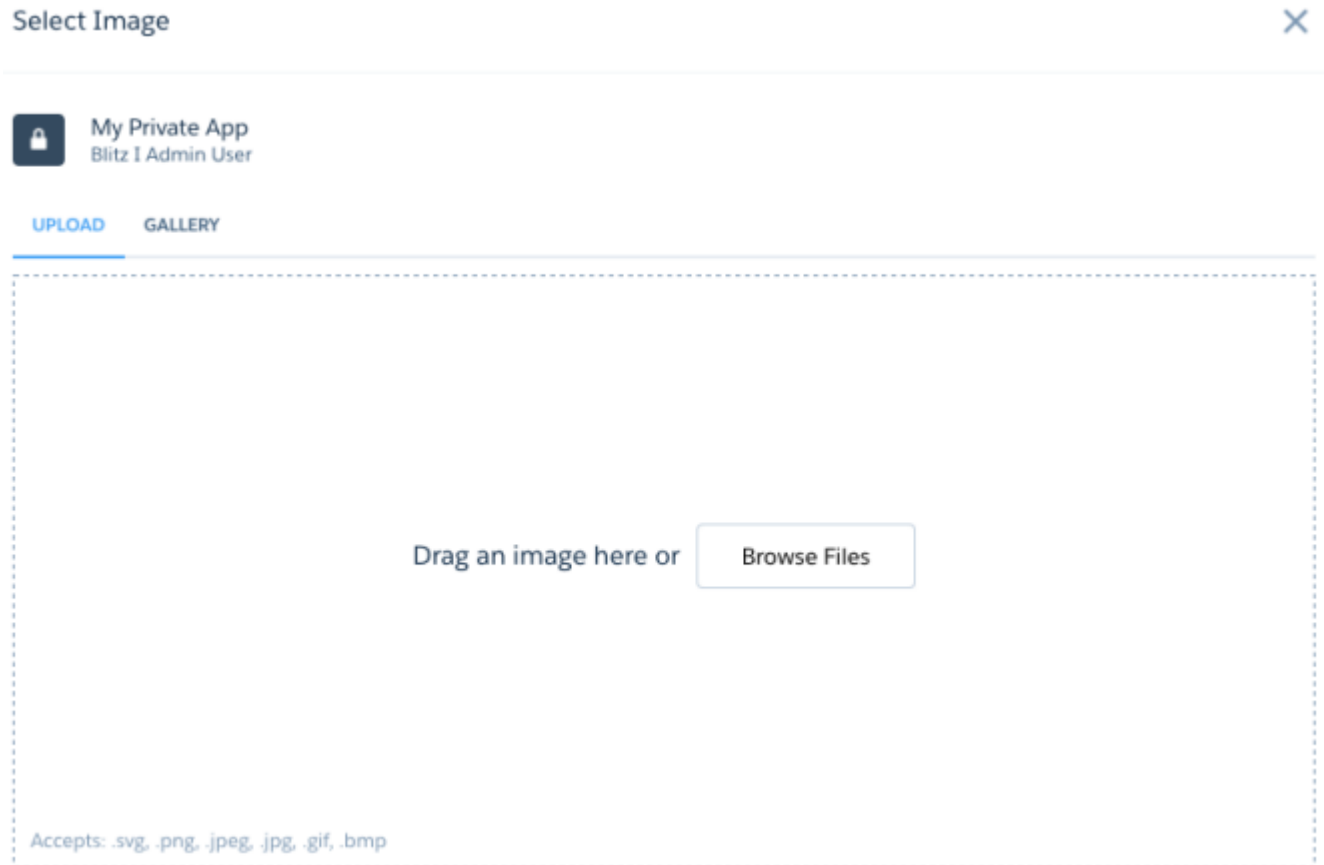


Salvar e empacotar imagens com aplicativos do Wave

Agora você pode usar o Designer do Wave para carregar imagens para widgets de imagens e segundo plano. O Designer do Wave as salva em uma galeria de imagens associada ao aplicativo do painel. O tamanho máximo do arquivo de imagem é de 2 GB. Quando você empacota um painel do Wave, o Wave agora inclui imagens.

Para carregar uma imagem, são necessárias as permissões de usuário "Criar e editar painéis do Wave Analytics" e "Criar aplicativos do Wave Analytics".

Quando precisar de uma imagem, você poderá carregar uma ou usar uma que já existe na galeria.



Imagens que foram adicionadas anteriormente usando o ID de documento continuam a funcionar. O ID de documento pode ser visualizado, mas não editado, na interface do usuário. Para substituir essas imagens, remova-as e escolha uma nova imagem na galeria.

Obter cálculos precisos com a nova manipulação de medida nula

Agora os cálculos ignoram medidas nulas. Anteriormente, elas eram contadas como zero. Se todos os valores em um cálculo forem nulos, o resultado também será nulo. Por isso, os widgets podem mostrar resultados diferentes. Agora uma medida nula aparece como um traço no designer e explorador do Wave.

A manipulação de medida nula está ativada nas organizações criadas durante ou após a versão Spring '17, não podendo ser desativada. Para mais informações sobre a ativação de manipulação de medida nula em uma organização existente, consulte [Obter melhores resultados com a manipulação de medida nula](#).

Consultar conjuntos de dados e objetos do Salesforce com novos tipos de etapa

Os painéis do Designer do Wave agora têm mais tipos de etapas, o que permite consultar objetos do Salesforce e conjuntos de dados. É possível definir manualmente os seguintes novos tipos de etapa no JSON do painel. Não é possível usar estes tipos de etapa em formato compacto.

Tipo de etapa `saql`

Use para consultar um conjunto de dados do Wave. Esse tipo de etapa retorna até 10.000 resultados. É o único tipo de etapa que permite incluir SAQL para ativar uma tabela de valores. Também possui comportamento de facetas diferente com coagrupamentos em comparação

a outros tipos. Se esse tipo de etapa coagrupar os conjuntos de dados A e B, as seleções em etapas que usam o conjunto de dados A ou B filtrarão por faceta essa etapa. A filtragem por faceta vale apenas para o primeiro conjunto de dados com coagrupamentos definidos em outros tipos de etapa.

Veja um exemplo da sintaxe JSON da etapa `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"
}
```



Dica: Para que a consulta retorne dimensões que não estão incluídas em agrupamentos, use a função `first()`. No exemplo, como existe um ID exclusivo para cada registro de oportunidade, a primeira conta recuperada para cada ID é o valor correto. Na verdade, é a única conta. Se uma oportunidade tivesse IDs duplicados, a consulta atribuiria a conta errada a todas as oportunidades subsequentes após a primeira.

Propriedade	Descrição
tipo	Tipo da etapa. Defina como <code>saql</code> .
rótulo	Rótulo da etapa.
consulta	Consulta SAQL. Para obter mais informações sobre consultas SAQL, consulte a Referência de SAQL do Wave Analytics .
isFacet	Permite que esta etapa facete e seja facetada por outras etapas. A filtragem por faceta ocorre quando uma seleção em um widget filtra outras etapas no painel. Por padrão, etapas do mesmo conjunto de dados são facetadas. Para facetar etapas de diferentes conjuntos de dados, conecte as origens de dados. A propriedade <code>autoFilter</code> não é necessária para permitir a filtragem por facetadas destes tipos de etapa.
useGlobal	Aplique filtros globais a esta etapa.

Tipo de etapa `soql`

Use para consultar diretamente objetos do Salesforce, padrão ou personalizados, para obter dados do Salesforce que não estão disponíveis em conjuntos de dados. Também é possível consultar objetos externos criados com um adaptador de OData para Salesforce Connect. Para mais informações sobre o uso do Salesforce Connect para acessar dados externos, consulte a ajuda online do [Salesforce Connect](#). O usuário que está visualizando o painel deve ter acesso ao objeto e aos campos consultados pela etapa `soql`.

Veja um exemplo da sintaxe JSON da etapa `soql`.

```
"soql": {
  "type": "soql",
  "query": "SELECT Name from ACCOUNT",
  "strings": ["Name"],
  "numbers": [],
  "groups": [],
}
```

```
"selectMode": "single"
}
```

Propriedade	Descrição
tipo	Tipo da etapa. Defina como <code>soql</code> .
rótulo	Rótulo da etapa.
consulta	Consulta SOQL. Para mais informações sobre consultas SOQL, consulte a Referência SOQL e SOSL do Force.com .
strings	Sinaliza os campos especificados como dimensões sem agrupamento. Por exemplo, é possível sinalizar um campo como uma dimensão para uma tabela de valores em que nenhum agrupamento é permitido.
números	Sinaliza os campos especificados como medidas.
grupos	Sinaliza os campos especificados como agrupamentos. Por exemplo, você pode sinalizar um campo como um agrupamento para uma tabela dinâmica ou gráfico.

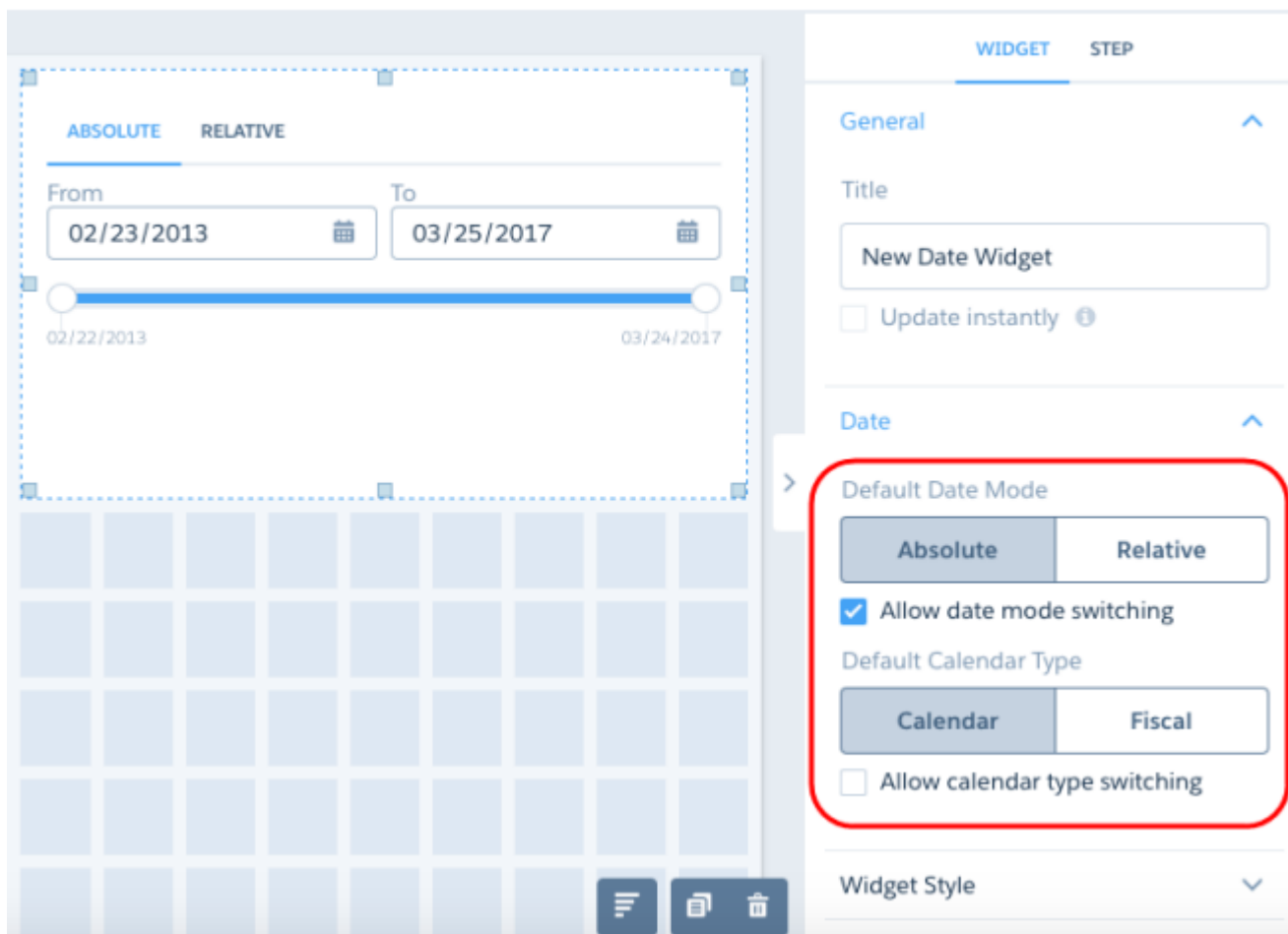
As propriedades `isFacet` e `useGlobal` não se aplicam a este tipo de etapa. É possível usar uma vinculação para filtrar outras etapas com base em uma seleção em uma etapa `soql`.



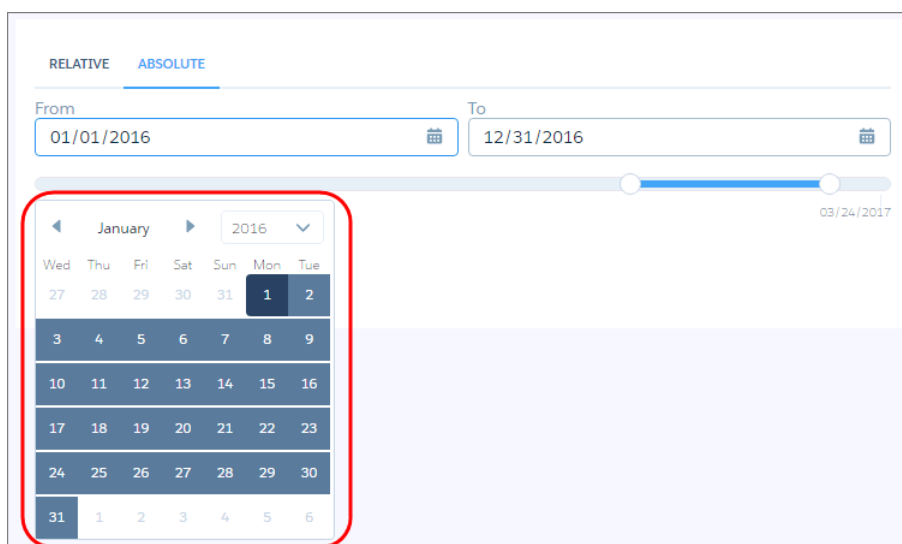
Nota: Você também pode, caso queira, especificar as propriedades "strings", "números" e "grupos" para etapas estáticas. Especifique essas propriedades para aplicar uma etapa estática a um widget que exige agrupamentos ou medidas.

Controles mais intuitivos para o widget de data

É possível configurar o widget de data para mostrar anos fiscais e de calendário, além de intervalos de data relativos e absolutos. Enquanto o painel está em modo de visualização, o widget de data oferece um design mais intuitivo para selecionar datas absolutas e relativas.



Enquanto visualiza um painel, você pode rolar rapidamente por anos e meses ao selecionar uma data absoluta. Anteriormente, era necessário digitar a data ou selecioná-la com o controle deslizante.



No modo de data relativo, o novo design intuitivo permite selecionar datas relativas a hoje, em que hoje é baseado em UTC. Também é possível digitar seus próprios valores para o intervalo.

Identificar etapas com rótulos descritivos

Dê rótulos descritivos às etapas para facilitar o trabalho com elas. Por exemplo, "Valor de oportunidades ganhas" é mais informativo do que o ID padrão, "Valor_1". Especifique o rótulo ao criar a etapa, pois o Wave gera o ID da etapa com base no rótulo. Depois de criar a etapa, você pode alterar o rótulo, mas não o ID, a menos que você edite o JSON. Os IDs de etapa são obrigatórios ao trabalhar com o JSON do painel, assim como ao definir vinculações.

O rótulo aparece quando você recorta uma etapa, quando cria uma etapa usando um assistente de widget e, como mostrado abaixo, no painel de etapa.



Nota: Não existe opção para adicionar o rótulo de etapa quando você usa um assistente de etapa para criar a etapa para um widget de lista, alternância, data ou intervalo.

Outras melhorias do Designer de painéis do Wave

Faça mais com o Designer do Wave. Empacote mais partes do painel. Aplique rótulos descritivos às etapas. Personalize a grade do Designer do Wave.

O Designer do Wave contém as seguintes melhorias.

- Os painéis criados na versão Spring '17 ou posterior são totalmente empacotáveis. Widgets de link e imagens agora são incluídos em pacotes. Para ativar esse recurso, você não pode mais excluir ativos aos quais outros ativos fazem referência (como imagens, painéis, lentes). Para excluí-los, você deve primeiro remover a referência. Este novo comportamento vale apenas para ativos criados a partir desta versão. Anteriormente era possível excluir ativos referenciados, o que causava erros no painel.
- Para controlar o tamanho dos widgets, selecione a altura de linha "fine" na grade do Designer do Wave. Quando essa opção é usada, o espaçamento vertical é definido como 0, sem possibilidade de alteração. O Wave determina o tamanho padrão de um widget com base no número de colunas e na altura da linha, para que os widgets sejam legíveis e retenham seus tamanhos relativos.

- Altere a cor da grade do Designer e da margem que aparece quando o tamanho de tela do dispositivo é maior que a largura máxima do painel.
- Especifique opções de alinhamento horizontal para widgets de número e texto.
- Use vinculações para definir dinamicamente o nome do conjunto de dados na declaração `load` de uma consulta SAQL. Também é possível usá-las para substituir toda a string de uma consulta, como mostra o exemplo.

```
"query": "{cell(static_1.selection, 0, \"query\").asString()}"
```

Dada a etapa `static_1` com os seguintes valores:

```
values: [
  {query: "q = load \"opp\"; ..."}
  {query: "q = load \"account\"; ..."}
]
```

Wave: Dados de tendência

Programe atualizações dos painéis de tendência e controle o impacto no armazenamento de dados.

NESTA SEÇÃO:

[Configurar agenda de instantâneos para relatórios de tendência](#)

Use a nova configuração de agendamento para definir a frequência das atualizações de painéis de tendência. Coloque as tendências em sua agenda, escolhendo atualizações diárias, semanais ou mensais usando dias relativos ou específicos.

[Definir limites do tamanho de conjunto de dados para relatórios de tendência em toda a organização](#)

Agora os administradores podem controlar o impacto que conjuntos de dados de tendência têm sobre os limites da organização. Use esses limites, disponíveis na página de Configurações do Wave Analytics, para evitar que conjuntos de dados de tendências tomem muito do armazenamento disponível.

[Agrupar colunas com valores booleanos em painéis de tendência](#)

Os painéis de tendência agora revelam dados booleanos como uma coluna de medida e uma coluna de dimensão, para que você possa agrupar e filtrar esses valores.

Configurar agenda de instantâneos para relatórios de tendência

Use a nova configuração de agendamento para definir a frequência das atualizações de painéis de tendência. Coloque as tendências em sua agenda, escolhendo atualizações diárias, semanais ou mensais usando dias relativos ou específicos.

Controles de agendamento intuitivos fazem parte do fluxo de criação do painel de tendência.

Controles semelhantes de agendamento estão disponíveis ao criar tendências no Salesforce Lightning e no Salesforce Classic.

Definir limites do tamanho de conjunto de dados para relatórios de tendência em toda a organização

Agora os administradores podem controlar o impacto que conjuntos de dados de tendência têm sobre os limites da organização. Use esses limites, disponíveis na página de Configurações do Wave Analytics, para evitar que conjuntos de dados de tendências tomem muito do armazenamento disponível.

Use a opção **Número máximo de linhas por instantâneo** para controlar o número máximo de linhas que um relatório de tendência pode ter quando um instantâneo é criado. Se o relatório exceder o limite, o instantâneo não será criado e um email de erro será enviado ao usuário.

Use a opção **Número máximo total de linhas em um conjunto de dados de tendência** para limitar o número máximo de linhas que o conjunto de dados do Wave que contém os instantâneos pode ter. Se o conjunto de dados exceder o limite, o instantâneo mais antigo será excluído do conjunto de dados.

Esses limites não valem para usuários administradores.

Agrupar colunas com valores booleanos em painéis de tendência

Os painéis de tendência agora revelam dados booleanos como uma coluna de medida e uma coluna de dimensão, para que você possa agrupar e filtrar esses valores.

Anteriormente, os painéis de tendência revelavam valores booleanos como medidas. Você podia adicioná-los como números, por exemplo, mas não agrupá-los.

Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos

A analítica continua ficando mais rápida e fácil com aprimoramentos contínuos aos aplicativos do Wave, incluindo um assistente inteligente de configuração que torna a criação de aplicativos mais confiável, e modelos do Wave (beta) que permitem empacotar seus próprios aplicativos para distribuição.

NESTA SEÇÃO:

[Wave para vendas e serviços mais fácil de criar do que nunca](#)

O assistente de configuração aprimorado verifica os dados do Salesforce para garantir que você consiga criar um aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Empacotar e distribuir aplicativos com modelos do Wave \(beta\)](#)

Wave para vendas e serviços mais fácil de criar do que nunca

O assistente de configuração aprimorado verifica os dados do Salesforce para garantir que você consiga criar um aplicativo.

Quando você abre o assistente de configuração do Sales Wave ou do Service Wave, o Wave verifica seus dados do Salesforce e monta perguntas de assistente e respostas padrão apropriadas para os dados. Após você responder às perguntas no assistente, o Wave pergunta se você deseja realizar uma segunda verificação. Essa verificação valida que sua organização atende aos requisitos mínimos de dados. Se os dados não atenderem aos requisitos do aplicativo, o Wave exibirá uma mensagem de erro informando quais dados devem ser adicionados ou alterados a fim de criar o aplicativo com sucesso.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar aplicativos Wave:

- "Usar aplicativos com modelo do Analytics Cloud"
- Permissão adicional, conforme especificado para cada aplicativo

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:

- "Gerenciar aplicativos com modelo do Analytics Cloud"
- "Editar fluxos de dados do Wave Analytics"

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar o aplicativo Wave para vendas:

- "Usar aplicativos com modelo do Analytics Cloud"
- "Acessar modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics"

Para usar o aplicativo do Wave para serviços:

- "Usar aplicativos com modelo do Analytics Cloud"
- "Acessar modelos e aplicativos do Service Cloud Analytics"

Wave: Movimente-se com o Wave Mobile

Com a versão mais recente do aplicativo para iOS ou Android, você leva o Wave aonde for.

NESTA SEÇÃO:

[Experimente o Wave para iOS mais recente](#)

O Wave Analytics está disponível para dispositivos Apple® que executam iOS 9 e posteriores.

[Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android](#)

O Wave Analytics está disponível para dispositivos Android™ que executam Android 5 ou posterior.

Experimente o Wave para iOS mais recente

O Wave Analytics está disponível para dispositivos Apple® que executam iOS 9 e posteriores.

Para utilizar os aprimoramentos mais recentes, faça o download do Wave Analytics na App Store. Veja o que há de novo.

- Abra o Wave Analytics no iOS 10.
- Tenha painéis criados no novo designer do Wave com o máximo de recursos, incluindo formatação condicional para widgets de número.
- Aumente a segurança por meio de Gerenciamento de dispositivo móvel (MDM) com a opção de mostrar apenas hosts autorizados.

Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android

O Wave Analytics está disponível para dispositivos Android™ que executam Android 5 ou posterior.

Para utilizar os aprimoramentos mais recentes, faça o download do Wave Analytics na Google Play™. Veja o que há de novo.

- Seja nativo! Agora há suporte para 26 idiomas.
- Implante o Wave para Android usando fornecedores comuns de Gerenciamento de dispositivo móvel (MDM).
- Toque no ícone de compartilhar em um lens ou painel para copiar seu link e compartilhar à vontade.
- Abra qualquer URL diretamente em um lens ou painel (se a vinculação estiver configurada em sua organização do Salesforce na Web).
- Visualize fontes personalizadas em seus painéis e lentes.

Wave: Desenvolva na plataforma

A plataforma Wave continua crescendo com maior suporte a API REST, novas funções SAQL e novos modelos do Wave.

NESTA SEÇÃO:

[Aproveitar a funcionalidade mais recente de SAQL](#)

A funcionalidade de SAQL do Wave continua se expandindo com novas funções auxiliares, dicas de desempenho e suporte para medidas nulas.

[Veja as atualizações da API REST para Wave](#)

A API REST para Wave tem novos pontos finais e representações.

[Migrar ou implantar personalizações com XMD de usuário empacotável](#)

Agora é possível empacotar XMD do usuário no Wave.

[Empacotar e distribuir aplicativos com modelos do Wave \(beta\)](#)

Agora os ISVs, parceiros e clientes do Salesforce podem transformar aplicativos desenvolvidos para a plataforma Wave em modelos para distribuição.

Aproveitar a funcionalidade mais recente de SAQL

A funcionalidade de SAQL do Wave continua se expandindo com novas funções auxiliares, dicas de desempenho e suporte para medidas nulas.

Funções auxiliares de data e hora

As novas funções auxiliares de data e hora permitem manipular o tipo de data. As funções produzem valores escalares e podem ser usadas em uma cláusula de projeção ou em filtro por cláusulas em pós-projeção. Não é possível usá-las em agrupar por ou classificar por em pré-projeção.

- `date_diff` retorna o número de partes de intervalo especificadas (dias, anos, segundos e assim por diante) que decorreu entre duas datas.
- `day_in_week` retorna um número que representa o dia da semana (1 = domingo, 2 = segunda-feira, etc.) de uma data específica.
- `day_in_month` retorna um número que representa o dia do mês de uma data específica.
- `day_in_quarter` retorna um número que representa o dia de uma data específica no trimestre.
- `day_in_year` retorna um número que representa o dia de uma data específica no ano.
- `week_last_day` retorna a data do último dia da semana de uma data específica.
- `month_last_day` retorna a data do último dia do mês de uma data específica.
- `quarter_last_day` retorna a data do último dia do trimestre de uma data específica.
- `year_last_day` retorna a data do último dia do ano de uma data específica.
- `month_days` retorna o número de dias no mês de uma data específica.
- `quarter_days` retorna o número de dias no trimestre de uma data específica.
- `year_days` retorna o número de dias no ano de uma data específica.

Suporte para medidas nulas

As medidas no Wave são colunas de conjuntos de dados que contêm valores numéricos. A ativação da manipulação de medida nula permite distinguir entre valores nulos e não nulos (por exemplo, o número 0) em dados numéricos. A compatibilidade de SAQL com medidas nulas facilita esta preferência, por exemplo, ao usar funções de agregação, comparação e matemática e para cláusulas classificar por ou ordenar por. O suporte a medidas nulas está ativado nas organizações criadas durante ou após a versão Spring '17. Nas organizações já existentes, um administrador pode ativá-lo. Para mais informações, consulte [Obter melhores resultados com a manipulação de medida nula](#).

Dicas para evitar as armadilhas de desempenho de consultas

Agora a Referência de SAQL apresenta instruções para melhorar o desempenho com a adoção de práticas recomendadas na criação de consultas, com base em casos reais. Para obter mais informações, consulte a [Referência de SAQL do Wave Analytics](#).

Veja as atualizações da API REST para Wave

A API REST para Wave tem novos pontos finais e representações.

Programar relatórios de tendência

As APIs para capturas instantâneas de relatórios de tendência no Wave – GET e POST em `/wave/trendedreports`, e GET e PATCH em `/wave/trendedreports/<Id>` – foram estendidas, de modo que agora permitem programação diária, semanal, mensal e mensal relativa.

Criar gráficos de mapa personalizados

Há suporte para os gráficos de mapa do Wave por meio dos seguintes novos pontos finais:

/eclair/maps

Obter a coleção de mapas ou publicar um novo mapa.

/eclair/maps/<Id>

Obter ou atualizar um mapa específico.

/eclair/geodata

Obter a coleção de definições de geodados ou publicar uma nova.

/eclair/geodata/<Id>

Obter ou atualizar uma definição específica de geodados.

/eclair/geodata/<Id>/file

Obter o arquivo binário associado a uma definição de geodados.

Atualizações gerais

Muitas representações têm novas propriedades para oferecer suporte a recursos novos ou alterados, especialmente etapas de painel e widgets. Por exemplo, as etapas agora são compatíveis com consultas SAQL e SOQL.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor sobre a API REST do Wave](#).

Migrar ou implantar personalizações com XMD de usuário empacotável

Agora é possível empacotar XMD do usuário no Wave.

Com a compatibilidade com a API de metadados, conjunto de alterações e empacotamento de ativos do Wave, você tem uma plataforma excelente para criar e implantar aplicativos do Wave, e agora também pode empacotar e implantar XMD do usuário. O XMD do usuário é um documento JSON que permite que um aplicativo substitua certos metadados de um conjunto de dados. É possível controlar as configurações que determinam a apresentação dos dados, como cores, formatos e rótulos, por exemplo. Para implantar os metadados do conjunto de dados substituídos, é necessário empacotar os atributos do XMD do usuário.

O suporte a API de metadados permite que ferramentas de migração migrem conjuntos de dados com XMD do usuário entre organizações. Por exemplo, você pode migrar substituições de XMD do usuário de sandbox para produção. Os parceiros podem implantar seu XMD de usuário de aplicativos específicos com seu pacote do AppExchange. Eles retêm controle do XMD do usuário e podem atualizá-lo com versões futuras de pacote.

Para obter mais informações, consulte:

- O [Guia do desenvolvedor da API de metadados](#).
- A [Referência de metadados estendidos \(XMD\) do Wave Analytics](#).
- O [Guia do desenvolvedor da API REST do Wave](#).

Empacotar e distribuir aplicativos com modelos do Wave (beta)

Agora os ISVs, parceiros e clientes do Salesforce podem transformar aplicativos desenvolvidos para a plataforma Wave em modelos para distribuição.

Use os modelos do Wave (beta) para criar um modelo com base em um aplicativo da plataforma Wave. Os administradores do Salesforce podem usar o modelo para criar o aplicativo, assim como fariam com aplicativos do Wave pré-construídos do Salesforce, como o Sales Wave. Para começar a usar os modelos do Wave, selecione **Ativar suporte a modelos do Wave** nas configurações do Wave Analytics, na configuração do Salesforce. Os desenvolvedores criam modelos usando uma API.

Os modelos do Wave estão disponíveis em beta, o que significa que são um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. A disponibilidade ao público em geral, com documentação completa e suporte, está programada para uma versão posterior. Deixe seu feedback e sugestões para os modelos do Wave no [IdeaExchange](#).

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar modelos do Wave:

- "Gerenciar modelos do Wave"
- "Editar fluxos de dados do Wave"
- "Carregar dados externos"

Para usar a API de metadados (MDAPI)

- "Modificar todos os dados"

Comunidades: Espaços de trabalho da comunidade, públicos baseados em critérios, ações móveis e mais

A brisa suave do Spring '17 traz mudanças significativas para as comunidades, desde ferramentas atualizadas até novos componentes. Os espaços de trabalho da comunidade centralizam o acesso a *todas* as ferramentas que você usa para construir, moderar e gerenciar a sua comunidade, e o Community Builder dá mais espaço para você trabalhar. Com públicos baseados em critérios, é possível atribuir critérios de tipo de registro e localização a variações de página para atingir o seu público alvo. E ações móveis facilitam a criação, edição e atualização dos registros do Salesforce diretamente do seu dispositivo móvel.

EDIÇÕES

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



Dica: O Lightning está atingindo em cheio o Salesforce atualmente — Lightning Experience, Lightning Bolts, componentes do Lightning — e pode ser difícil saber como tudo isso se aplica às comunidades. Aqui está o resumo.

As soluções e modelos de comunidade do Lightning Bolt utilizam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience, para ser mais específico, a plataforma e os componentes do Lightning, mas não há necessidade de ativar o Lightning Experience para utilizá-los.

Embora as comunidades estejam disponíveis na Configuração do Lightning Experience, ela não tem suporte total no Lightning Experience, pois o cabeçalho global não está disponível. Sem o cabeçalho global, os usuários internos da sua organização não podem alternar entre a organização do Salesforce e suas comunidades.

Se você ativar o Lightning Experience na sua organização, os usuários internos devem voltar para o Salesforce Classic para acessar o cabeçalho global. Devido a essa limitação, dizemos que as comunidades têm suporte total apenas no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Chegou a hora de atualizar seu modelo anterior ao Winter '16](#)

A partir da versão Spring '17, não ofereceremos mais suporte às versões dos modelos Koa, Kokua ou Atendimento ao cliente (Napili) anteriores à versão Winter '16 (outubro de 2015).

[Preparar as suas comunidades para a desativação do TLS 1.0](#)

A partir de 4 de março de 2017, a Salesforce desativará o suporte ao TLS 1.0 (protocolo de Segurança da camada de transporte) para todas as organizações em produção. Após essa data, qualquer conexão de entrada ou de saída da sua organização do Salesforce exigirá o protocolo de criptografia TLS 1.1 ou TLS 1.2. Essa alteração afeta o acesso dos usuários às comunidades, portais de clientes, portais do parceiro e sites desenvolvidos no Force.com e Site.com.

[LockerService: Alterações de atualização críticas e segurança melhorada](#)

Saiba como o LockerService, uma arquitetura de segurança potente dos componentes do Lightning, afeta a sua comunidade.

[Melhorias de usabilidade e design: Ferramentas atualizadas, mais controle de design](#)

Melhor usabilidade para desenvolvimento, moderação e gerenciamento. Maior controle de design sobre a aparência das suas comunidades.

[Colocar o foco de sua comunidade com o direcionamento de público em páginas e grupos](#)

Além dos perfis, você agora pode adicionar critérios de tipo de registro e localização a variações de página e atingir o seu público alvo. Por exemplo, ao combinar critérios, você pode ter uma página visível apenas aos usuários de vendas em São Francisco ou criar um grupo personalizado voltado apenas para esse conjunto de usuários. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Lightning Bolt: Pacote com mais facilidade e distribua no AppExchange](#)

Soluções exportadas e empacotadas do Lightning Bolt agora oferecem suporte a mais tipos de página e propriedades. E não é só isso! Se você é um parceiro de consultoria ou ISV, é possível distribuir soluções do Lightning Bolt no Salesforce AppExchange para conectar clientes às suas ofertas personalizadas. E se você é um usuário ou administrador do Salesforce, é possível visitar o AppExchange para encontrar soluções para acelerar a sua comunidade.

[Modelos de comunidade: Aprimoramento em resultados da pesquisa, mensagens diretas e muito mais](#)

Nós trabalhamos arduamente nos últimos meses para trazer a você novos componentes e recursos para as novas versões, incluindo mensagens diretas para membros da comunidade, comentário em feeds de artigo, melhorias de tópicos e itens de menu de navegação aninhados.

[Componentes personalizados do Lightning: Desenvolvimento para comunidades](#)

Use a estrutura do componente do Lightning para criar componentes personalizados para comunidades.

[Chatter e Arquivos em modelos de comunidade: Crie grupos personalizados, rastreie publicações de destaque, filtre perguntas, compartilhe publicações e muito mais](#)

Crie grupos totalmente personalizados. Classifique por publicações mais populares. Filtre perguntas em feeds de grupos nas comunidades. Compartilhe publicações com os seus seguidores.

[Pesquisa, relatórios e análises: Saiba mais sobre a sua comunidade](#)

Obtenha o máximo da pesquisa com relatórios e painéis de pesquisa melhorados e veja as taxas de clique em perguntas relacionadas.

[Moderação: Regras pré-configuradas e Spam IQ](#)

As nossas regras de moderação prontas diminuem a sua carga e o Spam IQ protege a sua comunidade em todos os momentos. Hora de descansar, moderadores!

[Outras alterações em Comunidades](#)

Aprenda pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com Comunidades.

[Documentação de comunidades: Renovada para a versão Spring](#)

Com a nova aparência da UI, sentimos que era hora de limpar a nossa documentação. Aposentamos alguns documentos e movemos coisas de lugar para consolidar o nosso conteúdo em menos PDFs e torná-los pesquisáveis na Ajuda do Salesforce.

Chegou a hora de atualizar seu modelo anterior ao Winter '16

A partir da versão Spring '17, não ofereceremos mais suporte às versões dos modelos Koa, Kokua ou Atendimento ao cliente (Napili) anteriores à versão Winter '16 (outubro de 2015).

 **Importante:** Se a sua comunidade utiliza um modelo anterior ao Winter '16 e você não o atualizar agora, os membros perderão acesso ao seu site com o lançamento da versão Spring '17.

Além de manter o acesso de membros à sua comunidade, ao atualizar imediatamente, você tem os seguintes benefícios:

- Assistência contínua do Suporte ao cliente da Salesforce
- Community Builder e recursos de modelo mais recentes, tais como componentes do Lightning, criação de página e layouts personalizados

O impacto da atualização do seu modelo depende da versão.

Tipo e versão do modelo	O que esperar ao atualizar para o Spring '17
Koa, Kokua ou Atendimento ao cliente (Napili) anterior à versão Winter '16	A maioria das propriedades e personalizações do componente será sobrescrita. No entanto: • Para Koa e Kokua, as configurações gerais, como Nome do grupo da categoria, Categoria de nível superior e Nome da empresa, serão mantidas. • No caso do Atendimento ao cliente (Napili), as definições de tópicos são transferidas. A maioria das propriedades de identidade visual definidas usando o Editor de marca no Community Builder será mantida. No entanto, ocasionalmente as cores da comunidade serão redefinidas para o valor padrão. Depois de atualizar o modelo, verifique as propriedades de identidade visual e atualize aquelas que foram redefinidas.
Koa, Kokua ou Atendimento ao cliente (Napili) da versão Winter '16 (outubro de 2015)	• Suas personalizações serão mantidas em todas as páginas, exceto páginas de login. • As páginas de login manterão a identidade visual, mas perderão qualquer código personalizado ou personalização de componente.  Nota: Se a sua comunidade utiliza a versão Winter '16 (outubro de 2015) do Koa, Kokua ou Atendimento ao cliente (Napili) é uma boa ideia atualizar a sua versão de modelo agora. O modelo Winter '16 usa a plataforma do Lightning e componentes do Lightning em todas as páginas, exceto nas páginas de login. O suporte para o Winter '16 será descontinuado futuramente.

Preparar as suas comunidades para a desativação do TLS 1.0

Apartir de 4 de março de 2017, a Salesforce desativará o suporte ao TLS 1.0 (protocolo de Segurança da camada de transporte) para todas as organizações em produção. Após essa data, qualquer conexão de entrada ou de saída da sua organização do Salesforce exigirá o protocolo de criptografia TLS 1.1 ou TLS 1.2. Essa alteração afeta o acesso dos usuários às comunidades, portais de clientes, portais do parceiro e sites desenvolvidos no Force.com e Site.com.

Na Salesforce, a confiança é a nossa maior prioridade e levamos muito a sério a proteção dos dados de nossos clientes. Estamos desativando o TLS 1.0 para que possamos manter os mais altos padrões de proteção, garantir a segurança dos seus dados e fazer o alinhamento com as práticas recomendadas do setor.

Como resultado desta alteração, o acesso ao navegador, integração de API de entrada e integrações de chamada são necessários para estar em conformidade com o TLS 1.1 ou posterior. Incentivamos você a preparar a sua organização e a informar a sua comunidade, portal e público do site sobre essa futura alteração. Todos os visitantes licenciados e não licenciados devem utilizar navegadores e configurações do navegador que estão em conformidade com o TLS 1.1 ou posterior.

Para se preparar para essa alteração com antecedência:

- Informe os usuários convidados licenciados e não licenciados sobre os requisitos de navegador para compatibilidade com a versão do TLS e considere adicionar avisos nas suas comunidades, portais e sites.
- Incentive os usuários a verificar se os seus navegadores são compatíveis com o TLS 1.1 ou posterior com antecedência em nosso [site de teste](#). Se o navegador estiver em conformidade, o site exibirá uma mensagem "Teste aprovado".
- Garanta que o TLS 1.1 ou posterior esteja ativado nas suas integrações de API.

Para obter informações detalhadas sobre a desativação do TLS 1.0, consulte [este artigo do Knowledge](#).

LockerService: Alterações de atualização críticas e segurança melhorada

Saiba como o LockerService, uma arquitetura de segurança potente dos componentes do Lightning, afeta a sua comunidade.

NESTA SEÇÃO:

[Atualização crítica do LockerService em comunidades substituída](#)

Removemos a atualização crítica de segurança do Lightning LockerService em comunidades. Em vez disso, a atualização crítica de segurança do Lightning LockerService agora inclui as comunidades.

[Melhorar a segurança da marcação <Head> da sua página](#)

Por motivos de segurança, restringimos as marcações, atributos e valores permitidos na marcação `head` das suas páginas quando o LockerService é ativado. Antes de o LockerService ser ativado automaticamente para todas as organizações na versão Summer '17, garanta que a sua marcação `head` contenha apenas as marcações, atributos e valores permitidos. Quando o LockerService é ativado, a marcação `head` com marcações, atributos e valores inválidos é desativada.

Atualização crítica do LockerService em comunidades substituída

Removemos a atualização crítica de segurança do Lightning LockerService em comunidades. Em vez disso, a atualização crítica de segurança do Lightning LockerService agora inclui as comunidades.

O LockerService continua sendo uma atualização crítica para a versão Spring '17. Na versão Summer '17, estamos ativando automaticamente o LockerService para todas as organizações. Antes disso, você pode ativar manualmente a atualização para avaliar o impacto de toda a sua organização do Salesforce, incluindo comunidades.

Como a alteração afeta você?

Se você ativou anteriormente:

- Apenas a atualização crítica do LockerService para comunidades, o LockerService não está mais em vigor. Ative a atualização crítica geral do LockerService.
- Apenas a atualização crítica geral do LockerService, o LockerService agora também se aplica às comunidades. Não é necessário tomar nenhuma outra medida.
- A atualização geral e a atualização crítica específica às comunidades, o LockerService se aplica a toda a sua organização do Salesforce, incluindo as comunidades.

Recomendamos que você teste o LockerService em um sandbox ou em uma organização do Developer Edition para verificar o comportamento correto dos seus componentes antes de ativá-lo em sua organização de produção.



Nota:

- O LockerService não afeta a edição de texto nas organizações de produção. No entanto, quando o LockerService é ativado em sandboxes ou organizações do Developer Edition:
 - O editor de conteúdo sofisticado é desativado no Community Builder.
 - Na comunidade, qualquer componente que contenha um editor de rich text, como o componente Feed, é desativado.
- O IE11 recebe suporte em comunidades mesmo se o LockerService estiver ativado. No entanto, como o IE11 não oferece suporte à Política de segurança de conteúdo (CSP), recomendamos o uso de outros navegadores com suporte para aumentar a segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

[LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida](#)

[Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa](#)

Melhorar a segurança da marcação <Head> da sua página

Por motivos de segurança, restringimos as marcações, atributos e valores permitidos na marcação `head` das suas páginas quando o LockerService é ativado. Antes de o LockerService ser ativado automaticamente para todas as organizações na versão Summer '17, garanta que a sua marcação `head` contenha apenas as marcações, atributos e valores permitidos. Quando o LockerService é ativado, a marcação `head` com marcações, atributos e valores inválidos é desativada.

Marcações 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, os valores permitidos são alternate, author, bookmark, external, help, icon, license, manifest, next, nofollow, noopener, norereferrer, pingback, prefetch, preload, prev, search, stylesheet, e tag.
<meta>	charset, content, http-equiv, ² name, scheme ² Para http-equiv, os valores permitidos são cleartype, content-type, content-language, e default-style.

Marcações permitidas	Atributos permitidos
<title>	Nenhum permitido

Melhorias de usabilidade e design: Ferramentas atualizadas, mais controle de design

Melhor usabilidade para desenvolvimento, moderação e gerenciamento. Maior controle de design sobre a aparência das suas comunidades.

NESTA SEÇÃO:

[Espaços de trabalho da comunidade: O novo centro do universo das suas comunidades](#)

Está cansado de ficar pulando entre duas páginas diferentes para criar e gerenciar a sua comunidade? Já esqueceu onde localizar a Administração ou os Painéis? Agora você pode acessar o Builder, Administração, Painéis e todas as suas ferramentas de moderação em um só lugar: os Espaços de trabalho da comunidade.

[O Community Builder recebe mais espaço](#)

O novo e aprimorado Community Builder dá a você mais espaço para trabalhar, permite que você se concentre em projetar e configurar e fornece acesso mais fácil a ferramentas. Não é mais necessário alternar entre editores, esteja você adicionando e configurando componentes, personalizando marcas, adicionando páginas ou ajustando configurações. Como parte deste fluxo de trabalho melhorado, fizemos as seguintes alterações.

[Ver o que vai onde com melhor feedback visual enquanto cria](#)

Os rótulos nas regiões de layout de conteúdo e de tema tornam mais fácil arrastar e soltar os componentes do Lightning onde você deseja que eles fiquem nas suas páginas.

[Obter controle de cada layout de página com tipos de layout de tema](#)

Procurando por mais controle granular sobre o layout de cada página na sua comunidade? Com os layouts de tema e com os tipos de layout de tema, isso é exatamente o que você vai encontrar! Anteriormente, um layout de tema era aplicado a todas as páginas na sua comunidade. Porém, com os tipos de layout de tema, é possível aplicar os layouts de tema a páginas individuais e alternar os layouts com facilidade de uma localização central. E, para desenvolvedores, introduzimos a capacidade de adicionar propriedades a layouts de tema personalizados, que são configuráveis na área Tema. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Localizar e criar arquivos de ativos no Community Builder](#)

Personalizar a sua comunidade com imagens para o seu cabeçalho, logotipo ou componentes personalizados acabou de ficar ainda mais fácil. Atualize e selecione imagens utilizando o seletor de arquivos. Depois de carregados, os arquivos são convertidos para arquivos de ativo empacotáveis e armazenados na biblioteca de ativos da sua organização para realizar consultas e recuperação com facilidade.

[Controlar a capitalização de títulos na sua comunidade](#)

Use a nova propriedade de Capitalização de texto na seção de Fontes do painel de Marca para ajustar rapidamente a capitalização dos títulos de sua comunidade. A propriedade Capitalização de texto afeta todos os componentes prontos para uso, como o Menu de navegação, Botão de perguntas, Cabeçalho do perfil e Título. É possível utilizar caixa baixa ou iniciais maiúsculas, além de todas as letras maiúsculas.

Espaços de trabalho da comunidade: O novo centro do universo das suas comunidades

Está cansado de ficar pulando entre duas páginas diferentes para criar e gerenciar a sua comunidade? Já esqueceu onde localizar a Administração ou os Painéis? Agora você pode acessar o Builder, Administração, Painéis e todas as suas ferramentas de moderação em um só lugar: os Espaços de trabalho da comunidade.

Os novos Espaços de trabalho da comunidade simplificados centralizam todas as necessidades das suas comunidades, independentemente de você estar moderando, criando ou administrando a sua comunidade. Também é possível acessar links rápidos de páginas visitadas frequentemente, acompanhar notas da versão e mergulhar de cabeça na Ajuda e treinamento.

Community Workspaces
Tealovers

Tealovers
Active - Published

My Workspaces

- 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

Featured in Spring '17

- 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

- > Build and Design Your Community
- > Drive Adoption and Engagement
- > Visit the Success Community

Quick Links

- Internal Org
- Salesforce Setup
- Success Community: Community Implementation Group
- Set Up and Manage Communities Guide
- AppExchange

Expand Your Reach with Communities
START LEARNING >

Salesforce Spring '17 Release Notes
Community Workspaces, Criteria-Based Audiences, Mobile Actions, and More
READ THE RELEASE NOTES >

Ativar Espaços de trabalho da comunidade

Para ativar os Espaços de trabalho da comunidade, em Configuração, insira **Comunidades** na caixa Busca rápida e clique em **Configurações de comunidades**. Em Configurações de gerenciamento de comunidade, selecione **Ativar Espaços de trabalho da comunidade**. Os Espaços de trabalho da comunidade são ativados por padrão em todas as organizações criadas após o Spring '17.

Ainda não está pronto para mudar para os Espaços de trabalho da comunidade? Você não precisa fazer nada. As suas configurações continuam iguais, a menos que você ative os Espaços de trabalho da comunidade. Deseja conferir os Espaços de trabalho? Sinta-se à

vontade para experimentar. Você pode reverter facilmente para o Gerenciamento de comunidade ao desmarcar **Ativar Espaços de trabalho da comunidade**.

 **Nota:** O Internet Explorer® versão 11 não oferece suporte aos Espaços de trabalho da comunidade.

O que há de novo?

Os Espaços de trabalho da comunidade oferecem uma área simplificada para acessar todas as ferramentas de que você precisa para criar, gerenciar e rastrear a sua comunidade. Embora pareça diferente, tudo o que você usa ainda está lá. Algumas coisas mudaram um pouco.

Os relatórios de engajamento foram movidos para o espaço de trabalho do Painel. Os painéis de relatórios e os seus painéis iniciais também estão localizados no espaço de trabalho do Painel.

Dashboards

Home Owners Association Comm...

Home

Reporting

Engagement

Adoption

Activity

Groups

Topics

Files

Self Service

Settings

Adoption

<form action="http://www.website.com/sub">

Custom From To

Filtered by Account General: Created Date

☐	Account Owner	Type	Rating
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Hot
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Channel	-
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Direct	-
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Warm
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Warm
☐	Admin - Eric Ware	Customer - Channel	Cold

Recomendações e tópicos estão no novo espaço de trabalho com conteúdo direcionado a um público específico.

Content Targeting

Tealovers

Topic Management

Navigational Topics

Featured Topics

Article Management

Topics

Recommendations

Click New to create topics or Merge to combine them. To rename or delete a topic, click the pencil icon.

The options you see depend upon your permissions. To access more features, talk to your administrator.

NewMerge

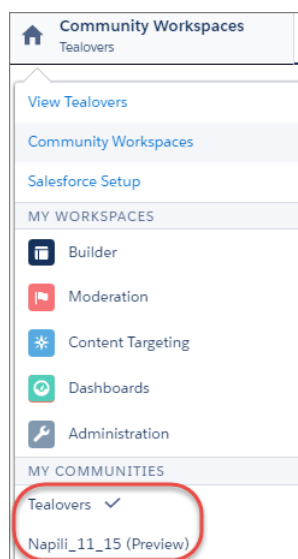
Type topic name and press Enter...

Answer	
Best Farming Practices	
Brewing That Perfect Cup!	
Colbert Question	
Cup Of Tea	
Dafasf	
Different Tea Varieties	
Edit Topics	
Est	

As páginas de moderação foram organizadas em áreas separadas dentro do espaço de trabalho de moderação. É possível acessar Insights de moderação na guia Início e criar e personalizar regras de moderação, critérios de membro e critérios de conteúdo na guia Regras.

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

Deseja ir para outro espaço de trabalho a partir do espaço de trabalho no qual você está? É fácil! Clique no ícone no canto superior esquerdo e um menu suspenso de navegação aparecerá. Você também pode alternar entre comunidades sem deixar os Espaços de trabalho da comunidade.

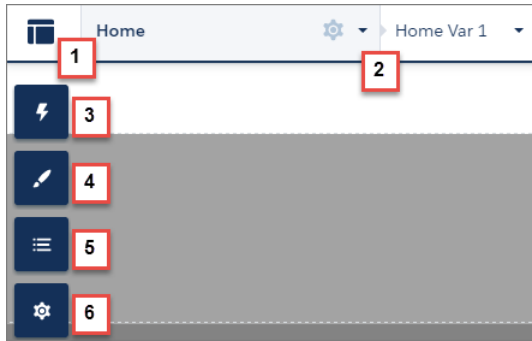


O Community Builder recebe mais espaço

O novo e aprimorado Community Builder dá a você mais espaço para trabalhar, permite que você se concentre em projetar e configurar e fornece acesso mais fácil a ferramentas. Não é mais necessário alternar entre editores, esteja você adicionando e configurando componentes, personalizando marcas, adicionando páginas ou ajustando configurações. Como parte deste fluxo de trabalho melhorado, fizemos as seguintes alterações.

Alterações do lado esquerdo

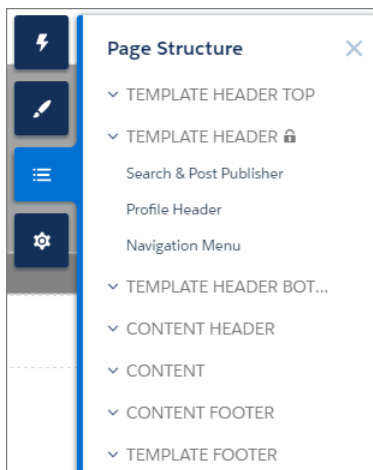
Os painéis do lado esquerdo agora desaparecem quando você não precisa deles.



- Acesse seus outros espaços de trabalho no menu simplificado das Comunidades (1).
- Use os menus de Variações de página e Páginas (2) para ir diretamente para páginas e propriedades de página.
- Acesse os Componentes do Lightning (3) e a Estrutura da página (5) em diferentes painéis.
- O Editor de marca (4) agora é chamado de Marca.

O painel de estrutura da página agora está mais fácil de encontrar

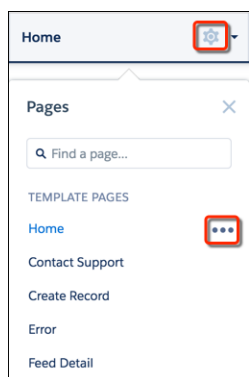
A Estrutura da página agora possui o seu próprio painel. Visualize todos os componentes na página atual e selecione um componente para visualizá-lo rapidamente.



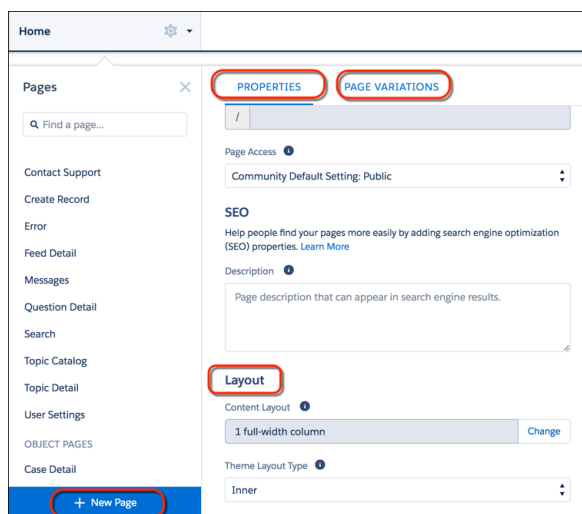
Propriedades da página reprojatadas

Está procurando todas as configurações na área do Gerenciador de páginas? Elas agora estão consolidadas na área de Propriedades da página disponível no menu Páginas.

Para abrir as propriedades da página atual, clique em  ao lado do nome da página na barra de ferramentas. Para abrir as propriedades de qualquer página na sua comunidade, passe o cursor do mouse em cima do nome da página no menu Páginas e clique em .



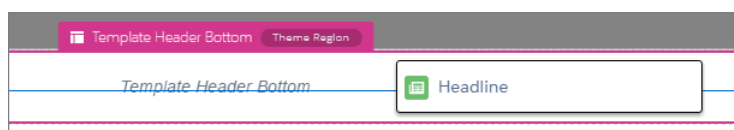
Na área centralizada de Propriedades, crie páginas, gerencie variações de página e defina as propriedades do layout de página em um local fácil de usar. A opção Nova página está disponível no menu Páginas e uma área Layout de página foi adicionada.



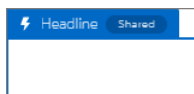
Ver o que vai onde com melhor feedback visual enquanto cria

Os rótulos nas regiões de layout de conteúdo e de tema tornam mais fácil arrastar e soltar os componentes do Lightning onde você deseja que eles fiquem nas suas páginas.

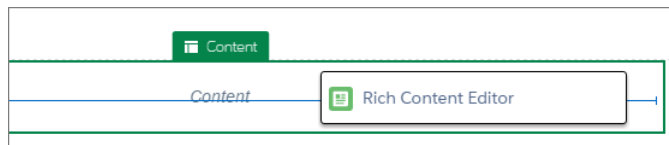
Quando você arrasta um componente em uma região de layout de tema, o nome da região aparece para ajudá-lo a colocar o componente.



Um componente em uma região de layout de tema aparece em cada página que utiliza o layout de tema. O rótulo Compartilhado indica componentes que aparecem em outras páginas.



Quando você arrasta um componente para uma região de layout de conteúdo, o nome da região aparece para ajudá-lo a colocar o componente.



Um componente em uma região de layout de conteúdo é específico a uma única página. Os componentes nas regiões de layout de conteúdo não possuem o rótulo Compartilhado.



Obter controle de cada layout de página com tipos de layout de tema

Procurando por mais controle granular sobre o layout de cada página na sua comunidade? Com os layouts de tema e com os tipos de layout de tema, isso é exatamente o que você vai encontrar! Anteriormente, um layout de tema era aplicado a todas as páginas na sua comunidade. Porém, com os tipos de layout de tema, é possível aplicar os layouts de tema a páginas individuais e alternar os layouts com facilidade de uma localização central. E, para desenvolvedores, introduzimos a capacidade de adicionar propriedades a layouts de tema personalizados, que são configuráveis na área Tema. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Um layout de tema define as regiões do nível superior da sua página, como cabeçalho e rodapé, navegação, pesquisa e o menu do perfil de usuário. Um tipo de layout de tema é usado para *categorizar* as páginas na sua comunidade que compartilham o mesmo layout de tema. Em **Configurações > Tema** no Community Builder, atribua os layouts de tema a tipos existentes ou crie tipos personalizados para mais flexibilidade. Em seguida, aplique o tipo de layout de tema nas propriedades da página.

O Atendimento ao cliente (Napili) inclui os seguintes tipos de layout de tema e layouts de tema padrão, mas é possível criar tipos personalizados ou alternar layouts conforme necessário.

- Início aplica o layout de tema Atendimento ao cliente à Página inicial.
- Login aplica o layout de tema Layout do corpo de login às páginas de login.
- Inner aplica o layout de tema do Atendimento ao cliente a todas as outras páginas.



Exemplo: Digamos que você crie três páginas para a sua próxima campanha do Spring. Você deseja que elas utilizem o layout de tema Cabeçalho grande. Na área Tema, crie um tipo de layout de página personalizado chamado de *Spring* para categorizar essas páginas e atribuir o layout Cabeçalho grande a ela.

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](#)

Em seguida, aplique o tipo de layout de tema Spring em cada propriedade da página, que instantaneamente aplica o layout Cabeçalho 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

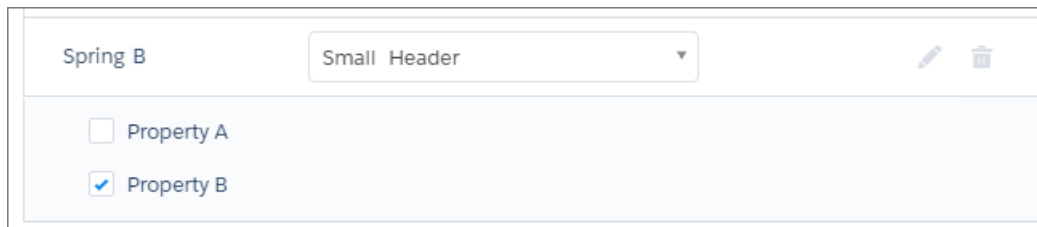
Tudo parece lindo até que o seu VP de marketing decide que o cabeçalho ocupa muito espaço. Como você não precisa atualizar as propriedades de cada página para alterar o layout do tema, a resolução é simples. Com um clique na área Tema, você pode alterar Spring para o layout Cabeçalho pequeno e instantaneamente atualizar todas as três páginas!

Spring

Small Header

 **Exemplo:** Agora, digamos que o layout Cabeçalho pequeno inclua duas propriedades personalizadas (propriedades A e propriedades B) que você ativou e aplicou a todas as suas páginas da campanha. No entanto, para uma página, você deseja aplicar apenas a propriedade B.

Nesse caso, você pode criar um tipo de layout de tema chamado *Spring B*, atribuir o layout Cabeçalho pequeno a ele e ativar a propriedade B. Em seguida, basta aplicar o tipo de layout Spring B à página.

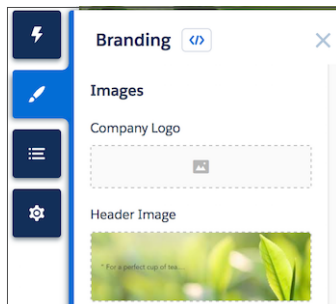


Os tipos de layout de tema fazem com que seja fácil reutilizar o mesmo layout de tema de várias maneiras e, ao mesmo tempo, manter o controle granular conforme necessário.

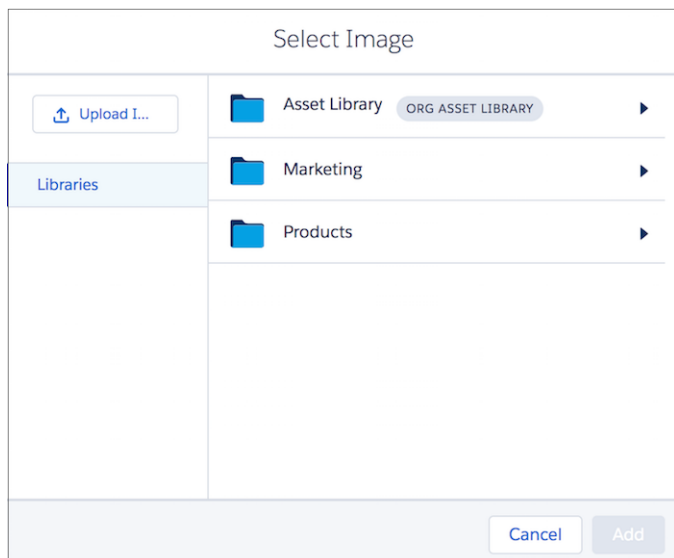
Localizar e criar arquivos de ativos no Community Builder

Personalizar a sua comunidade com imagens para o seu cabeçalho, logotipo ou componentes personalizados acabou de ficar ainda mais fácil. Atualize e selecione imagens utilizando o seletor de arquivos. Depois de carregados, os arquivos são convertidos para arquivos de ativo empacotáveis e armazenados na biblioteca de ativos da sua organização para realizar consultas e recuperação com facilidade.

No Community Builder, clique no ícone de uma imagem no painel de marca para abrir o seletor de arquivos unificado.



O seletor de arquivos exibe apenas arquivos de imagem, portanto, você não precisa percorrer todos os seus arquivos para encontrar o seu logotipo ou imagem do cabeçalho. Se o arquivo de imagem que você deseja já é um arquivo de ativo, ele está na biblioteca de ativos, que está claramente marcada pelo emblema da Biblioteca de ativos da organização. Os arquivos de ativos da sua organização do Salesforce e de todas as suas comunidades são armazenados na Biblioteca de ativos da organização, portanto, você não precisa manter cópias em locais diferentes.



Quando você adiciona uma imagem à sua comunidade pela primeira vez, um arquivo de ativo é automaticamente criado e armazenado na Biblioteca de ativos da organização. Os administradores possuem acesso completo à Biblioteca de ativos da organização e podem pesquisar, marcar e assinar arquivos de ativos. Qualquer pessoa com as permissões "Personalizar aplicativo" e "Criar e configurar comunidades" pode acessar a Biblioteca de ativos da organização. Para fornecer acesso a outros indivíduos, adicione-os como membros da biblioteca com as devidas permissões. Os usuários sem essas permissões não veem a Biblioteca de ativos da organização. A Biblioteca de ativos da organização está disponível em todas as novas organizações e é automaticamente ativada em organizações existentes.

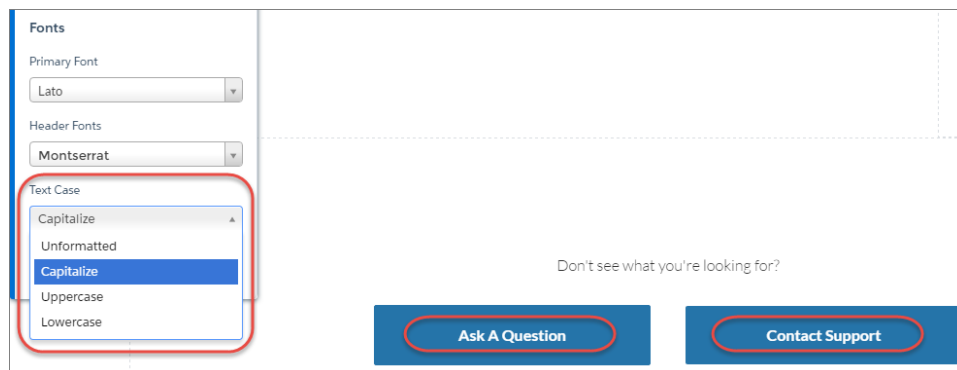


Nota: Se o acesso público é ativado no Community Builder no nível da comunidade ou página, a preferência **Permitir que usuários convidados visualizem arquivos de ativos em páginas públicas** é ativada em Administração | Preferências. Essa preferência permanece ativada enquanto qualquer página tiver acesso público ativado.

Controlar a capitalização de títulos na sua comunidade

Use a nova propriedade de Capitalização de texto na seção de Fontes do painel de Marca para ajustar rapidamente a capitalização dos títulos de sua comunidade. A propriedade Capitalização de texto afeta todos os componentes prontos para uso, como o Menu de navegação, Botão de perguntas, Cabeçalho do perfil e Título. É possível utilizar caixa baixa ou iniciais maiúsculas, além de todas as letras maiúsculas.

Também é possível deixar o texto sem formatação para usar a formação de fonte padrão do componente.



Colocar o foco de sua comunidade com o direcionamento de público em páginas e grupos

Além dos perfis, você agora pode adicionar critérios de tipo de registro e localização a variações de página e atingir o seu público alvo. Por exemplo, ao combinar critérios, você pode ter uma página visível apenas aos usuários de vendas em São Francisco ou criar um grupo personalizado voltado apenas para esse conjunto de usuários. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Aqui estão algumas considerações ao utilizar os critérios para atingir um público.

- Se você tem múltiplas variações de página, a página com o critério mais atribuído é exibida. Se você tem páginas com critérios semelhantes, a classificação de critérios determina qual página é exibida. A prioridade é determinada na seguinte ordem:
 - Perfil
 - Tipo de registro
 - Localização da mais específica (como cidade) à mais geral (como país)

Por exemplo, você tem duas páginas com o critério de perfil definido como usuário de vendas. Uma também utiliza os critérios de tipo de registro enquanto a outra utiliza a localização. A página definida para usuário de vendas e tipo de registro é exibida porque tipo de registro possui uma alta prioridade.

- O critério de perfil determina os itens do menu de navegação. Por exemplo, se você desativou um item para um perfil de usuário de vendas, ele estará desativado independentemente de qualquer critério adicional.

O critério de localização possui mais alguns itens específicos a serem observados.

- A localização é, na verdade, o local de IP do usuário, que pode potencialmente estar localizado em uma cidade vizinha.
- A permissão de local não está ativada por padrão nas organizações do Developer Edition. Entre em contato com a Salesforce se desejar utilizar esse recurso nessa edição.
- O uso da API do Google não é permitido em alguns países. O critério de localização não funciona nessas áreas.

Lightning Bolt: Empacote com mais facilidade e distribua no AppExchange

Soluções exportadas e empacotadas do Lightning Bolt agora oferecem suporte a mais tipos de página e propriedades. E não é só isso! Se você é um parceiro de consultoria ou ISV, é possível distribuir soluções do Lightning Bolt no Salesforce AppExchange para conectar clientes às suas ofertas personalizadas. E se você é um usuário ou administrador do Salesforce, é possível visitar o AppExchange para encontrar soluções para acelerar a sua comunidade.



Dica: As soluções do Lightning Bolt estarão disponíveis no AppExchange pouco depois do lançamento da versão Spring '17.

Na sua forma mais simples, uma solução do Lightning Bolt inclui um modelo exportado composto por um layout do tema e CSS, junto com páginas, layouts de conteúdo e componentes do Lightning. As soluções do Bolt se integram perfeitamente ao Salesforce e incorporam lógica comercial, objetos personalizados e práticas recomendadas do setor.

Quando você exporta e empacota uma solução do Lightning Bolt, oferecemos suporte a:

- Páginas de login
- Propriedades em nível de página
- Arquivos de ativos
- Tipos e propriedades de layout de tema

E, se você é um parceiro de consultoria ou ISV, é possível publicar a sua solução personalizada do Lightning Bolt como um pacote gerenciado no AppExchange. Comercialize a sua solução em uma listagem do AppExchange do mesmo modo que você lista outro aplicativo, componente ou serviço de consultoria. Descreva sua solução, preços, suporte e outros detalhes para que os clientes possam determinar se a sua oferta é a correta para eles.



Nota: Em Configuração, nós alteramos:

- Modelos de comunidade do Lightning para soluções do Lightning Bolt
- Páginas de comunidade do Lightning para páginas do Lightning Bolt

Modelos de comunidade: Aprimoramento em resultados da pesquisa, mensagens diretas e muito mais

Nós trabalhamos arduamente nos últimos meses para trazer a você novos componentes e recursos para as novas versões, incluindo mensagens diretas para membros da comunidade, comentário em feeds de artigo, melhorias de tópicos e itens de menu de navegação aninhados.

NESTA SEÇÃO:

[Fazer mais com dispositivos móveis em comunidades conduzidas por modelo](#)

Um dos melhores recursos das comunidades conduzidas por modelo do Community Builder é a sua capacidade de resposta móvel. Agora os usuários da comunidade podem utilizar seus dispositivos móveis para executar mais ações e executar tarefas em qualquer lugar. Por exemplo, um parceiro que trabalha em um site de cliente pode adicionar leads ou atualizar oportunidades rapidamente. Um técnico de serviço de campo pode marcar compromissos diretamente do local de trabalho ou adicionar novas ordens de serviço. E os clientes que acessam a comunidade em um dispositivo móvel podem registrar casos.

[Enviar mensagens diretas nas comunidades](#)

Os membros da comunidade agora podem enviar mensagens diretas para começar uma conversa privada com um ou mais membros. As mensagens diretas recebem suporte em todas as comunidades com base no modelo de Atendimento ao cliente (Napili) e nas soluções do Lightning Bolt, tais como a solução Lightning Partner Management.

Adicionar um feed de colaboração aos seus artigos

Você já leu um artigo do Knowledge em uma comunidade e sabia que ele estava incorreto? Agora você pode adicionar os seus comentários em feeds de artigo em comunidades. Outros membros da comunidade podem ver o seu feedback e dar as suas opiniões, e os gerentes de comunidade podem incorporar as suas sugestões nos artigos.

Não deixar nenhuma pergunta sem resposta

Deixe que os membros da comunidade se ajudem ao destacar perguntas que ainda não foram respondidas. Membros da comunidade, gerentes, moderadores e até mesmo suporte ao cliente podem facilmente ver as perguntas não respondidas mais visualizadas e pular para elas. Coloque o componente Perguntas não respondidas em qualquer página. O componente mostra as principais perguntas não respondidas com base na contagem de visualização da comunidade. À medida que as perguntas são respondidas, elas são removidas da visualização.

Ver mais resultados da pesquisa sugeridos relevantes

Os membros da comunidade veem mais resultados da pesquisa sugeridos relevantes quando utilizam a pesquisa de preenchimento automático. Anteriormente, os resultados da pesquisa sugeridos listavam apenas discussões e artigos. Agora, a pesquisa de preenchimento automático verifica objetos expostos na sua comunidade e tornados pesquisáveis pelo administrador. Os administradores possuem maior flexibilidade para configurar resultados da pesquisa de preenchimento automático. Eles podem optar pelos resultados serem exibidos em ordem de relevância ou agrupados por tipo. Os administradores também podem adicionar qualquer objeto pesquisável disponível na comunidade aos resultados da pesquisa de preenchimento automático.

Criar modos de exibição de lista de relatório e painel e páginas de detalhes

Os membros da comunidade agora podem acessar modos de exibição de lista de relatório e painel e páginas de detalhes para ver registros importantes e fazer drill down para o que eles precisam. Ao criar uma página de objeto no Community Builder para um relatório ou painel, o modo de exibição de lista e as páginas de detalhes são criados automaticamente. Membros da comunidade também podem colaborar utilizando feeds.

Criar novos registros a partir de pesquisas

Os membros da comunidade agora podem criar registros via pesquisas, um truque útil que economiza tempo e frustração. Imagine um membro de uma comunidade de parceiro que cria a oportunidade Widgets incríveis para rastrear uma possível venda. O parceiro pesquisa o contato Jess Fabulous para ver se o Jess existe no sistema. Se o Jess não estiver no sistema, basta o parceiro clicar em **Novo** para criar o contato. Sem interrupções no fluxo e sem tempo perdido.

Tarefas agora disponíveis em comunidades

Você agora pode adicionar tarefas a oportunidades, leads, contas e contatos em comunidades usando o componente Lista de registro. Deixe os membros da comunidade rastrear suas tarefas ao adicioná-las no menu de navegação.

Ver com que frequência um tópico é seguido e usado

Os membros da comunidade agora podem ver várias métricas sobre o uso de tópicos: O número de publicações que utilizam os tópicos, o número de artigos associados aos tópicos, com que frequência um tópico foi usado nos últimos 60 dias e quantos seguidores ele tem. Com essas informações na ponta dos dedos, os membros da comunidade sabem se um tópico é novo ou obsoleto. Os administradores podem utilizar essas métricas para colocar certos tópicos em destaque nas suas comunidades ou consolidar tópicos similares com base no uso.

Acesso do usuário convidado simplificado para dados de objetos em comunidades

Tópicos, artigos e recomendações não precisam mais que você ative a preferência **Dar acesso a solicitações públicas de API no Chatter** no Gerenciamento de comunidade ou Espaços de trabalho da comunidade. Anteriormente, se a preferência não estava ativada, os tópicos, artigos ou dados de recomendações não carregavam corretamente em páginas públicas das comunidades.

O feed de favoritos chega ao Community Builder

No Community Builder, o campo **Tipo** nos componentes Feed e Feed compacto possui mais uma opção: favoritos. Crie feeds de favoritos para mostrar aos usuários tudo o que eles adicionaram aos favoritos em apenas um local.

[Personalizar a navegação da comunidade com os itens de menu aninhados](#)

O novo tipo de Rótulo do menu no componente de Menu de navegação permite que você crie cabeçalhos pais para o seu menu de navegação e itens aninhados.

[Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo](#)

Com o novo componente Página do Visualforce, você agora pode adicionar páginas do Visualforce à sua comunidade baseada em Atendimento ao cliente (Napili). Também oferecemos suporte às ações, botões, links e aplicativos de tela personalizados do Visualforce.

[Modificar a visualização Kanban](#)

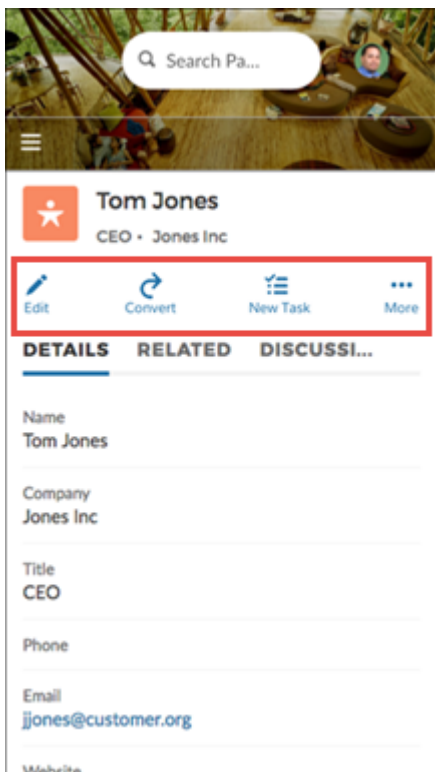
Os membros da comunidade com a permissão "Criar e personalizar modos de exibição de lista" podem modificar a visualização Kanban de registros na sua comunidade. Esse recurso está disponível somente no componente do Lightning baseado em comunidades.

Fazer mais com dispositivos móveis em comunidades conduzidas por modelo

Um dos melhores recursos das comunidades conduzidas por modelo do Community Builder é a sua capacidade de resposta móvel. Agora os usuários da comunidade podem utilizar seus dispositivos móveis para executar mais ações e executar tarefas em qualquer lugar. Por exemplo, um parceiro que trabalha em um site de cliente pode adicionar leads ou atualizar oportunidades rapidamente. Um técnico de serviço de campo pode marcar compromissos diretamente do local de trabalho ou adicionar novas ordens de serviço. E os clientes que acessam a comunidade em um dispositivo móvel podem registrar casos.

 **Nota:** Os membros das comunidades podem realizar ações nas páginas de detalhes do registro e modo de exibição de lista do registro.

 **Exemplo:**

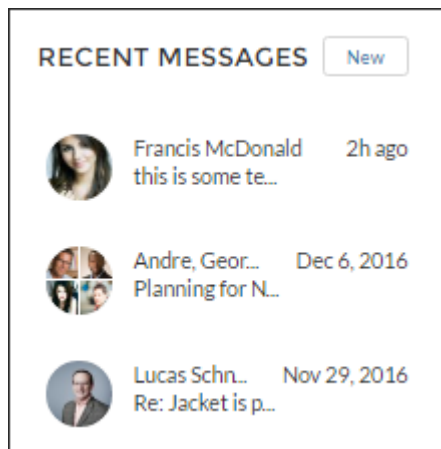


Enviar mensagens diretas nas comunidades

Os membros da comunidade agora podem enviar mensagens diretas para começar uma conversa privada com um ou mais membros. As mensagens diretas recebem suporte em todas as comunidades com base no modelo de Atendimento ao cliente (Napili) e nas soluções do Lightning Bolt, tais como a solução Lightning Partner Management.

Para ativar as mensagens diretas para a sua comunidade:

1. Selecione **Ativar mensagens diretas** em **Preferências de** > **administração** no Gerenciamento de comunidade (ou [Espaços de trabalho da comunidade](#), se você ativá-lo).
2. No Community Builder, clique no componente **Cabeçalho do perfil** na Página inicial da comunidade e selecione **Incluir minhas mensagens**. Isso exibe o link Minhas mensagens no menu suspenso do perfil de usuário.
3. Opcionalmente, é possível adicionar outros componentes às suas páginas da comunidade para facilitar o acesso a mensagens diretas.
 - Adicione a página **Mensagens** ao menu de navegação da comunidade para um posicionamento de destaque e acesso fácil.
 - Adicione o componente **Novo botão de mensagem** em qualquer página em que você deseja permitir que membros da comunidade criem mensagens.
 - Adicione o componente **Notificação de mensagem** na Página inicial da comunidade para permitir que os membros da comunidade visualizem as últimas três mensagens recebidas.

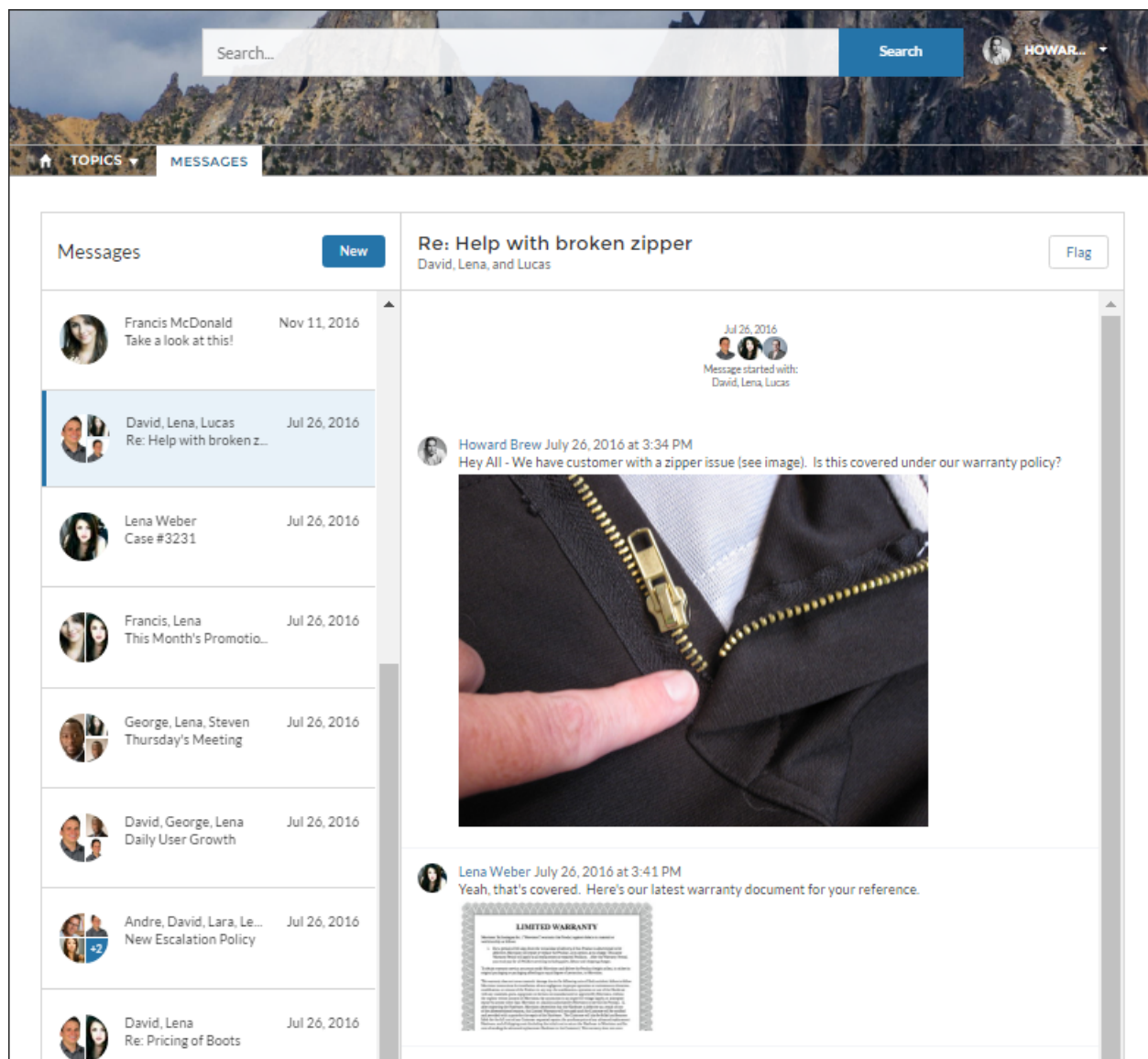


Os membros da comunidade podem iniciar uma conversa por mensagem direta:

- Na página de mensagens.
- Nos perfis de usuários e ao passar o cursor do mouse em cima de usuários.
- Nos componentes Notificação de mensagem e Botão de Nova mensagem nas páginas da comunidade.
- Ao compartilhar uma publicação de feed como mensagem direta.

Também é possível sinalizar uma mensagem direta caso ela seja inadequada ou spam.

Os membros da comunidade podem visualizar todas as mensagens diretas na lista Minhas mensagens, que eles podem acessar convenientemente no menu do perfil de usuário.



[API REST do Chatter](#) e [Chatter no Apex](#) oferecem suporte a mensagens diretas.



Exemplo: As mensagens diretas oferecem privacidade para conversas mais confidenciais. Imagine um cenário em que o cliente traz à tona o problema de um produto no feed da comunidade. Um representante de suporte compartilha a publicação e responde às dúvidas do cliente privadamente em uma mensagem direta. Do mesmo modo, um gerente de canal pode discutir dados de vendas confidenciais com um ou mais usuários parceiros em uma comunidade de parceiro.

Adicionar um feed de colaboração aos seus artigos

Você já leu um artigo do Knowledge em uma comunidade e sabia que ele estava incorreto? Agora você pode adicionar os seus comentários em feeds de artigo em comunidades. Outros membros da comunidade podem ver o seu feedback e dar as suas opiniões, e os gerentes de comunidade podem incorporar as suas sugestões nos artigos.

Os artigos devem ter o rastreamento de feed ativado para que os feeds em artigos funcionem. Para usar os feeds de artigos, no Community Builder, adicione os componentes Feed e Editor de feed à página de detalhes do artigo e comece a ver instantaneamente os resultados.

 **Nota:** Os componentes Feed e Editor do feed estarão incluídos por padrão nas comunidades criadas após a versão Spring '17. Em comunidades mais antigas, os administradores devem adicionar esses componentes à página de detalhes do artigo.

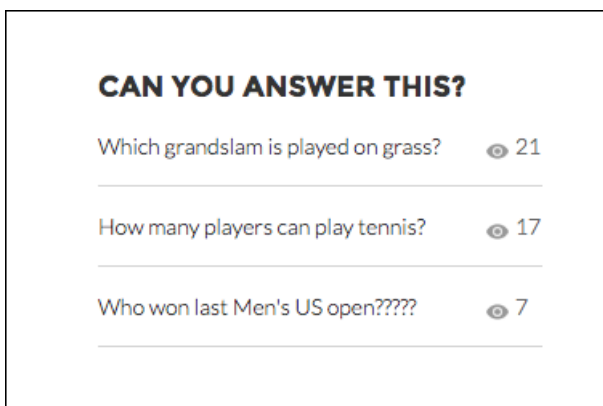
Não deixar nenhuma pergunta sem resposta

Deixe que os membros da comunidade se ajudem ao destacar perguntas que ainda não foram respondidas. Membros da comunidade, gerentes, moderadores e até mesmo suporte ao cliente podem facilmente ver as perguntas não respondidas mais visualizadas e pular para elas. Coloque o componente Perguntas não respondidas em qualquer página. O componente mostra as principais perguntas não respondidas com base na contagem de visualização da comunidade. À medida que as perguntas são respondidas, elas são removidas da visualização.

 **Nota:** Somente perguntas criadas após a versão Spring '17 são exibidas no componente Perguntas não respondidas.

[API REST do Chatter](#) e [Chatter no Apex](#) oferecem suporte às principais perguntas não respondidas.

 **Exemplo:**



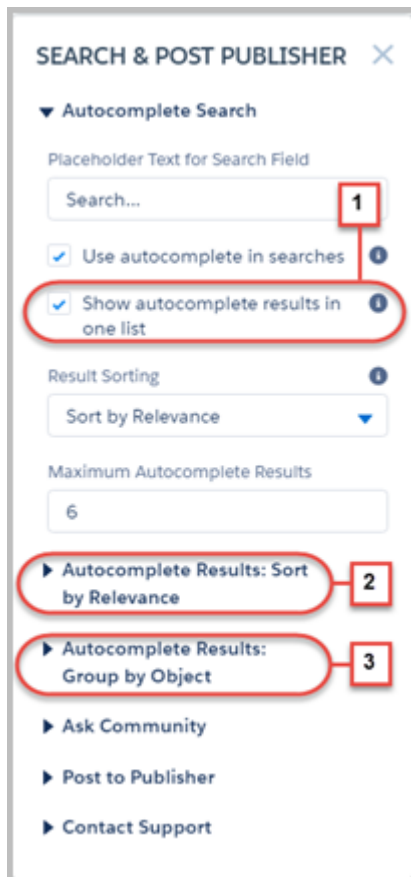
Ver mais resultados da pesquisa sugeridos relevantes

Os membros da comunidade veem mais resultados da pesquisa sugeridos relevantes quando utilizam a pesquisa de preenchimento automático. Anteriormente, os resultados da pesquisa sugeridos listavam apenas discussões e artigos. Agora, a pesquisa de preenchimento automático verifica objetos expostos na sua comunidade e tornados pesquisáveis pelo administrador. Os administradores possuem maior flexibilidade para configurar resultados da pesquisa de preenchimento automático. Eles podem optar pelos resultados serem exibidos em ordem de relevância ou agrupados por tipo. Os administradores também podem adicionar qualquer objeto pesquisável disponível na comunidade aos resultados da pesquisa de preenchimento automático.

Por exemplo, se um membro da comunidade pesquisa por "café" na comunidade, o resultado da pesquisa de preenchimento automático sugerido exibirá o objeto mais relevante que contém "café". Para um usuário da comunidade parceira, seria a conta Café incrível, enquanto os usuários podem encontrar "grãos de café muito finos" em alguns casos.

Para personalizar os seus resultados de preenchimento automático para que eles incluam os objetos além de discussões e artigos, ative **Exibir resultados de preenchimento automático em uma lista** (1) nas propriedades do componente Editor de pesquisa e publicação. Os administradores podem configurar as propriedades nos resultados de preenchimento automático: Classificar por relevância (2) e preencher automaticamente os resultados: Seções de Agrupar por objeto (3) para configurar a pesquisa de preenchimento automático.

 **Exemplo:**



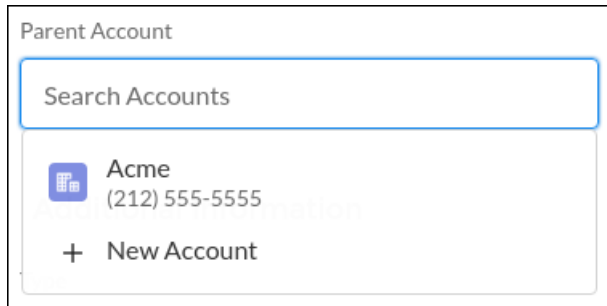
Criar modos de exibição de lista de relatório e painel e páginas de detalhes

Os membros da comunidade agora podem acessar modos de exibição de lista de relatório e painel e páginas de detalhes para ver registros importantes e fazer drill down para o que eles precisam. Ao criar uma página de objeto no Community Builder para um relatório ou painel, o modo de exibição de lista e as páginas de detalhes são criados automaticamente. Membros da comunidade também podem colaborar utilizando feeds.

Criar novos registros a partir de pesquisas

Os membros da comunidade agora podem criar registros via pesquisas, um truque útil que economiza tempo e frustração. Imagine um membro de uma comunidade de parceiro que cria a oportunidade Widgets incríveis para rastrear uma possível venda. O parceiro pesquisa o contato Jess Fabulous para ver se o Jess existe no sistema. Se o Jess não estiver no sistema, basta o parceiro clicar em **Novo** para criar o contato. Sem interrupções no fluxo e sem tempo perdido.

 Exemplo:



Tarefas agora disponíveis em comunidades

Você agora pode adicionar tarefas a oportunidades, leads, contas e contatos em comunidades usando o componente Lista de registro. Deixe os membros da comunidade rastrear suas tarefas ao adicioná-las no menu de navegação.

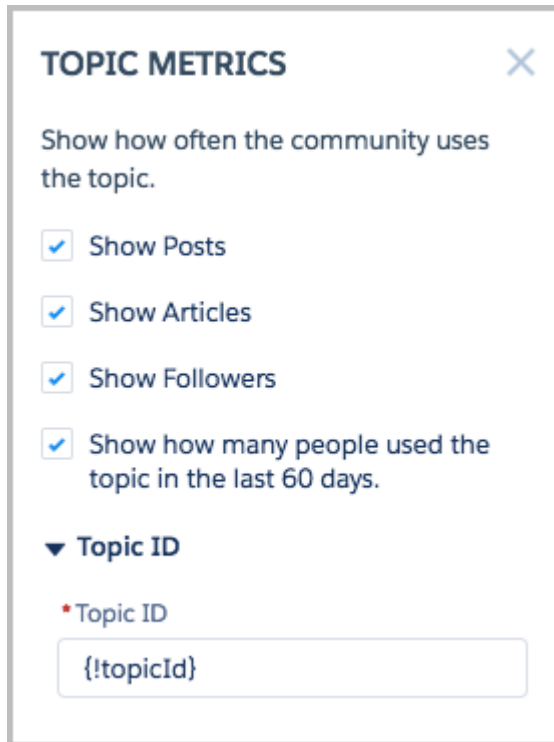
Ver com que frequência um tópico é seguido e usado

Os membros da comunidade agora podem ver várias métricas sobre o uso de tópicos: O número de publicações que utilizam os tópicos, o número de artigos associados aos tópicos, com que frequência um tópico foi usado nos últimos 60 dias e quantos seguidores ele tem. Com essas informações na ponta dos dedos, os membros da comunidade sabem se um tópico é novo ou obsoleto. Os administradores podem utilizar essas métricas para colocar certos tópicos em destaque nas suas comunidades ou consolidar tópicos similares com base no uso.

Os componentes Tópicos mais comentados e Tópicos relacionados agora podem incluir uma métrica que mostra quantas pessoas estão utilizando os tópicos.



Exemplo: As propriedades do componente Métricas de tópico no Community Builder.



TOPIC METRICS ✕

Show how often the community uses the topic.

- ☒ Show Posts
- ☒ Show Articles
- ☒ Show Followers
- ☒ Show how many people used the topic in the last 60 days.

▼ Topic ID

• Topic ID

{!topicId}

Acesso do usuário convidado simplificado para dados de objetos em comunidades

Tópicos, artigos e recomendações não precisam mais que você ative a preferência **Dar acesso a solicitações públicas de API no Chatter** no Gerenciamento de comunidade ou Espaços de trabalho da comunidade. Anteriormente, se a preferência não estava ativada, os tópicos, artigos ou dados de recomendações não carregavam corretamente em páginas públicas das comunidades.

Os seguintes componentes carregam dados corretamente e não são mais dependentes da preferência **Dar acesso a solicitações públicas de API no Chatter**:

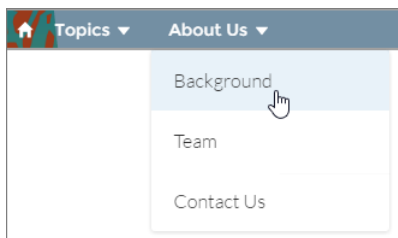
- Tópicos em destaque
- Tópicos de navegação
- Tópicos relacionados
- Tópicos mais comentados
- Artigos relacionados
- Artigos de tendência
- Recomendações

O feed de favoritos chega ao Community Builder

No Community Builder, o campo **Tipo** nos componentes Feed e Feed compacto possui mais uma opção: favoritos. Crie feeds de favoritos para mostrar aos usuários tudo o que eles adicionaram aos favoritos em apenas um local.

Personalizar a navegação da comunidade com os itens de menu aninhados

O novo tipo de Rótulo do menu no componente de Menu de navegação permite que você crie cabeçalhos pais para o seu menu de navegação e itens aninhados.



Adicione um item de menu e defina o tipo como Rótulo do menu. Aninhe outros itens de menu abaixo arrastando-os para a direita, abaixo do rótulo do menu.

 **Nota:** Não é possível aninhar tópicos de navegação nos rótulos do menu.

A imagem mostra a interface de configuração do 'Navigation Menu'. No topo, há uma barra de título 'Navigation Menu' com a mensagem 'Navigation changes will be immediately published to your community.' Abaixo, há duas colunas. A coluna da esquerda, 'Menu Structure', contém uma lista de itens de menu: 'Home', 'Topics', 'About Us' (selecionado), 'Background', 'Team' e 'Contact Us'. A coluna da direita, 'Menu Item', contém campos para 'Name' (preenchido com 'About Us'), 'Type' (preenchido com 'Menu Label') e uma opção 'Publicly available'. No rodapé, há botões 'Cancel' e 'Publish'.

Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo

Com o novo componente Página do Visualforce, você agora pode adicionar páginas do Visualforce à sua comunidade baseada em Atendimento ao cliente (Napili). Também oferecemos suporte às ações, botões, links e aplicativos de tela personalizados do Visualforce.

Por exemplo, digamos que você tenha o aplicativo Salesforce CPQ (Steelbrick) instalado na sua organização. Você pode criar uma página de detalhes de Cotação e utilizar o componente Página do Visualforce para exibir o editor de linha de Cotação ou outras páginas.

No Community Builder, adicione o componente Página do Visualforce à sua página. Em seguida, edite o componente para selecionar a página do Visualforce a ser usada. Se você instalou o aplicativo Salesforce CPQ (Steelbrick), essas páginas estarão disponíveis para seleção aqui.

VISUALFORCE PAGE [X]

Visualforce Page Name

Height (in pixels)

Record ID

 **Nota:** Se a página do Visualforce requer o ID de registro de um objeto como conta, crie páginas de objeto para Conta. Em seguida, arraste e solte o componente Página do Visualforce na página de detalhes do objeto. O campo ID de registro se ajusta ao ID do objeto.

Além disso, para qualquer página do Visualforce que você esteja utilizando no componente Página do Visualforce, também oferecemos suporte a:

- Ações personalizadas do Visualforce, que permitem que os usuários realizem tarefas, como a criação de registros.
- Botões e links personalizados do Visualforce, que permite que os usuários interajam com os dados do Salesforce e com os serviços e sites externos.
- Aplicativos de tela, que você pode utilizar como ações personalizadas para dar aos usuários acesso à funcionalidade dos seus aplicativos em comunidades.

Conceitos básicos

1. Dê acesso à página do Visualforce para usuários por perfil.

Em Configuração, insira *Perfis* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **Acesso permitido à página do Visualforce**.

Enable Visualforce Page Access

Select the Visualforce pages that you want to make accessible at this Force.com site.

[Save] [Cancel]

Available Visualforce Pages		Enabled Visualforce Pages
AnswersHome	Add ▶	BandwidthExceeded
ChangePassword		CommunitiesLanding
IdeasHome	Remove ◀	CommunitiesLogin
InMaintenance		CommunitiesSelfReg
MyProfilePage		CommunitiesSelfRegConfirm
ProfilePageA		CommunitiesTemplate
SiteTemplate		Exception
StdExceptionTemplate		FileNotFound
Unauthorized		ForgotPassword
		ForgotPasswordConfirm
		SiteLogin
		SiteRegister
		SiteRegisterConfirm
		UnderConstruction

2. Disponibilize a página do Visualforce para a sua comunidade.

Em Configuração, insira *Visualforce* na caixa Busca rápida e selecione **Páginas do Visualforce**. Ative **Disponível para aplicativos móveis do Salesforce e páginas do Lightning**.

Dica: Ao desenvolver o seu código da página do Visualforce, defina o atributo `showHeader` para `true`. Esse atributo garante que as propriedades de marca que você define em **Administração > Marca** nos Espaços de trabalho da comunidade ou Gerenciamento de comunidade se aplicam ao componente Página do Visualforce na sua comunidade de Atendimento ao cliente (Napili).

Modificar a visualização Kanban

Os membros da comunidade com a permissão "Criar e personalizar modos de exibição de lista" podem modificar a visualização Kanban de registros na sua comunidade. Esse recurso está disponível somente no componente do Lightning baseado em comunidades.

Componentes personalizados do Lightning: Desenvolvimento para comunidades

Use a estrutura do componente do Lightning para criar componentes personalizados para comunidades.

NESTA SEÇÃO:

[Escrever uma vez, reutilizar sempre: Suporte para `force:hasRecordId`](#)

Os componentes do Lightning que implementam a interface `force:hasRecordId` agora funcionam perfeitamente no Community Builder. A interface `force:hasRecordId` torna um componente sensível ao contexto ao adicionar o ID de registro da página do componente ao componente em tempo de execução. Por exemplo, um componente em uma página de registro recebe o ID de registro do registro atualmente exibido.

[Acessar aplicativos do Lightning em comunidades públicas](#)

Adicione a interface `ltng:allowGuestAccess` ao seu aplicativo do Lightning para disponibilizá-lo aos usuários sem que eles precisem se registrar ou fazer login na sua comunidade. Essa interface disponibiliza o seu aplicativo do Lightning para mais pessoas, com menos barreiras para usá-lo.

[Personalizar com componentes e eventos globais do Lightning](#)

Adicionamos o novo componente `forceCommunity:routeLink` e atualizamos o evento `forceCommunity:analyticsInteraction`.

[Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo](#)

Com o novo componente Página do Visualforce, você agora pode adicionar páginas do Visualforce à sua comunidade baseada em Atendimento ao cliente (Napili). Também oferecemos suporte às ações, botões, links e aplicativos de tela personalizados do Visualforce.

Escrever uma vez, reutilizar sempre: Suporte para `force:hasRecordId`

Os componentes do Lightning que implementam a interface `force:hasRecordId` agora funcionam perfeitamente no Community Builder. A interface `force:hasRecordId` torna um componente sensível ao contexto ao adicionar o ID de registro da página do componente ao componente em tempo de execução. Por exemplo, um componente em uma página de registro recebe o ID de registro do registro atualmente exibido.

Anteriormente, a interface `force:hasRecordId` tinha suporte apenas no Lightning App Builder e no Salesforce1. Agora ela também tem suporte nas comunidades. Se você já criou componentes que implementam a interface, poderá utilizá-los no Community Builder.

Se você possui componentes que incluem linguagem de expressão para obter o ID do registro, não há necessidade de remover a linguagem de expressão. As expressões têm precedência sobre a interface `force:hasRecordId`.



Nota: Para disponibilizar os seus componentes do Lightning para comunidades, você ainda precisa da interface `forceCommunity:availableForAllPageTypes`.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configure componentes para páginas de registro do Lightning Experience](#)

Acessar aplicativos do Lightning em comunidades públicas

Adicione a interface `ltng:allowGuestAccess` ao seu aplicativo do Lightning para disponibilizá-lo aos usuários sem que eles precisem se registrar ou fazer login na sua comunidade. Essa interface disponibiliza o seu aplicativo do Lightning para mais pessoas, com menos barreiras para usá-lo.



Nota: Você pode adicionar a interface `ltng:allowGuestAccess` apenas aos aplicativos do Lightning e não a componentes individuais.

Ao ativar o seu aplicativo para acesso de convidados, ele estará disponível como um aplicativo autônomo do Lightning no URL a seguir: `https://yourCommunityDomain/communityURL/namespace/appName.app`.

Os aplicativos autônomos do Lightning não exibem nenhuma marca da Salesforce nem usam o modelo da sua comunidade. Você tem total controle do design visual de um aplicativo autônomo.

Aqui se encontra um exemplo que mostra como converter as configurações da sua organização no URL do seu aplicativo.

- Defina o domínio da sua comunidade para "universalcontainers.force.com".
- Não há um namespace definido para a sua organização.
- Você criou uma comunidade com o URL "ourstores".
- Você adicionou `implements="ltng:allowGuestAccess"` a um aplicativo do Lightning chamado "locator.app".

O URL do seu aplicativo do Lightning é: `https://universalcontainers.force.com/ourstores/c/locator.app`.



Importante: Quando você torna um aplicativo do Lightning acessível para usuários convidados ao adicionar a interface `ltng:allowGuestAccess`, ele fica disponível em **todas** as comunidades da sua organização, independentemente de a comunidade ter acesso público ou não. Você não pode evitar que ele seja acessado por meio de URLs da comunidade nem pode disponibilizá-lo para algumas comunidades e não para outras.



Cuidado: Tenha muito cuidado com os aplicativos que você abrir para acesso de convidados. Os aplicativos com acesso de convidados habilitado ignoram a segurança de nível de objeto e de campo (FLS) definida para o perfil de usuário convidado da comunidade. Os componentes do Lightning não aplicam o CRUD e o FLS automaticamente quando você faz referência a objetos ou recupera os objetos a partir de um controlador do Apex. Isso significa que a estrutura continua exibindo registros e campos para os usuários que não têm acesso ao CRUD e visibilidade do FLS. Você deve aplicar o CRUD e o FLS manualmente nos seus

controladores do Apex. Um erro no código usado em um aplicativo com acesso de convidados habilitado pode expor os dados de sua organização ao mundo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Compartilhar aplicativos do Lightning com usuários não autenticados](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar comunidades](#) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

[Noções básicas sobre comunidades: Ativar o acesso público a uma comunidade](#)

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: CRUD e segurança no nível do campo \(FLS\)](#)

Personalizar com componentes e eventos globais do Lightning

Adicionamos o novo componente `forceCommunity:routeLink` e atualizamos o evento `forceCommunity:analyticsInteraction`.

CONSULTE TAMBÉM:

[Componentes do Lightning novos e alterados](#)

[Eventos do Lightning alterados](#)

Utilizar o poder do Visualforce em comunidades baseadas em modelo

Com o novo componente Página do Visualforce, você agora pode adicionar páginas do Visualforce à sua comunidade baseada em Atendimento ao cliente (Napili). Também oferecemos suporte às ações, botões, links e aplicativos de tela personalizados do Visualforce.

Por exemplo, digamos que você tenha o aplicativo Salesforce CPQ (Steelbrick) instalado na sua organização. Você pode criar uma página de detalhes de Cotação e utilizar o componente Página do Visualforce para exibir o editor de linha de Cotação ou outras páginas.

No Community Builder, adicione o componente Página do Visualforce à sua página. Em seguida, edite o componente para selecionar a página do Visualforce a ser usada. Se você instalou o aplicativo Salesforce CPQ (Steelbrick), essas páginas estarão disponíveis para seleção aqui.



Nota: Se a página do Visualforce requer o ID de registro de um objeto como conta, crie páginas de objeto para Conta. Em seguida, arraste e solte o componente Página do Visualforce na página de detalhes do objeto. O campo ID de registro se ajusta ao ID do objeto.

Além disso, para qualquer página do Visualforce que você esteja utilizando no componente Página do Visualforce, também oferecemos suporte a:

- Ações personalizadas do Visualforce, que permitem que os usuários realizem tarefas, como a criação de registros.
- Botões e links personalizados do Visualforce, que permite que os usuários interajam com os dados do Salesforce e com os serviços e sites externos.

- Aplicativos de tela, que você pode utilizar como ações personalizadas para dar aos usuários acesso à funcionalidade dos seus aplicativos em comunidades.

Conceitos básicos

1. Dê acesso à página do Visualforce para usuários por perfil.

Em Configuração, insira *Perfis* na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Acesso permitido à página do Visualforce**.

2. Disponibilize a página do Visualforce para a sua comunidade.

Em Configuração, insira *Visualforce* na caixa Busca rápida e selecione **Páginas do Visualforce**. Ative **Disponível para aplicativos móveis do Salesforce e páginas do Lightning**.

- Dica:** Ao desenvolver o seu código da página do Visualforce, defina o atributo `showHeader` para `true`. Esse atributo garante que as propriedades de marca que você define em **Administração > Marca** nos Espaços de trabalho da comunidade ou Gerenciamento de comunidade se aplicam ao componente Página do Visualforce na sua comunidade de Atendimento ao cliente (Napili).

Chatter e Arquivos em modelos de comunidade: Crie grupos personalizados, rastreie publicações de destaque, filtre perguntas, compartilhe publicações e muito mais

Crie grupos totalmente personalizados. Classifique por publicações mais populares. Filtre perguntas em feeds de grupos nas comunidades. Compartilhe publicações com os seus seguidores.

NESTA SEÇÃO:

[Classificar por publicações mais populares na sua comunidade](#)

A lista de opções de classificação de feed aumenta nesta versão com as Melhores publicações. Os usuários selecionam Melhores publicações para ver as publicações mais recentes que possuem mais engajamentos, medidos por comentários, curtidas e visualizações. A opção de classificação Melhores publicações está disponível em feeds de discussão de comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Ter mais opções para filtrar perguntas na sua comunidade](#)

Você agora tem mais opções para ver perguntas nas suas comunidades. Você já pode classificar perguntas e agora também pode filtrá-las. Filtre por Todas as perguntas, Perguntas não respondidas, Perguntas sem melhor resposta e Perguntas com melhor resposta. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Compartilhar publicações na sua comunidade](#)

Quando alguém publica algo que você gostaria de mostrar para mais pessoas, é possível compartilhar a publicação com seus seguidores. Se desejar, pode acrescentar seu próprio comentário antes de publicar. Quando você compartilha uma publicação em uma mensagem direta (Enviar como mensagem), o seu compartilhamento começa um novo segmento de mensagem direta. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Usar teclas do teclado para publicar na sua comunidade](#)

Usuários avançados podem usar um teclado para realizar publicações e comentários. No Windows, insira o conteúdo e pressione Ctrl+Enter. No macOS, pressione Control+Enter ou Command+Enter. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[A aparência dos feeds foi atualizada na sua comunidade](#)

Estamos continuando o trabalho de adaptar todas as nossas plataformas aos mesmos padrões de usabilidade. Nesta versão, mudamos a barra de "gostei". Agora, ela mostra um número e os nomes de até três pessoas que gostaram da publicação. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Gerenciar membros com maior facilidade](#)

Estamos trazendo a você maneiras de gerenciar os membros dos seus grupos com mais facilidade. Está curioso sobre quem são os membros antes de adicioná-los ao seu grupo? Passe o cursor do mouse em cima do nome para ver os detalhes. E, para adicionar membros mais rapidamente, clique em **Adicionar mais** para abrir diretamente a caixa de diálogo **Adicionar membros**. Por fim, é possível classificar sua lista completa de membros por coluna (exceto por foto). Esses recursos estão disponíveis no Lightning Experience e em comunidades que utilizam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Cabeçalho do perfil de usuário mais simplificado](#)

As páginas do perfil de usuário podem começar a ficar um pouco cheias com todas aquelas informações no cabeçalho. Nós fizemos uma limpeza para que a página pareça menos cheia. O cabeçalho agora mostra quatro campos básicos: nome, título, nome da empresa e ativação. Mas, não se preocupe! Mais campos são mostrados quando você passa o cursor do mouse.

[Informações do usuário ao passar o cursor do mouse chega às comunidades](#)

Você sabe como é legal passar o cursor do mouse em cima de uma foto e as informações da pessoa serem exibidas? Essa funcionalidade agora está disponível em todas as comunidades. Você não precisa mais navegar para fora da página que você está para ver os detalhes do membro. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Colocar os níveis de reputação do usuário onde quiser](#)

Quando a sua comunidade utiliza o recurso Reputação, o nível de reputação de um usuário geralmente é exibido abaixo da foto de perfil. Porém, todas essas informações podem fazer com que esse espaço pareça apertado. Portanto, agora você pode optar por exibir a reputação na seção Influência, tornando o mundo um lugar mais arrumado. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Grupos personalizáveis agora disponíveis ao público em geral](#)

Estamos felizes em anunciar a maior melhoria aos grupos do Chatter em anos! Agora, todos os grupos do Chatter são completamente personalizáveis. Com esse recurso, os grupos dão um grande salto e se tornam contêineres rápidos e fáceis para fornecer qualquer tipo de experiência colaborativa que você deseja dar aos seus clientes. Esse recurso está disponível em comunidades que usam modelos baseados no Lightning.

[Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos](#)

Use blocos na visualização em lista Grupos para organizar melhor seus grupos. Você pode alternar facilmente entre a visualização em blocos e a visualização em grade normal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Classificar por publicações mais populares na sua comunidade

A lista de opções de classificação de feed aumenta nesta versão com as Melhores publicações. Os usuários selecionam Melhores publicações para ver as publicações mais recentes que possuem mais engajamentos, medidos por comentários, curtidas e visualizações. A opção de classificação Melhores publicações está disponível em feeds de discussão de comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Ter mais opções para filtrar perguntas na sua comunidade

Você agora tem mais opções para ver perguntas nas suas comunidades. Você já pode classificar perguntas e agora também pode filtrá-las. Filtre por Todas as perguntas, Perguntas não respondidas, Perguntas sem melhor resposta e Perguntas com melhor resposta. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

CONSULTE TAMBÉM:

[Filtrar perguntas em grupos de mais de uma maneira](#)

Compartilhar publicações na sua comunidade

Quando alguém publica algo que você gostaria de mostrar para mais pessoas, é possível compartilhar a publicação com seus seguidores. Se desejar, pode acrescentar seu próprio comentário antes de publicar. Quando você compartilha uma publicação em uma mensagem direta (Enviar como mensagem), o seu compartilhamento começa um novo segmento de mensagem direta. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

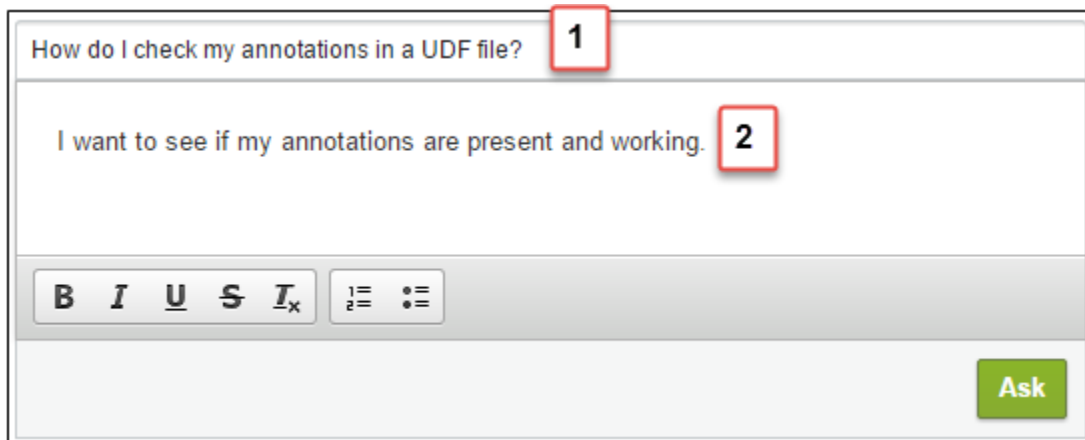
CONSULTE TAMBÉM:

[Compartilhar publicações no Lightning Experience](#)

Usar teclas do teclado para publicar na sua comunidade

Usuários avançados podem usar um teclado para realizar publicações e comentários. No Windows, insira o conteúdo e pressione Ctrl+Enter. No macOS, pressione Control+Enter ou Command+Enter. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

 **Nota:** Em perguntas, as teclas de atalho funcionam com os detalhes, mas não na pergunta em si. Portanto, se você apenas fizer uma pergunta (1), os atalhos não funcionarão. Mas, se você incluir detalhes com a pergunta (2), os atalhos funcionarão.



CONSULTE TAMBÉM:

[Usar sequência de teclas para publicar](#)

A aparência dos feeds foi atualizada na sua comunidade

Estamos continuando o trabalho de adaptar todas as nossas plataformas aos mesmos padrões de usabilidade. Nesta versão, mudamos a barra de "gostei". Agora, ela mostra um número e os nomes de até três pessoas que gostaram da publicação. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Gerenciar membros com maior facilidade

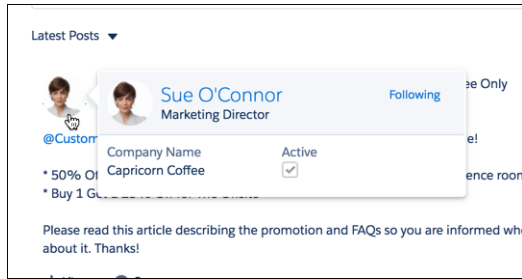
Estamos trazendo a você maneiras de gerenciar os membros dos seus grupos com mais facilidade. Está curioso sobre quem são os membros antes de adicioná-los ao seu grupo? Passe o cursor do mouse em cima do nome para ver os detalhes. E, para adicionar membros mais rapidamente, clique em **Adicionar mais** para abrir diretamente a caixa de diálogo **Adicionar membros**. Por fim, é possível classificar sua lista completa de membros por coluna (exceto por foto). Esses recursos estão disponíveis no Lightning Experience e em comunidades que utilizam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Cabeçalho do perfil de usuário mais simplificado

As páginas do perfil de usuário podem começar a ficar um pouco cheias com todas aquelas informações no cabeçalho. Nós fizemos uma limpeza para que a página pareça menos cheia. O cabeçalho agora mostra quatro campos básicos: nome, título, nome da empresa e ativação. Mas, não se preocupe! Mais campos são mostrados quando você passa o cursor do mouse.

Informações do usuário ao passar o cursor do mouse chega às comunidades

Você sabe como é legal passar o cursor do mouse em cima de uma foto e as informações da pessoa serem exibidas? Essa funcionalidade agora está disponível em todas as comunidades. Você não precisa mais navegar para fora da página que você está para ver os detalhes do membro. Esse recurso está disponível em comunidades que usam o modelo Atendimento ao cliente (Napili).



Colocar os níveis de reputação do usuário onde quiser

Quando a sua comunidade utiliza o recurso Reputação, o nível de reputação de um usuário geralmente é exibido abaixo da foto de perfil. Porém, todas essas informações podem fazer com que esse espaço pareça apertado. Portanto, agora você pode optar por exibir a reputação na seção Influência, tornando o mundo um lugar mais arrumado. Esse recurso está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Grupos personalizáveis agora disponíveis ao público em geral

Estamos felizes em anunciar a maior melhoria aos grupos do Chatter em anos! Agora, todos os grupos do Chatter são completamente personalizáveis. Com esse recurso, os grupos dão um grande salto e se tornam contêineres rápidos e fáceis para fornecer qualquer tipo de experiência colaborativa que você deseja dar aos seus clientes. Esse recurso está disponível em comunidades que usam modelos baseados no Lightning.

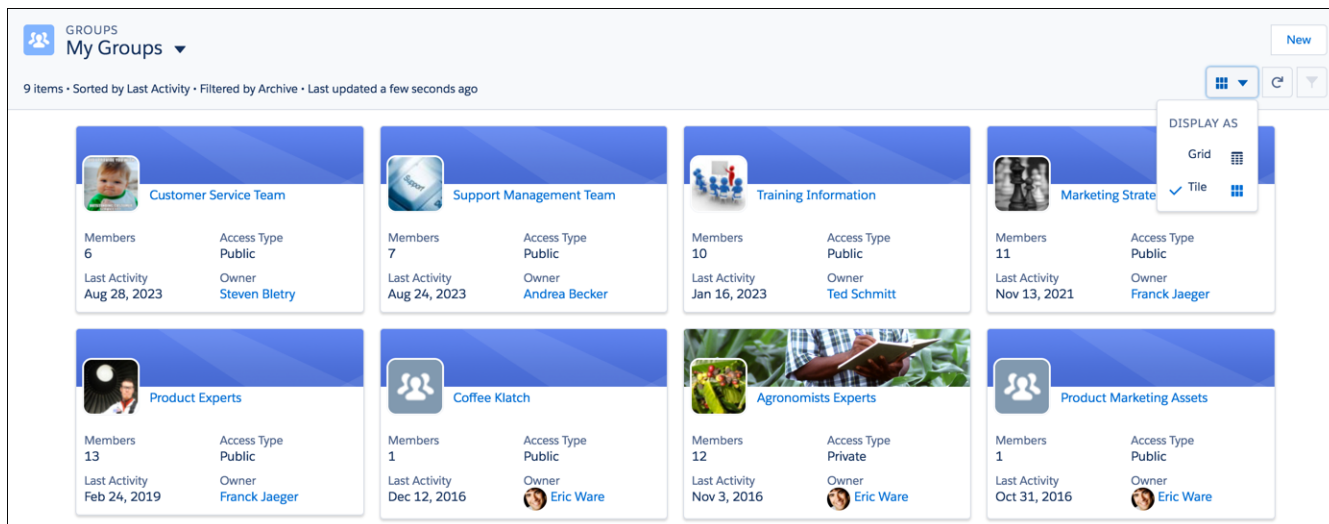
O que isso significa? Anteriormente, era possível utilizar o Community Builder para alterar quais componentes apareceriam nos seus grupos, mas todos os grupos tinham a mesma aparência. Agora cada grupo pode ter seu próprio layout. Isso significa que é possível personalizar componentes, ações, editor e listas relacionadas de acordo com o caso de uso específico.



Exemplo: Um grupo dedicado a oferecer suporte aos clientes poderia padronizar o seu editor para as perguntas e componentes organizados em torno do feed contendo um vídeo de boas-vindas, FAQ, melhores artigos da KB, lista de casos abertos do usuário e qualquer outra coisa necessária para fornecer uma experiência de ponta.

Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos

Use blocos na visualização em lista Grupos para organizar melhor seus grupos. Você pode alternar facilmente entre a visualização em blocos e a visualização em grade normal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).



Pesquisa, relatórios e análises: Saiba mais sobre a sua comunidade

Obtenha o máximo da pesquisa com relatórios e painéis de pesquisa melhorados e veja as taxas de clique em perguntas relacionadas.

NESTA SEÇÃO:

[Obter informações granulares com o relatório de pesquisa melhorado](#)

Agora contamos todas as vezes que o Salesforce busca resultados. Os relatórios de pesquisa mostram quais termos de pesquisa produziram nenhum resultado na comunidade e quais encontraram algo. Os administradores também podem ver o número médio dos resultados por termo de pesquisa e quais pesquisas foram confinadas a um subconjunto específico de registros. Anteriormente, as consultas de pesquisa eram contabilizadas sempre que um usuário inseria uma consulta de pesquisa e pressionava Enter, clicava em Pesquisar ou selecionava uma opção de pesquisa em resultados de preenchimento automático.

[Mergulhar de cabeça nas comunidades de autoatendimento utilizando o Google Analytics](#)

A sua empresa usa o Google Analytics™ para rastrear as análises do site? Agora você pode utilizá-lo para rastrear atividades de pesquisa em comunidades de autoatendimento e rastrear desvios de casos. Com o Google Analytics, você pode entrar de cabeça no comportamento de pesquisa da sua comunidade e colocar essas informações em relatórios significativos.

[Criar um tipo de relatório personalizado para ver taxas de clique de perguntas relacionadas](#)

Descubra com que frequência os membros clicam em perguntas relacionadas sugeridas pela sua comunidade. Crie um tipo de relatório personalizado de Objeto>Redes que monitora as taxas de clique de perguntas relacionadas. Você também pode ter um rastreador diário do número de vezes que uma pergunta relacionada foi mostrada na comunidade (impressões), com que frequência foi clicada e a relação entre os dois. Use as taxas de clique para criar conteúdos sobre as perguntas mais acessadas, dando aos seus clientes o poder de encontrar as informações de que precisam.

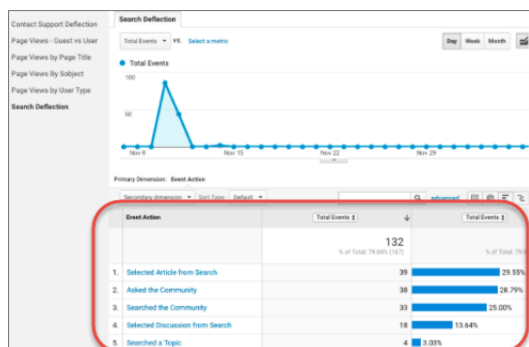
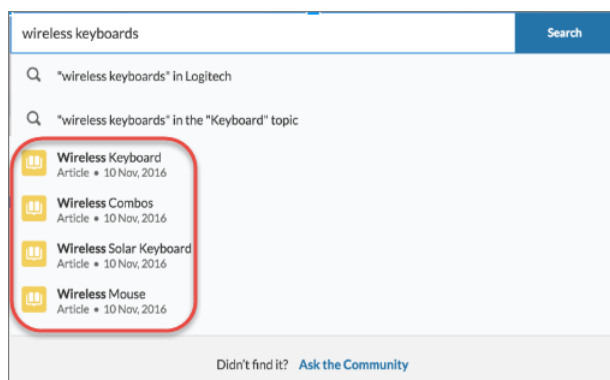
Obter informações granulares com o relatório de pesquisa melhorado

Agora contamos todas as vezes que o Salesforce busca resultados. Os relatórios de pesquisa mostram quais termos de pesquisa produziram nenhum resultado na comunidade e quais encontraram algo. Os administradores também podem ver o número médio dos resultados por termo de pesquisa e quais pesquisas foram confinadas a um subconjunto específico de registros. Anteriormente, as consultas de pesquisa eram contabilizadas sempre que um usuário inseria uma consulta de pesquisa e pressionava Enter, clicava em Pesquisar ou selecionava uma opção de pesquisa em resultados de preenchimento automático.

Mergulhar de cabeça nas comunidades de autoatendimento utilizando o Google Analytics

A sua empresa usa o Google Analytics™ para rastrear as análises do site? Agora você pode utilizá-lo para rastrear atividades de pesquisa em comunidades de autoatendimento e rastrear desvios de casos. Com o Google Analytics, você pode entrar de cabeça no comportamento de pesquisa da sua comunidade e colocar essas informações em relatórios significativos.

O Google Analytics é integrado com a sua comunidade de autoatendimento para rastrear tipos de usuário, IDs de usuário, objetos do Salesforce e atividade de pesquisa do cliente da comunidade.



Depois de inserir seu ID do Google Analytics em **Configurações > Avançado**, no Community Builder, selecione **Permitir que o Google Analytics acesse seus dados do Salesforce para obter maiores informações sobre as atividades de pesquisa**. Quando você publica a sua comunidade para ativar o serviço, os dados de pesquisa da sua comunidade fluem diretamente para o serviço do Google Analytics. É necessário fazer uma [configuração adicional no Google Analytics](#) para rastrear a atividade da sua comunidade de autoatendimento. Para acessar relatórios e painéis pré-configurados, instale o pacote Google Analytics para comunidades do Salesforce.

 **Nota:** Todas as comunidades baseadas em modelo oferecem suporte à integração do Google Analytics.

Criar um tipo de relatório personalizado para ver taxas de clique de perguntas relacionadas

Descubra com que frequência os membros clicam em perguntas relacionadas sugeridas pela sua comunidade. Crie um tipo de relatório personalizado de Objeto>Redes que monitorea as taxas de clique de perguntas relacionadas. Você também pode ter um rastreador diário do número de vezes que uma pergunta relacionada foi mostrada na comunidade (impressões), com que frequência foi clicada e a relação entre os dois. Use as taxas de clique para criar conteúdos sobre as perguntas mais acessadas, dando aos seus clientes o poder de encontrar as informações de que precisam.

Moderação: Regras pré-configuradas e Spam IQ

As nossas regras de moderação prontas diminuem a sua carga e o Spam IQ protege a sua comunidade em todos os momentos. Hora de descansar, moderadores!

NESTA SEÇÃO:

[Obter uma vantagem inicial com as regras de moderação pré-configuradas](#)

Moderadores, sabemos que você trabalha arduamente para manter a sua comunidade sem publicações inadequadas e spam, portanto adicionamos algo extra para você nesta versão. Nós configuramos as regras de moderação! Basta ativar as regras e você terá um aliado preparado contra conteúdo malicioso.

[Proteger a sua comunidade e melhorar a produtividade com o Spam IQ \(piloto\)](#)

A sua comunidade é o local que os clientes vão para obter respostas e conversar com outros clientes. Também é o local em que os seus clientes conhecem mais sobre você. A última coisa que você quer é ser atrapalhado por spam, mas pode ser difícil manter tudo em ordem. Insira o Spam IQ. O Spam IQ entra e monitorea a comunidade de clientes procurando por spam, utilizando a atividade do moderador da comunidade como um guia.

Obter uma vantagem inicial com as regras de moderação pré-configuradas

Moderadores, sabemos que você trabalha arduamente para manter a sua comunidade sem publicações inadequadas e spam, portanto adicionamos algo extra para você nesta versão. Nós configuramos as regras de moderação! Basta ativar as regras e você terá um aliado preparado contra conteúdo malicioso.

Configuradas e prontas para uso, essas regras de moderação bloqueiam, sinalizam e substituem palavras-chaves colocadas na lista negra, além de congelar membros que não seguem as regras. Essas regras não são exatamente o que você estava procurando? Não se preocupe. Você pode personalizar essas regras para que elas atendam às necessidades da sua empresa e adicionar ou remover itens da lista de palavras-chaves bloqueadas.

Regras de moderação pré-configuradas estão disponíveis apenas para as comunidades criadas após a versão Spring '17. Para ativar as regras, vá para **Regras de > moderação**, selecione **Editar** ao lado da regra que deseja ativar e selecione a caixa **Ativar**. Para modificar as palavras-chaves banidas, vá para **Critérios de conteúdo de > moderação** e clique em **Palavras-chave banidas**.

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 a sua comunidade e melhorar a produtividade com o Spam IQ (piloto)

A sua comunidade é o local que os clientes vão para obter respostas e conversar com outros clientes. Também é o local em que os seus clientes conhecem mais sobre você. A última coisa que você quer é ser atrapalhado por spam, mas pode ser difícil manter tudo em ordem. Insira o Spam IQ. O Spam IQ entra e monitora a comunidade de clientes procurando por spam, utilizando a atividade do moderador da comunidade como um guia.

Diferentemente da moderação manual, o Spam IQ é um sistema de aprendizagem mecânica que protege a sua comunidade o tempo todo. Diferentemente da moderação baseada em regra, ele pode se adaptar automaticamente para se ajustar aos dados de uma comunidade específica, aprendendo com o que os seus moderadores fazem.

O Spam IQ funciona classificando conteúdo gerado pelo usuário e aprendendo com isso. Por exemplo, quando um comentário é adicionado ao feed da sua comunidade, essa informação é armazenada e classificada com base nos comentários anteriores desse tipo. Se o comentário é classificado como spam, ele é sinalizado como spam e marcado com um Sinalizador Einstein para distinguir o sinalizador de um sinalizador adicionado por um moderador ou cliente. Quanto mais informações o sistema coletar, mais refinada a moderação se torna. O conteúdo coletado pelo Spam IQ é armazenado por 365 dias.



Nota: Durante o piloto deste recurso, nem todas as funcionalidades do Spam IQ estarão disponíveis. Para esta versão, o Spam IQ classifica apenas o conteúdo que está coletando.



Importante: Fornecemos o Spam IQ para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações, portanto, não podemos garantir a aceitação. O Spam IQ não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Outras alterações em Comunidades

Aprenda pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com Comunidades.

NESTA SEÇÃO:

[Criar modos de exibição de lista nas comunidades](#)

Dê aos membros da comunidade a capacidade de criar modos de exibição de lista nas comunidades! Basta ativar a permissão "Criar e personalizar modos de exibição de lista" para os seus usuários da comunidade e veja-os criar os modos de exibição de lista que sempre sonharam.

[Editar registros em linha em comunidades](#)

Os usuários que possuem permissão de edição para um objeto agora podem editar registros em linha, economizando tempo e esforço. Snap – ficou ainda mais fácil.

[Refinar a reputação para refletir atividades significativas](#)

Pontos significam muita coisa quando se trata de reputação, mas esses números podem ser inflados quando incluem pontos de contribuições em registros, como oportunidades. Você agora pode excluir contribuições de registro dos pontos de reputação gerais para que os níveis de reputação representem mais precisamente as atividades de um usuário na comunidade.

[URLs de artigos agora incluem o ID do registro](#)

Para melhorar a consistência e robustez, o ID de registro agora é incluído nos URLs do artigo. Anteriormente, os URLs de artigo utilizavam o formato `/article/:urlName`, mas agora redirecionamos para `/article/:recordId/:urlName`. Essa melhoria também facilita a criação de componentes personalizados que dependem de um ID de registro genérico e a utilização deles na página de detalhes do artigo.

[Licença de Comunidade de clientes Plus](#)

Agora, os usuários da Comunidade de clientes Plus podem obter lembretes de tarefas, adicionar notas e anexos, acessar eventos e calendários, enviar email e atualizar o status de um caso.

[Criar mais comunidades na sua organização do Salesforce](#)

Você pediu. Nós atendemos. Agora, você pode criar até 100 comunidades na sua organização. Viva!

[Realizar edições em linha em massa em uma comunidade](#)

Os membros da comunidade agora podem editar até 200 registros de uma vez. Com a edição em linha e as listas avançadas ativadas na sua organização, dê aos membros da sua comunidade a permissão "Edições em massa das listas". Os dias de ter que abrir cada registro para fazer uma alteração acabaram. Esse recurso está disponível somente em comunidades que usam Guias do Salesforce + Visualforce.

[Marcar seus usuários com uma especialidade](#)

A especialidade do usuário é mais uma maneira de identificar os membros da comunidade. Crie diferentes tipos de especialidades, como MVP, Especialista ou Capitão da equipe e atribua-os a membros específicos. Outros membros podem identificar rapidamente aqueles com uma especialidade e podem segui-los para obter mais ajuda e conhecimento. Você é quem decide as especialidades que você cria, mas cada usuário pode receber apenas uma especialidade.

[Comunidades oferecem suporte a todos os idiomas da plataforma](#)

Anteriormente, as comunidades ofereciam apenas idiomas do usuário final e totalmente suportados. As comunidades agora oferecem suporte a todos os idiomas da plataforma, fazendo com que o suporte de idiomas das comunidades fique igual ao da plataforma Salesforce.

[O suporte ao botão Voltar agora está disponível em guias de comunidades conduzidas por modelos](#)

Use o botão Voltar em comunidades conduzidas por modelos para navegar até a guia que você selecionou anteriormente nas páginas da comunidade.

Criar modos de exibição de lista nas comunidades

Dê aos membros da comunidade a capacidade de criar modos de exibição de lista nas comunidades! Basta ativar a permissão "Criar e personalizar modos de exibição de lista" para os seus usuários da comunidade e veja-os criar os modos de exibição de lista que sempre sonharam.

Editar registros em linha em comunidades

Os usuários que possuem permissão de edição para um objeto agora podem editar registros em linha, economizando tempo e esforço. Snap – ficou ainda mais fácil.

Refinar a reputação para refletir atividades significativas

Pontos significam muita coisa quando se trata de reputação, mas esses números podem ser inflados quando incluem pontos de contribuições em registros, como oportunidades. Você agora pode excluir contribuições de registro dos pontos de reputação gerais para que os níveis de reputação representem mais precisamente as atividades de um usuário na comunidade.

URLs de artigos agora incluem o ID do registro

Para melhorar a consistência e robustez, o ID de registro agora é incluído nos URLs do artigo. Anteriormente, os URLs de artigo utilizavam o formato `/article/:urlName`, mas agora redirecionamos para `/article/:recordId/:urlName`. Essa melhoria também facilita a criação de componentes personalizados que dependem de um ID de registro genérico e a utilização deles na página de detalhes do artigo.

Por exemplo, `https://mycommunity.com/s/article/some_article` redireciona para `https://mycommunity.com/s/article/0D5B0000007qtP7KAI/some_article`.



Nota: Se a sua organização possui componentes personalizados que dependem do `urlName` do artigo, atualize os componentes para, em vez disso, usar o `recordId`.

Licença de Comunidade de clientes Plus

Agora, os usuários da Comunidade de clientes Plus podem obter lembretes de tarefas, adicionar notas e anexos, acessar eventos e calendários, enviar email e atualizar o status de um caso.



Nota: Para desativar o acesso do cliente às notas e anexos, desmarque a preferência da organização **Permitir que usuários do cliente acessem notas e anexos**.

Criar mais comunidades na sua organização do Salesforce

Você pediu. Nós atendemos. Agora, você pode criar até 100 comunidades na sua organização. Viva!



Nota: Isso inclui comunidades publicadas, inativas e ativas.

Realizar edições em linha em massa em uma comunidade

Os membros da comunidade agora podem editar até 200 registros de uma vez. Com a edição em linha e as listas avançadas ativadas na sua organização, dê aos membros da sua comunidade a permissão "Edições em massa das listas". Os dias de ter que abrir cada registro para fazer uma alteração acabaram. Esse recurso está disponível somente em comunidades que usam Guias do Salesforce + Visualforce.

Marcar seus usuários com uma especialidade

A especialidade do usuário é mais uma maneira de identificar os membros da comunidade. Crie diferentes tipos de especialidades, como MVP, Especialista ou Capitão da equipe e atribua-os a membros específicos. Outros membros podem identificar rapidamente aqueles com uma especialidade e podem segui-los para obter mais ajuda e conhecimento. Você é quem decide as especialidades que você cria, mas cada usuário pode receber apenas uma especialidade.

Na versão Spring '17, as ações criar e atribuir especialidades estarão disponíveis apenas por meio da API. Use `Marcar` para criar a sua especialidade e `StampAssignment` para atribuí-la a um usuário. A especialidade aparece na página de perfil do usuário, abaixo da foto de perfil.

Comunidades oferecem suporte a todos os idiomas da plataforma

Anteriormente, as comunidades ofereciam apenas idiomas do usuário final e totalmente suportados. As comunidades agora oferecem suporte a todos os idiomas da plataforma, fazendo com que o suporte de idiomas das comunidades fique igual ao da plataforma Salesforce.

O suporte ao botão Voltar agora está disponível em guias de comunidades conduzidas por modelos

Use o botão Voltar em comunidades conduzidas por modelos para navegar até a guia que você selecionou anteriormente nas páginas da comunidade.

Documentação de comunidades: Renovada para a versão Spring

Com a nova aparência da UI, sentimos que era hora de limpar a nossa documentação. Aposentamos alguns documentos e movemos coisas de lugar para consolidar o nosso conteúdo em menos PDFs e torná-los pesquisáveis na Ajuda do Salesforce.

Então o que está mudando?

- Descontinuamos o guia de implementação *Noções básicas sobre comunidades*. Todas as informações desse guia de implementação já estão na Ajuda do Salesforce, que é totalmente pesquisável e está traduzida em todos os idiomas suportados. Se você prefere fazer download do seu conteúdo, use o guia [Configuração e gerenciamento de comunidades](#). Ele possui todos os tópicos de ajuda consolidados em um único PDF.
- Se você utiliza portais do parceiro, recomendamos que você migre os seus usuários parceiros para as comunidades. Com isso em mente, adicionamos vários novos conteúdos para gerenciar relacionamentos de parceiros [utilizando a solução Lightning Partner Management](#) para criar comunidades parceiras.
- Também removemos a documentação do portal do parceiro da Ajuda do Salesforce e a movemos para o guia [Criação e gerenciamento de portais do parceiro](#).
- E, como cereja do bolo, nós fizemos uma lista útil de [todos os guias, módulos do Trailhead e recursos de desenvolvedor](#) necessários para criar comunidades.

Chatter: Feed de destaques da empresa, criar feeds personalizados, personalizar grupos

Redesenhamos a página inicial do Chatter no Lightning Experience para que você tenha mais daquilo que deseja: personalização. Introduzimos o feed Destaques da empresa, a possibilidade de criar seus próprios feeds com fluxos, uma lista dos últimos grupos atualizados e uma maneira de compartilhar publicações. Também é possível criar grupos personalizados para qualquer caso de uso e filtrar perguntas em feeds de grupo em comunidades e no Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Feeds do Chatter: Criar feeds personalizados, compartilhar publicações, curtir comentários ativos](#)

Crie feeds personalizados com fluxos, compartilhe publicações no Lightning Experience e veja como aprimoramos os comentários ativos.

[Grupos: Criar grupos personalizados, filtrar perguntas, convidar usuários externos](#)

Crie grupos personalizados de acordo com as suas necessidades no Lightning Experience, filtre perguntas em feeds de grupo nas comunidades e no Lightning Experience e convide usuários externos para grupos no Lightning Experience.

Feeds do Chatter: Criar feeds personalizados, compartilhar publicações, curtir comentários ativos

Crie feeds personalizados com fluxos, compartilhe publicações no Lightning Experience e veja como aprimoramos os comentários ativos.

NESTA SEÇÃO:

[A página inicial do Chatter no Lightning foi renovada](#)

Muita coisa está acontecendo na coluna esquerda da página inicial do Chatter no Lightning. O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa e serve uma lista dinâmica das publicações mais populares de toda a empresa (Melhores publicações). Em Destaques da empresa, introduzimos um novo recurso chamado Fluxos. Crie até cinco feeds personalizados, cada um combinando publicações de até 25 de suas fontes mais úteis. Na sua lista de Fluxos, você agora tem acesso rápido aos cinco de seus grupos atualizados mais recentemente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Criar feeds personalizados com fluxos do Chatter](#)

Agora você pode reunir as informações mais úteis para você em seus próprios feeds personalizados com fluxos do Chatter. Crie até cinco fluxos do Chatter que combinam publicações de diferentes feeds e diferentes tipos de feed. Combine feeds de pessoas, grupos e registros, como suas contas, oportunidades e casos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[O nome do feed Toda a empresa foi alterado para Destaques da empresa](#)

O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa. O feed Destaques da empresa utiliza inteligência artificial (AI) Einstein para trazer até você uma exibição classificada do que está acontecendo em sua organização (principais publicações). Agora você pode ficar por dentro das notícias mais recentes de toda a sua empresa. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Criptografia de plataforma Shield chega ao Chatter \(piloto\)](#)

Estamos realizando um piloto público da Criptografia de plataforma Shield para o Chatter. A criptografia para o Chatter permite criptografar dados confidenciais quando são armazenados, não apenas quando são transmitidos por uma rede. A criptografia para o Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança no sandbox de sua organização. Essa mudança se aplica a todos os feeds do Chatter.

[Compartilhar publicações no Lightning Experience](#)

Quando alguém publica algo que você gostaria de mostrar para mais pessoas, é possível compartilhar com seus seguidores. Se desejar, pode acrescentar seu próprio comentário antes de publicar. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Comentários ativos estão melhores do que nunca](#)

Aprimoramos comentários ativos para melhor usabilidade. Por exemplo, uma animação agora mostra quando as pessoas estão comentando. Ao lado dessa animação está uma lista de até três pessoas que estão digitando comentários no momento. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Usar sequência de teclas para publicar

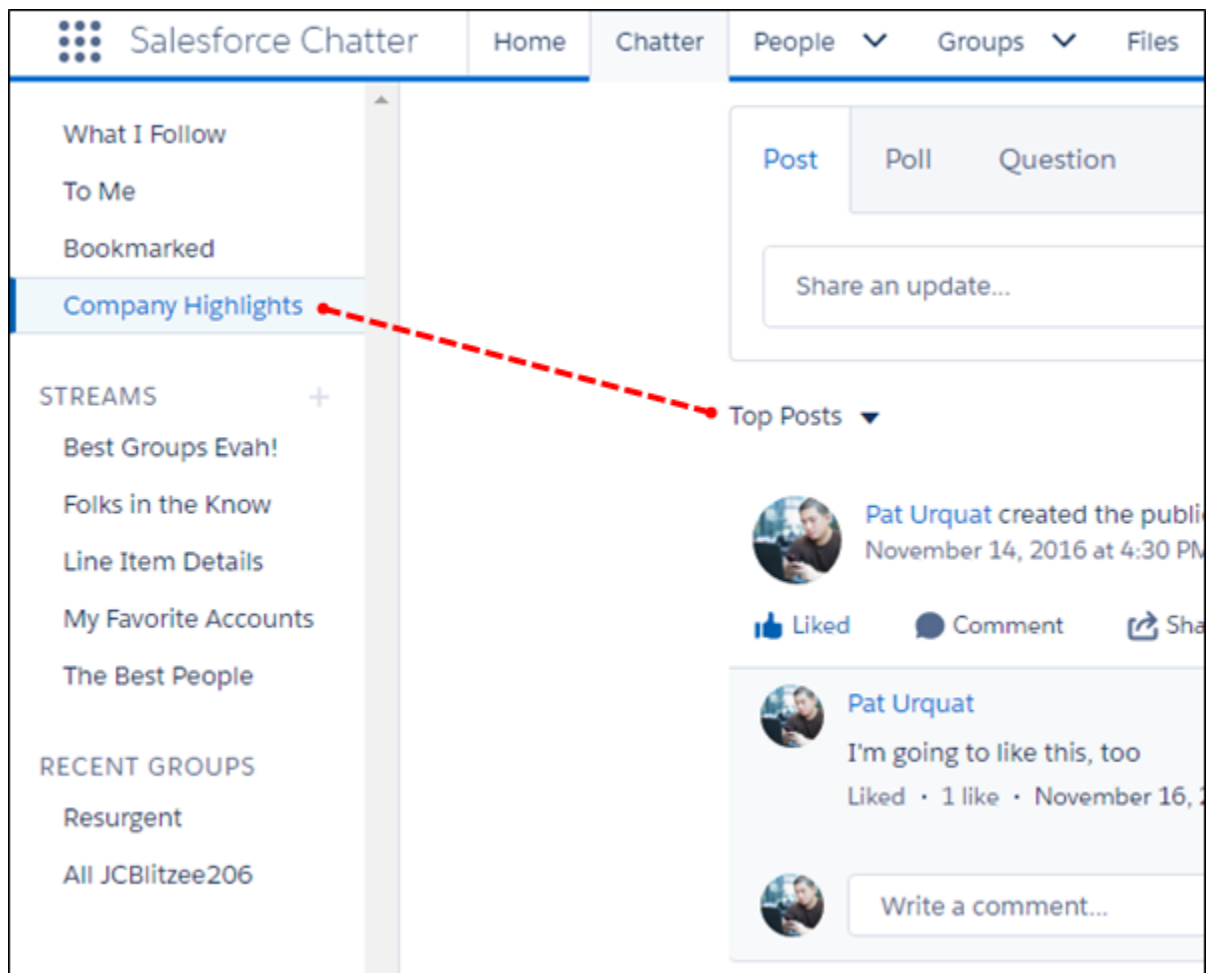
Usuários avançados podem usar o teclado para realizar publicações e comentários. No Windows, insira o conteúdo e pressione Ctrl+Enter. No macOS, pressione Control+Enter ou Command+Enter. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

A aparência dos feeds é atualizada

Estamos continuando o trabalho de adaptar todas as nossas plataformas aos mesmos padrões de usabilidade. Nesta versão, mudamos a barra de "gostei". Agora, ela mostra um número e os nomes de até três pessoas que gostaram da publicação. Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

A página inicial do Chatter no Lightning foi renovada

Muita coisa está acontecendo na coluna esquerda da página inicial do Chatter no Lightning. O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa e serve uma lista dinâmica das publicações mais populares de toda a empresa (Melhores publicações). Em Destaques da empresa, introduzimos um novo recurso chamado Fluxos. Crie até cinco feeds personalizados, cada um combinando publicações de até 25 de suas fontes mais úteis. Na sua lista de Fluxos, você agora tem acesso rápido aos cinco de seus grupos atualizados mais recentemente. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Leia mais sobre esses e outros novos recursos nestas notas de versão.

CONSULTE TAMBÉM:

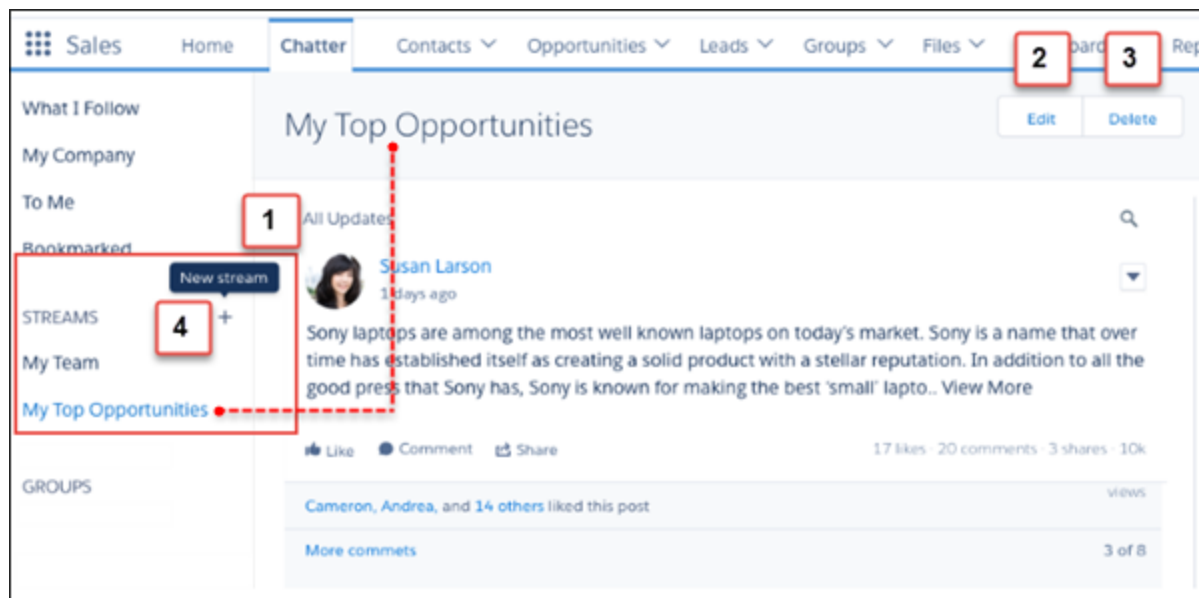
[Criar feeds personalizados com fluxos do Chatter](#)

[O nome do feed Toda a empresa foi alterado para Destaques da empresa](#)

Criar feeds personalizados com fluxos do Chatter

Agora você pode reunir as informações mais úteis para você em seus próprios feeds personalizados com fluxos do Chatter. Crie até cinco fluxos do Chatter que combinam publicações de diferentes feeds e diferentes tipos de feed. Combine feeds de pessoas, grupos e registros, como suas contas, oportunidades e casos. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

 **Nota:** Para incluir uma conta pessoal em seu fluxo, adicione-a como uma Conta no campo **Incluir no fluxo**. Se você adicionar uma conta pessoal como um Contato, as publicações de feed relacionadas não aparecerão.



Adicione até 25 entidades (feeds e registros) a um fluxo para criar um bom conjunto de informações. Crie até cinco fluxos e acesse-os facilmente na coluna esquerda de sua página inicial do Chatter (1). Não ficou perfeito na primeira vez? Tudo bem! Edite o fluxo para ter as informações certas (2). Não é mais útil para você? Exclua o fluxo (3) e substitua-o por algo novo (4).

 **Nota:** Você pode adicionar 25 feeds, registros, grupos e pessoas exclusivos a um fluxo. Se você não tiver mais acesso a algum deles, a entidade removida ainda contará como parte dos 25. Não é possível substituir por outra coisa.

Não é necessário seguir uma pessoa, grupo ou registro para poder adicioná-los a um fluxo. Uma vantagem de adicionar um feed a um fluxo é que ele não conta para o número de seguidos permitido. Além disso, quando você segue uma pessoa, grupo ou registro, você recebe notificações sobre as atividades daquela entidade. Você não é notificado sobre alterações específicas no fluxo. Se você está interessado em reduzir o ruído das notificações, o streaming é a alternativa perfeita.

 **Nota:** Como um fluxo é formado por vários feeds, não há editor para publicar em um fluxo.

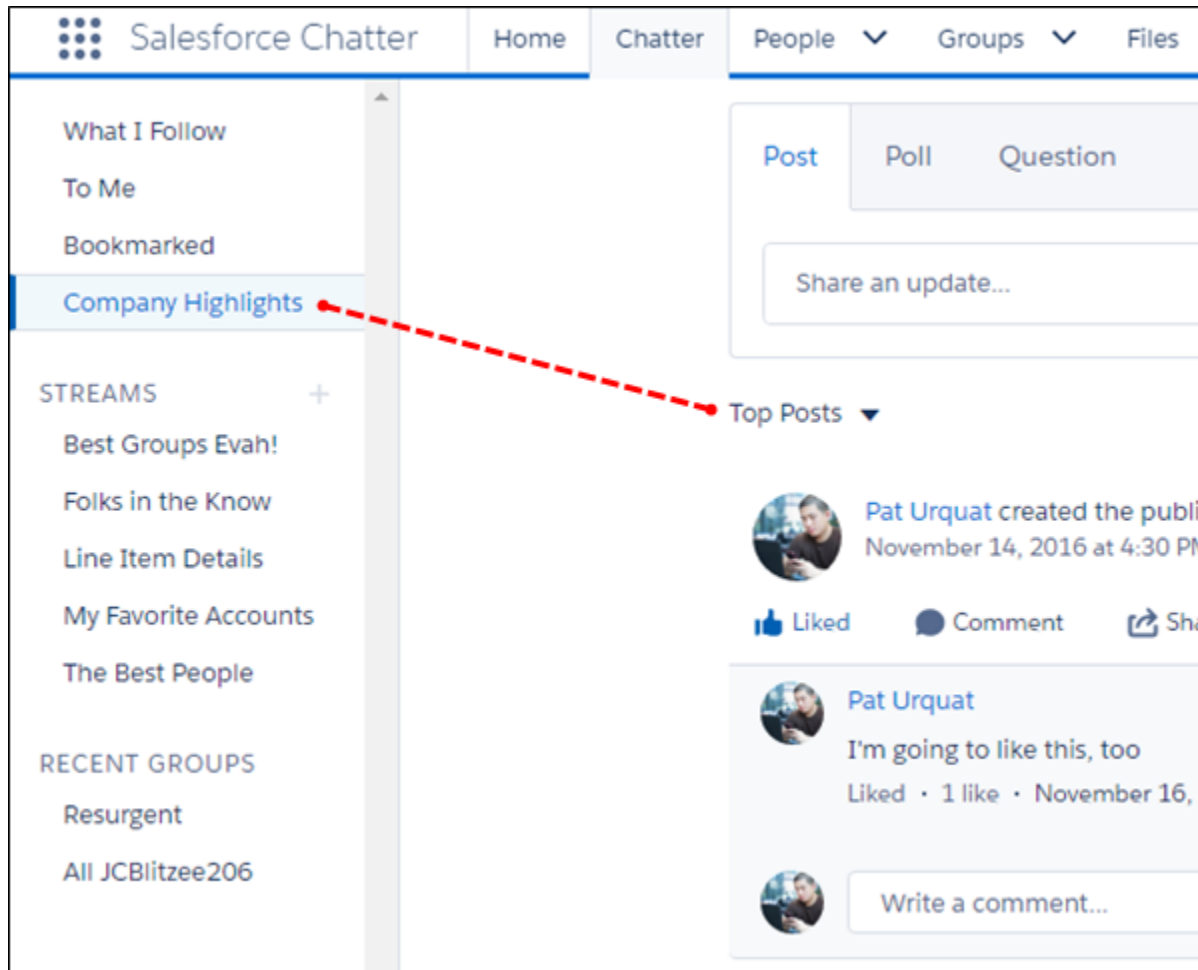
Para começar, fornecemos a alguns de vocês um fluxo padrão, chamado atualmente Meus interesses principais (o nome pode mudar). Foi criado especialmente para você. Meus interesses principais usa AI do Einstein para determinar os feeds que você provavelmente

achará interessantes, informativos e úteis. Meus interesses principais contam como parte de seus cinco fluxos, e esperamos que possa contribuir para seu sucesso. Caso contrário, você pode excluí-lo!

A [API REST do Chatter](#) e o [Chatter no Apex](#) oferecem suporte a fluxos do Chatter.

O nome do feed Toda a empresa foi alterado para Destaques da empresa

O feed Toda a empresa agora se chama Destaques da empresa. O feed Destaques da empresa utiliza inteligência artificial (AI) Einstein para trazer até você uma exibição classificada do que está acontecendo em sua organização (principais publicações). Agora você pode ficar por dentro das notícias mais recentes de toda a sua empresa. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



A classificação por AI mostra o conteúdo mais popular de sua empresa. Qual a maior classificação?

- Publicações mais recentes
- Publicações com muito engajamento, como comentários, curtidas e visualizações

Criptografia de plataforma Shield chega ao Chatter (piloto)

Estamos realizando um piloto público da Criptografia de plataforma Shield para o Chatter. A criptografia para o Chatter permite criptografar dados confidenciais quando são armazenados, não apenas quando são transmitidos por uma rede. A criptografia para o Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança no sandbox de sua organização. Essa mudança se aplica a todos os feeds do Chatter.

Com a criptografia para o Chatter, sua empresa pode cumprir com confiança as políticas de privacidade, requisitos regulamentares e obrigações contratuais referentes à manipulação de dados do Chatter.

O que é criptografado? A criptografia do Chatter se aplica a publicações de feed, perguntas e respostas, nomes de link e todos os comentários. Também se aplica às perguntas de pesquisas, mas não às opções.



Nota: Fornecemos criptografia para o Chatter a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A criptografia para o Chatter não está disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre a criptografia para o Chatter no [grupo de Produto do Chatter na Comunidade de sucesso](#).

A ativação da criptografia para o Chatter desativa o Spam IQ e expõe o Chatter às limitações globais que vêm com a criptografia.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Compensações e limitações da Criptografia de plataforma Shield \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Quais campos eu posso criptografar? \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)
[Criptografar os seus dados no Chatter \(Piloto\)](#)

Compartilhar publicações no Lightning Experience

Quando alguém publica algo que você gostaria de mostrar para mais pessoas, é possível compartilhar com seus seguidores. Se desejar, pode acrescentar seu próprio comentário antes de publicar. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Clique em **Compartilhar** (1) para começar.

All Updates ▾

Cordelia Hamilton
3 days ago

New resources for Q3. We've updated the marketing and pricing resources for those of you chasing down widget deals. Also included is a new and improved first call deck! It's been updated with the feedback we got from last month's survey. Reach out to me if you have any... [See more](#)

Like Comment **Share** 471 views

Write a comment...

Nota: Quando você compartilha uma publicação que tem anexos de arquivo, apenas a publicação é compartilhada, não os arquivos.

A [API REST do Chatter](#) e o [Chatter no Apex](#) permitem compartilhar publicações.

CONSULTE TAMBÉM:

[Visualizar publicações no Salesforce1 que foram compartilhadas no Lightning Experience](#)

Comentários ativos estão melhores do que nunca

Aprimoramos comentários ativos para melhor usabilidade. Por exemplo, uma animação agora mostra quando as pessoas estão comentando. Ao lado dessa animação está uma lista de até três pessoas que estão digitando comentários no momento. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Lou Briggs
Businesses often become known today through effective marketing. The marketing may be in the form of a regular news item or half column society news in the Sunday newspaper.
Like · 2 mins ago

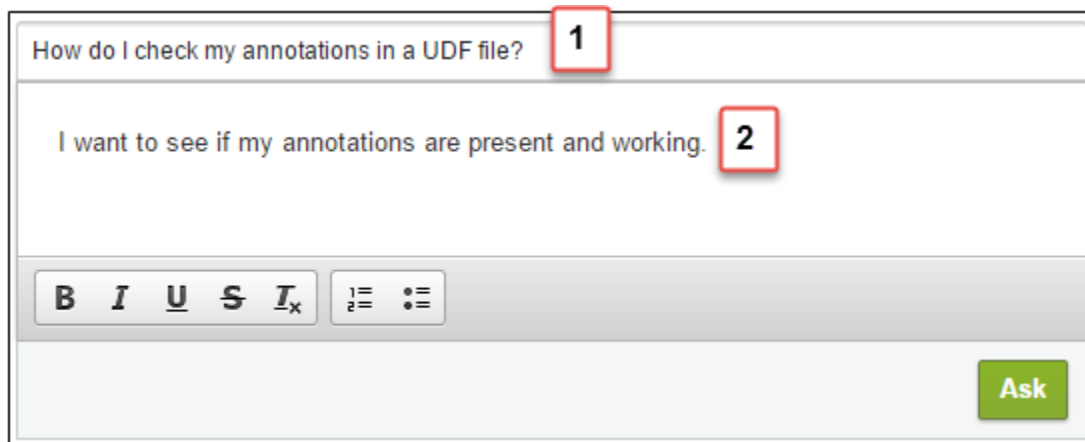
●●● William Bus and Vanessa Sun are typing...

Write a comment...

Usar sequência de teclas para publicar

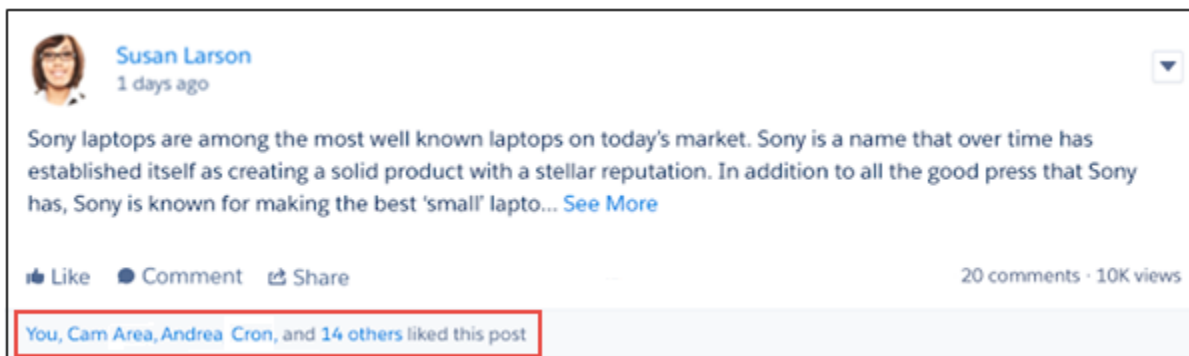
Usuários avançados podem usar o teclado para realizar publicações e comentários. No Windows, insira o conteúdo e pressione Ctrl+Enter. No macOS, pressione Control+Enter ou Command+Enter. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

 **Nota:** Em perguntas, as teclas de atalho funcionam com os detalhes, mas não na pergunta em si. Portanto, se você apenas fizer uma pergunta (1), os atalhos não funcionarão. Mas, se você incluir detalhes com a pergunta (2), os atalhos funcionarão.



A aparência dos feeds é atualizada

Estamos continuando o trabalho de adaptar todas as nossas plataformas aos mesmos padrões de usabilidade. Nesta versão, mudamos a barra de "gostei". Agora, ela mostra um número e os nomes de até três pessoas que gostaram da publicação. Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).



Grupos: Criar grupos personalizados, filtrar perguntas, convidar usuários externos

Crie grupos personalizados de acordo com as suas necessidades no Lightning Experience, filtre perguntas em feeds de grupo nas comunidades e no Lightning Experience e convide usuários externos para grupos no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Grupos personalizáveis do Chatter agora disponíveis ao público em geral](#)

Estamos felizes em anunciar a maior melhoria aos grupos do Chatter em anos: grupos personalizados. Os grupos se tornam recipientes rápidos e fáceis para acelerar qualquer processo comercial importante para a sua organização. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Filtrar perguntas em grupos de mais de uma maneira](#)

Você tem mais opções para ver perguntas nos feeds de grupo de suas comunidades e do Lightning Experience. Você já pode classificar perguntas e agora também pode filtrá-las. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

[Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos](#)

Use blocos na visualização da lista Grupos para organizar melhor seus grupos. Você pode alternar facilmente entre a visualização em blocos e a visualização em grade normal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

[Convidar usuários externos para grupos do Chatter no Lightning Experience](#)

Estamos dando mais poder ao Chatter no Lightning Experience, incluindo a possibilidade de convidar usuários externos para seus grupos. Basta adicionar usuários externos a grupos com seus endereços de email.

Grupos personalizáveis do Chatter agora disponíveis ao público em geral

Estamos felizes em anunciar a maior melhoria aos grupos do Chatter em anos: grupos personalizados. Os grupos se tornam recipientes rápidos e fáceis para acelerar qualquer processo comercial importante para a sua organização. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

O que isso significa? Anteriormente, era possível utilizar o Lightning App Builder para alterar quais componentes apareceriam nos seus grupos, mas todos os grupos teriam a mesma aparência. Agora cada grupo pode ter seu próprio layout. Isso significa que é possível personalizar componentes, ações, editor e listas relacionadas de acordo com o caso de uso específico.

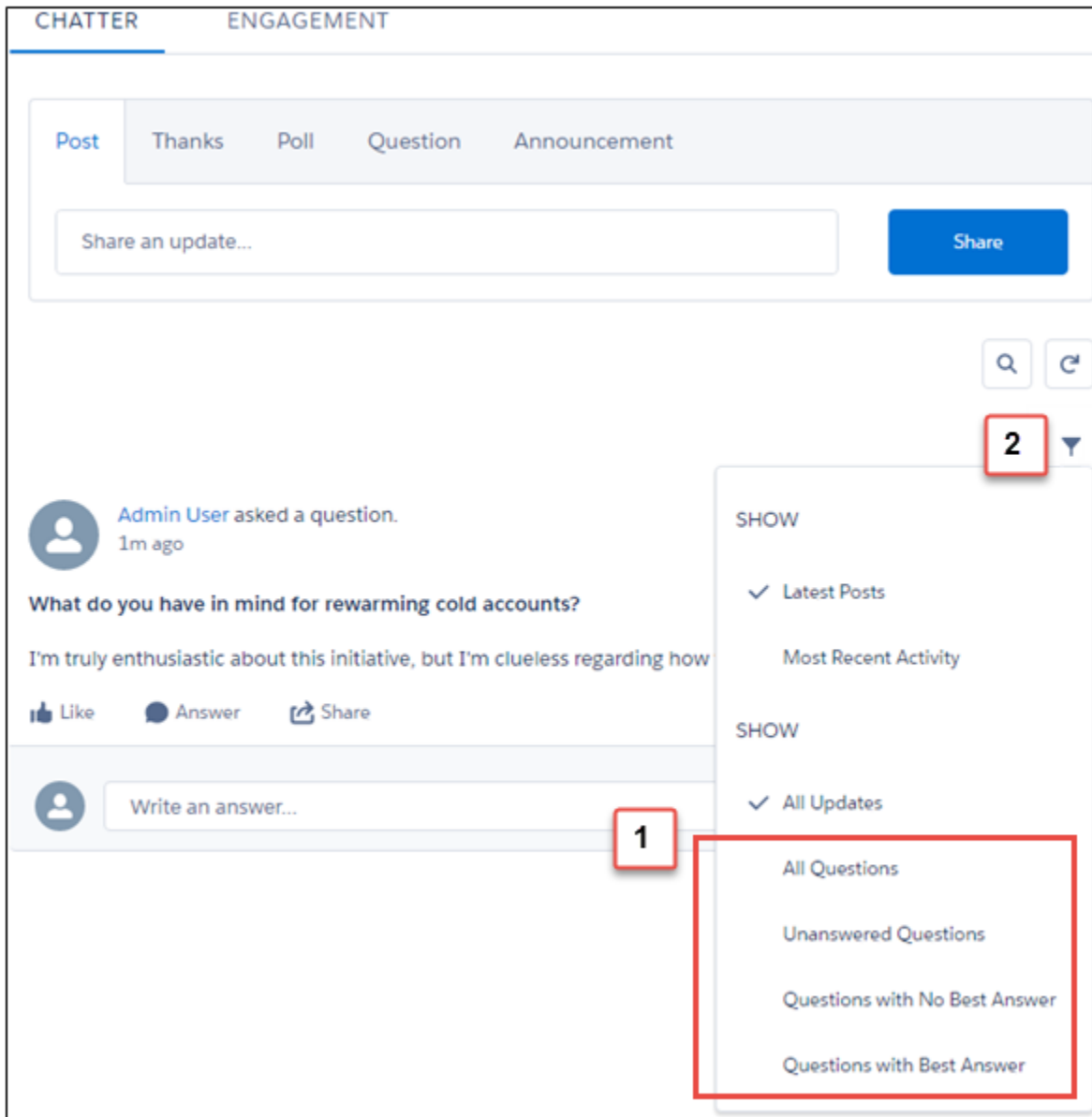


Exemplo: Um grupo dedicado ao fechamento de oportunidades poderia ter um gráfico mostrando os principais indicadores de sucesso na coluna superior direita, outros componentes contendo materiais de vendas importantes, registros associados, como oportunidades, vídeos de treinamento que mostram técnicas de venda – o céu é o limite.

Filtrar perguntas em grupos de mais de uma maneira

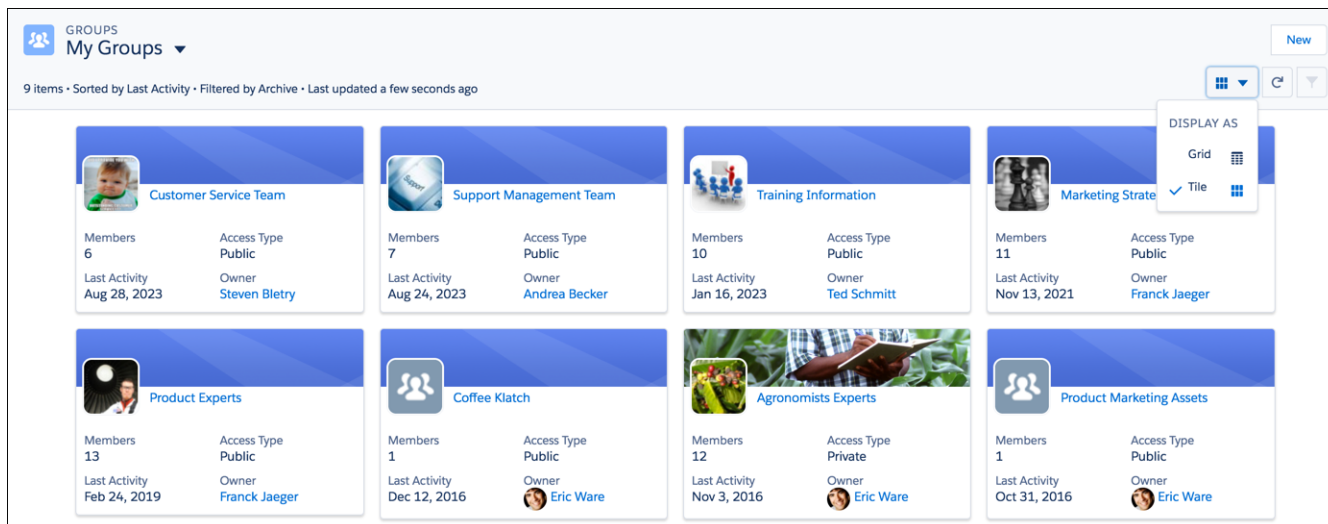
Você tem mais opções para ver perguntas nos feeds de grupo de suas comunidades e do Lightning Experience. Você já pode classificar perguntas e agora também pode filtrá-las. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Procurar por Todas as perguntas, Perguntas não respondidas, Perguntas sem melhor resposta e Perguntas com melhor resposta (1) no menu Classificar por (2).



Organizar sua visualização em lista de grupos usando blocos

Use blocos na visualização da lista Grupos para organizar melhor seus grupos. Você pode alternar facilmente entre a visualização em blocos e a visualização em grade normal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.



Convidar usuários externos para grupos do Chatter no Lightning Experience

Estamos dando mais poder ao Chatter no Lightning Experience, incluindo a possibilidade de convidar usuários externos para seus grupos. Basta adicionar usuários externos a grupos com seus endereços de email.

A [API REST do Chatter](#) e o [Chatter no Apex](#) permitem convidar usuários externos a grupos.

Arquivos: Pastas em bibliotecas (beta), anexar Salesforce Files a registros e renomear arquivos na lista relacionada

Fizemos melhorias nos arquivos para você ter mais funcionalidade com menos esforço. Organize seus arquivos de biblioteca em pastas para renovar suas bibliotecas (beta). Use o Apex para personalizar downloads de arquivo para fins de segurança e rastreamento. Trabalhe mais rápido e melhor no Lightning Experience anexando e renomeando arquivos diretamente na lista relacionada Arquivos.

NESTA SEÇÃO:

[Organizar arquivos de biblioteca em pastas \(beta\)](#)

Você pediu pastas, e nós entregamos. No Lightning Experience, você pode criar, renomear e excluir pastas para organizar os arquivos em suas bibliotecas. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Adicionar Salesforce Files da Lista relacionada a um registro no Lightning Experience](#)

Aumente a produtividade anexando Salesforce Files a um registro, diretamente no cartão de arquivos. Não tem o Chatter? Sem problema! Você pode anexar arquivos do Files Connect e arquivos de biblioteca também. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Renomear arquivos no Lightning Experience](#)

Você se arrepende do nome de alguns arquivos? Agora você pode renomear facilmente um arquivo no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Arquivos e Files Connect para origens de dados externas baseadas em nuvem estão disponíveis em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

O Files Connect para origens de dados externas locais está disponível por um custo extra nas mesmas edições.

Converter um link para um arquivo externo em uma referência de arquivo do Files Connect

Publique o link de um arquivo externo do Google Drive do Files Connect no Chatter, e ele se torna automaticamente uma referência de arquivo do Files Connect. O ícone e o título do arquivo aparecem abaixo do corpo da publicação. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

O Salesforce Files Sync agora é compatível com o macOS Sierra

Se você usa Files Sync no Mac, agora você pode atualizar seu sistema operacional para macOS Sierra (OS X 10.12).

Decidir quando enviar arquivos como links

Quando os usuários anexam arquivos a emails, os arquivos podem ser enviados na forma de anexos ou de links de entrega de conteúdo. Anteriormente, os arquivos eram enviados na forma de links de entrega de conteúdo somente quando o tamanho total de todos os arquivos anexados excedia 3 MB. Agora você pode escolher dentre algumas opções diferentes.

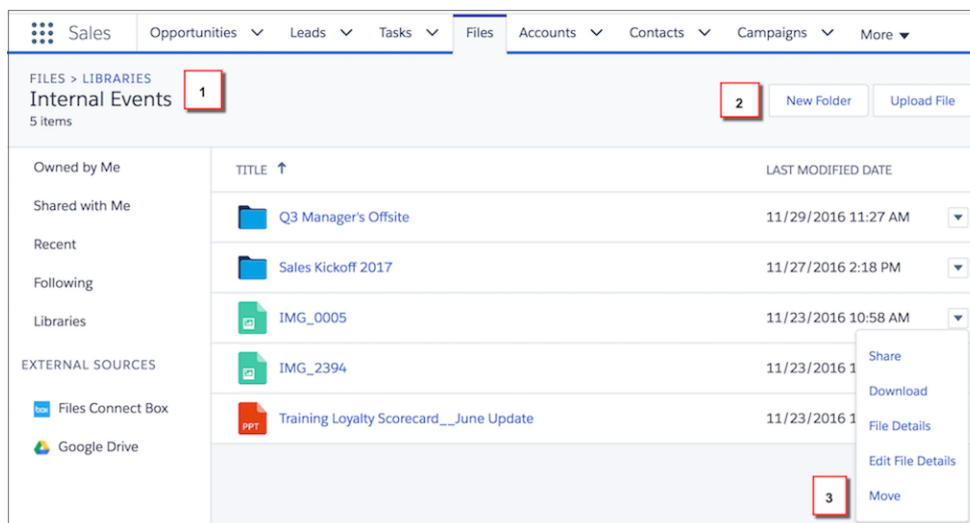
Organizar arquivos de biblioteca em pastas (beta)

Você pediu pastas, e nós entregamos. No Lightning Experience, você pode criar, renomear e excluir pastas para organizar os arquivos em suas bibliotecas. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.



Nota: Essa versão contém uma versão beta de pastas de biblioteca, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas.

Gerentes de biblioteca podem criar pastas para organizar o conteúdo, de modo que os usuários possam encontrar rapidamente o que precisam. Todos os usuários que têm acesso à biblioteca podem ver as pastas.



O título da biblioteca está no canto superior esquerdo com um caminho de arquivo (1). O botão Nova pasta adiciona uma pasta à biblioteca ou dentro de uma pasta (2). É possível criar vários níveis de subpastas. Mova um arquivo entre as pastas de uma biblioteca com a ação de movimentação no nível de linha (3).

O seletor de arquivos é compatível com pastas, portanto, quando você estiver adicionando um arquivo a um registro ou uma publicação do Chatter, o seletor de arquivos exibirá as mesmas pastas na página inicial de Arquivos. Ao ver suas bibliotecas no Salesforce Classic ou em um dispositivo móvel, você pode ver a estrutura de pastas criada no Lightning Experience. Você não pode criar pastas ou mover arquivos para pastas no Salesforce Classic, mas pode adicionar arquivos a bibliotecas.

As pastas são um recurso beta. Há alguns detalhes a saber.

- Crie pastas no Lightning Experience para organizar os arquivos que já estão em bibliotecas.
- O botão Carregar arquivo está disponível quando você está em uma biblioteca, mas os arquivos carregados dessa forma aparecem em seu filtro Pertencentes a mim e não dentro da biblioteca.

- Para adicionar um arquivo a uma biblioteca, alterne para o Salesforce Classic. Na biblioteca, escolha **Contribuir** e adicione o arquivo. Ou, nas ações de nível de linha ou na página de detalhes do arquivo, escolha **Compartilhar com biblioteca**.

Ação	Lightning Experience	Salesforce Classic
Criar, renomear e excluir pastas de biblioteca	Sim	Não
Mover arquivos de uma biblioteca para pastas	Sim	Não
Exibir pastas	Sim	Sim
Exibir bibliotecas	Sim	Sim
Adicionar arquivos a uma biblioteca	Não	Sim
Criar, editar ou excluir bibliotecas	Não	Sim
Gerenciar a associação à biblioteca	Não	Sim

Ativar pastas

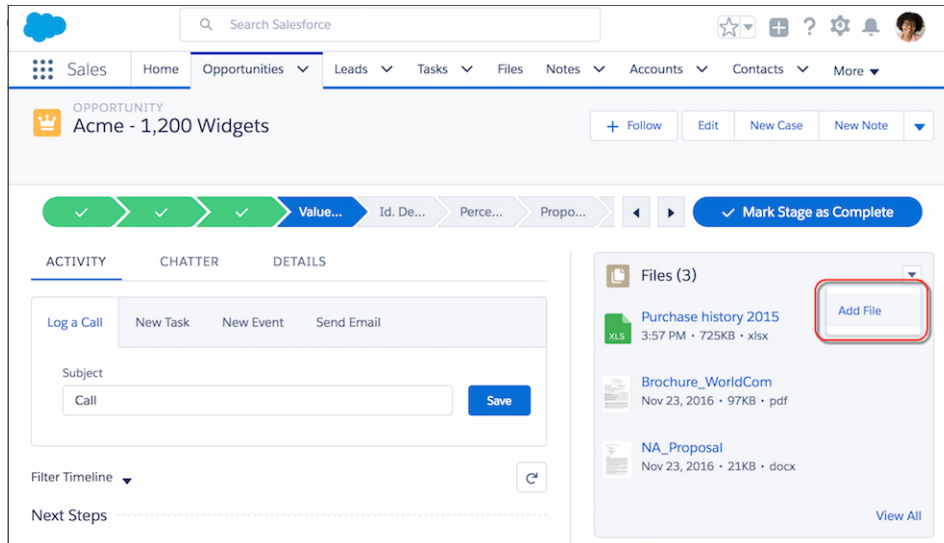
Sua mente está cheia de possibilidades organizacionais. O que você precisa saber para começar?

- Nas organizações com o Lightning Experience ativado, as pastas estão ativadas por padrão em qualquer nova biblioteca criada. As pastas não são ativadas por padrão em bibliotecas existentes. Para ativar as pastas, clique no botão Adicionar pasta. Dependendo do tamanho da biblioteca, a ativação das pastas pode levar alguns minutos.
- Nas organizações que não têm o Lightning Experience ativado, as pastas não são ativadas por padrão em novas bibliotecas.
- Não é possível ativar pastas em bibliotecas com mais de 5.000 arquivos.

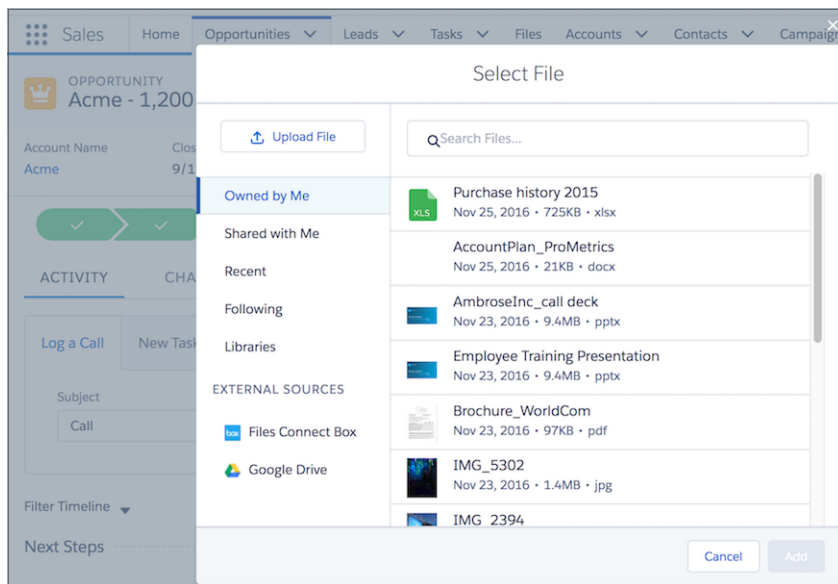
Adicionar Salesforce Files da Lista relacionada a um registro no Lightning Experience

Aumente a produtividade anexando Salesforce Files a um registro, diretamente no cartão de arquivos. Não tem o Chatter? Sem problema! Você pode anexar arquivos do Files Connect e arquivos de biblioteca também. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Anteriormente, para anexar um arquivo do Salesforce a um registro, era necessário publicá-lo no feed do Chatter do registro. Agora, no Lightning Experience e nas comunidades, você pode anexar Salesforce Files a um registro facilmente como um arquivo local.



Adicione um plano de conta a uma conta, colabore em uma apresentação diretamente na oportunidade, ou mantenha informações sobre garantia conectadas a um caso. É mais fácil do que nunca compartilhar e rastrear documentos onde você quer que estejam: no registro!



Renomear arquivos no Lightning Experience

Você se arrepende do nome de alguns arquivos? Agora você pode renomear facilmente um arquivo no Lightning Experience.

OPPORTUNITIES > ACME - 1,200 WIDGETS					Add File	
Files					↻	
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	Share Download File Details Edit File Details	
2	 Brochure_WorldCom	Lauren Miller	11/23/2016 11:28 AM	97KB		
3	 NA_Proposal	Lauren Miller	11/23/2016 11:03 AM	21KB		

Converter um link para um arquivo externo em uma referência de arquivo do Files Connect

Publique o link de um arquivo externo do Google Drive do Files Connect no Chatter, e ele se torna automaticamente uma referência de arquivo do Files Connect. O ícone e o título do arquivo aparecem abaixo do corpo da publicação. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Uma referência de arquivo é criada para o primeiro link em cada publicação. Selecione o ícone de arquivo para abrir a visualização de arquivo diretamente no feed. Não são criadas referências de arquivo para links em comentários. Quando a referência de arquivo é criada, ela fica disponível no filtro Pertencentes a mim como uma referência de arquivo. Quando você cola um link para o qual já criou uma referência de arquivo, a referência existente é usada. A referência de arquivo é criada quando você cola o link em sua publicação do Chatter.

Post
Poll
Question

To My Followers

Here's the posting for our multimedia specialist position. Please forward!

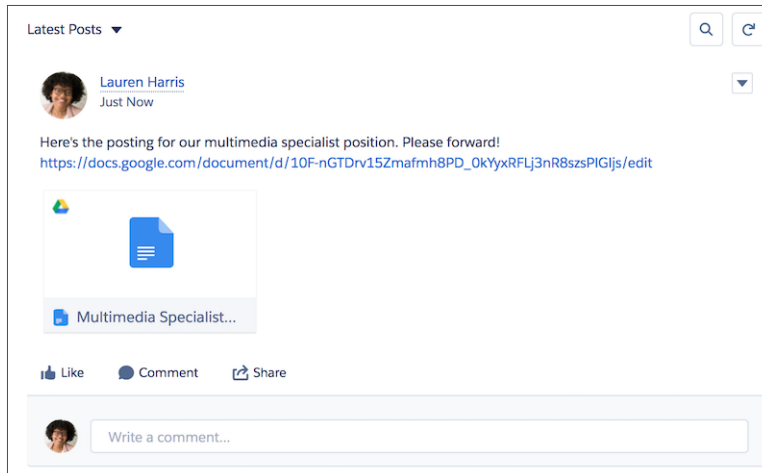
https://docs.google.com/document/d/10F-nGTDrv15Zmafmh8PD_0kYyxRFLj3nR8szsPIGls/edit

B I U S L

 Multimedia Specialist Job Req

Share

Você pode abrir uma visualização do arquivo diretamente no ícone de arquivo na publicação do Chatter.



A conversão de links está ativada por padrão. Para desativar, pesquise por Files Connect em Configuração e desmarque **Ativar conversão de links**.

A [API REST do Chatter](#) oferece suporte à conversão de link.

O Salesforce Files Sync agora é compatível com o macOS Sierra

Se você usa Files Sync no Mac, agora você pode atualizar seu sistema operacional para macOS Sierra (OS X 10.12).

Decidir quando enviar arquivos como links

Quando os usuários anexam arquivos a emails, os arquivos podem ser enviados na forma de anexos ou de links de entrega de conteúdo. Anteriormente, os arquivos eram enviados na forma de links de entrega de conteúdo somente quando o tamanho total de todos os arquivos anexados excedia 3 MB. Agora você pode escolher dentre algumas opções diferentes.

Você pode manter a configuração padrão de enviar arquivos por email como links somente quando o tamanho total exceder 3 MB, ou pode escolher uma das duas novas opções:

- Sempre enviar arquivos como links
- Enviar arquivos como links somente quando o tamanho total de todos os arquivos anexados exceder o máximo compatível com a maioria dos servidores de email

As novas configurações proporcionam maior flexibilidade e controle sobre o envio de arquivos e sobre a experiência do destinatário. Consulte [Enviar arquivos por email como anexos ou links: você decide](#) para obter mais informações.

Móvel: Faça mais enquanto estiver em trânsito

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. O Salesforce1 oferece melhorias às tarefas, gráficos aprimorados, aprovações e muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios em seus telefones. O Salesforce Authenticator recebeu uma atualização de design para fazer com que seja mais fácil ler as notificações rapidamente. E apresentamos o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS, uma ferramenta completa que coloca na ponta dos dedos tudo o que os seus técnicos de serviço de campo precisam.

NESTA SEÇÃO:

[Salesforce1: Melhor gerenciamento de tarefas e mais dados de vendas](#)

O aplicativo Salesforce1 móvel está aqui para ajudá-lo. Todos podem gerenciar suas listas de afazeres de forma mais completa com tarefas recorrentes e de acompanhamento, além da adição de eventos e tarefas aos resultados de pesquisa global. Os representantes de vendas em trânsito recebem um impulso com as opções expandidas para gerenciar cotações, pedidos e contas pessoais e mais visualização sobre os dados da sua organização com melhorias dos gráficos aprimorados. E toda a equipe se beneficia quando o processo de aprovação é mais rápido, o que acontece neste aplicativo, pois os usuários agora podem selecionar o próximo aprovador imediatamente depois de enviar ou aprovar uma solicitação.

[Salesforce Authenticator: Novas notificações do iOS 10, design ainda mais elegante](#)

Sabemos como pode ser difícil ler informações em telas pequenas. Por isso, melhoramos o design em todo o aplicativo móvel do Salesforce Authenticator. Agora ficou ainda mais fácil verificar e ler as notificações na tela de bloqueio de dispositivos móveis, e caixas de diálogo melhoradas oferecem mais opções para gerenciar detalhes da conta.

[Field Service Lightning iOS: Técnicos, alegrem-se! Aqui está a sua solução móvel completa \(disponível ao público em geral\)](#)

Leve sua operação de serviço de campo a um novo patamar com o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS. Os técnicos podem utilizar a profusão de dados, as ferramentas de programação e automação e a capacidade de personalização de sua organização do Salesforce para trabalhar rapidamente em qualquer lugar. E o conceito offline-first do aplicativo significa que os técnicos podem sempre fazer o seu trabalho, mesmo sem acesso à internet. Técnicos mais produtivos significam clientes mais felizes!

[O aplicativo móvel Salesforce Classic será desativado em dezembro de 2017](#)

Para melhorar a experiência geral do usuário móvel, do desenvolvedor e da implantação, a Salesforce está se concentrando no desenvolvimento móvel no aplicativo Salesforce1. Como resultado, estamos desativando o aplicativo móvel Salesforce Classic em 1º de dezembro de 2017. Além disso, o iOS 10 e o Android 7.0 são as versões finais dos sistemas operacionais móveis que usaremos para o teste de compatibilidade do Salesforce Classic Mobile. Incentivamos você a começar a fazer a transição de seus usuários móveis para uma experiência alternativa, como implantar os aplicativos Salesforce1 para download ou implantar aplicativos móveis personalizados que abordem suas necessidades atuais e futuras.

CONSULTE TAMBÉM:

[Wave: Movimente-se com o Wave Mobile](#)[Snap-ins para aplicativos móveis](#)

Salesforce1: Melhor gerenciamento de tarefas e mais dados de vendas

O aplicativo Salesforce1 móvel está aqui para ajudá-lo. Todos podem gerenciar suas listas de afazeres de forma mais completa com tarefas recorrentes e de acompanhamento, além da adição de eventos e tarefas aos resultados de pesquisa global. Os representantes de vendas em trânsito recebem um impulso com as opções expandidas para gerenciar cotações, pedidos e contas pessoais e mais visualização sobre os dados da sua organização com melhorias dos gráficos aprimorados. E toda a equipe se beneficia quando o processo de aprovação é mais rápido, o que acontece neste aplicativo, pois os usuários agora podem selecionar o próximo aprovador imediatamente depois de enviar ou aprovar uma solicitação.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições, exceto Database.com

NESTA SEÇÃO:

[Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel](#)

Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis que atendem às exigências mínimas da plataforma.

[O que há de novo nesta versão do Salesforce1](#)

Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

[Recursos da versão Spring '17 diferentes ou indisponíveis no Salesforce1](#)

O aplicativo Salesforce1 móvel não inclui toda a funcionalidade disponível no site do Salesforce completo, esteja a sua organização usando o Lightning Experience ou o Salesforce Classic. Saiba mais sobre os aprimoramentos da versão Spring '17 do Salesforce que não estão disponíveis no Salesforce1, que têm falhas funcionais do site completo ou que funcionam de modo diferente no aplicativo móvel.

Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel

Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis que atendem às exigências mínimas da plataforma.

- Instale o aplicativo Salesforce1 para download em dispositivos móveis Android™ e Apple®. Os usuários podem baixar o aplicativo do Google Play™ ou da App Store.
- Acesse o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando um navegador móvel compatível em dispositivos Android, Apple ou telefones celulares Windows selecionados. Essa opção não requer nenhuma instalação.

O que há de novo nesta versão do Salesforce1

Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

O aplicativo Salesforce1 móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário do Salesforce1.

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Suporte a dispositivo e navegador				
Lembrete de que o Salesforce1 exige o iOS 10 na versão Spring '17		✓ (A partir da v12.0)		
Acesso a dados e modos de exibição				
Trabalhe sem problemas em todas as suas organizações a partir do Salesforce1 com objetos externos graváveis	✓	✓	✓	✓
Pesquisar				
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos	✓	✓	✓	
Pesquise contatos usando o nome da conta	✓	✓	✓	
Forneça resultados mais relevantes com filtros de pesquisa dependentes	✓	✓	✓	✓
Recursos de vendas				

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Venda diretamente para os clientes com contas pessoais na Professional Edition	✓	✓	✓	✓
Vá direto para Contas pessoais a partir dos Modos de exibição de listas	✓	✓	✓	
Continue impressionado com contatos para várias contas	✓	✓	✓	✓
Consulte as pontuações de leads	✓	✓	✓	✓
Deixe usuários de marketing e de operações de venda visualizarem leads convertidos	✓	✓	✓	✓
Gerenciar status dos membros da campanha	✓	✓	✓	✓
Faça mais com pedidos	✓	✓	✓	
Obtenha melhor acesso às cotações	✓	✓	✓	
Caminho de vendas renomeado para Caminho	✓	✓	✓	
Caminho presta atenção aos campos exigidos pelo layout de página	✓	✓	✓	✓
Gerenciar contas pessoais duplicadas	✓	✓	✓	✓
Recursos de produtividade				
Crie tarefas de acompanhamento	✓	✓	✓	✓
Use tarefas recorrentes	✓	✓	✓	✓
Pesquise tarefas e eventos	✓	✓	✓	
Editor rich text para Notes agora está usando Quill	✓	✓	✓	
Relatórios e painéis				
Gráficos aprimorados substituem gráficos legados no Salesforce1 (encerramento em fases)	✓	✓	✓	✓
Veja até 200 agrupamentos de gráficos aprimorados	✓	✓	✓	
Visualize gráficos de combinação barra + linha	✓	✓	✓	
Arquivos				
Converta um link para um arquivo externo em uma referência de arquivo do Files Connect			✓	
Chatter				
Visualize publicações que foram compartilhadas no Lightning Experience	✓	✓		

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Faça chamadas ou envie emails em Perfis	✓	✓ (Em uma versão anterior)	✓	
Lógica comercial e automação de processo				
Selecione o próximo aprovador	✓	✓	✓	
Integre seus fluxos de trabalho a páginas do Lightning (beta)	✓	✓	✓	✓
Exiba telas de fluxo em duas colunas (disponível ao público em geral)	✓	✓	✓	✓
Configuração				
Personalize sua página do Lightning com ainda mais modelos novos	✓	✓	✓	✓
Outros aprimoramentos				
Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa	✓	✓	✓	✓

Lembrete de que o Salesforce1 exige o iOS 10 na versão Spring '17

Na versão Spring '17, a exigência mínima de sistema operacional móvel para dispositivos iOS é o iOS 10 ou posterior. Para garantir uma transição tranquila, recomendamos que seus usuários de iPhone e iPad atualizem para o iOS 10 antes do lançamento da versão Spring '17 da sua organização. Atualizar é especialmente importante para usuários do aplicativo para download Salesforce1 para iOS, pois a versão Spring '17 do aplicativo, versão 12.0, não aparecerá na App Store para dispositivos com versões de sistemas operacionais mais antigas.

Seus usuários poderão instalar com facilidade a versão mais recente do iOS gratuitamente em seus dispositivos iPhone e iPad. Para obter ajuda sobre a atualização do iOS, consulte [Atualizar o software iOS no seu iPhone, iPad e iPod Touch](#) no site de suporte da Apple.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Requisitos para o aplicativo Salesforce1 móvel \(podem estar desatualizados ou indisponíveis durante a visualização da versão\)](#)

Ir direto para Contas pessoais a partir dos Modos de exibição de listas no Salesforce1

Quando usuários do Salesforce1 visualizam as contas pessoais por meio dos modos de exibição de lista de contato, eles veem os detalhes em um layout da página de contas. Anteriormente, os detalhes da conta pessoal eram apresentados em um layout da página de contatos, que pode não ter incluído todos os campos, listas relacionadas e ações que os usuários esperavam. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Contas pessoais disponíveis em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Consultar as pontuações de leads no Salesforce1

Se a sua organização ativa o Einstein Lead Insights, os representantes de vendas podem utilizar o Salesforce1 para rastrear quais leads têm mais chances de serem convertidos. As pontuações de leads estão disponíveis em qualquer modo de exibição de lead que inclua o campo Pontuação. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Mantenha os seus representantes de vendas atualizados sobre pontuações de leads ao adicionar o campo Pontuação no modo de exibição de lista pública para leads da sua organização. Incentive os seus usuários a adicionar esse campo em seus próprios modos de exibição de lista para que eles possam continuar priorizando os seus leads em qualquer lugar.

Os Lead Insights nas páginas de detalhes de leads estão disponíveis apenas no Lightning Experience.

EDIÇÕES

O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Fazer mais com pedidos no Salesforce1

Gerenciar pedidos no Salesforce1 acaba de ficar ainda melhor. Os seus representantes móveis podem criar, ativar e desativar pedidos, alterar proprietários de pedido e clonar pedidos. Os representantes móveis também podem gerenciar produtos do pedido na lista relacionada de produtos do pedido. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



Nota: O botão **Novo** não está disponível na página inicial de Pedidos nos aplicativos Salesforce1 para download. No entanto, os usuários de aplicativos para download podem criar novos pedidos nos modos de exibição de lista de pedidos.

EDIÇÕES

Os pedidos estão disponíveis em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Obter melhor acesso às cotações no Salesforce1

O item Cotações agora está disponível no menu de navegação do Salesforce1. Na página inicial de Cotações, os representantes de vendas móveis podem facilmente visualizar todas as suas cotações. E os representantes podem encontrar rapidamente cotações específicas com a pesquisa global. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

O item Cotações está disponível na seção Recente do menu de navegação do Salesforce1. Talvez seja necessário expandir a seção Recente tocando em **Mais**. O item Cotações é incluído automaticamente no menu de navegação como parte do elemento Itens de pesquisa inteligente. Consulte o [Menu de navegação do aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Ajuda do Salesforce para obter informações sobre como o menu de navegação é preenchido.

EDIÇÕES

Cotações disponíveis em: **Performance e Developer Editions**

No Sales Cloud, também disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Criar tarefas de acompanhamento no Salesforce1

Finalizar e atualizar listas de tarefas são uma ferramenta de produtividade fundamental para os seus representantes de vendas em trânsito. Agora, quando os representantes de vendas quiserem acompanhar tarefas concluídas ou precisam de uma nova tarefa relacionada com outra nova, eles podem criar tarefas de acompanhamento no Salesforce1 em vez de precisar esperar retornar para o escritório. Esse recurso é novo em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Tarefas de acompanhamento retiram informações dos campos Assunto, Atribuído a, Nome e Relacionado a da tarefa original. A data de vencimento está em branco, mas, idealmente, coloca como padrão a data de hoje quando o usuário toca no campo.

Os usuários do Salesforce1 podem criar tarefas de acompanhamento de duas maneiras.

- Em uma lista de tarefas — Deslize para a esquerda em uma tarefa, clique no ícone de menu de ação e selecione **Criar tarefa de acompanhamento**.
- Em uma tarefa — Toque no ícone **Criar tarefa de acompanhamento** na barra de ação. Dependendo da configuração da sua organização, os usuários podem precisar abrir o menu de ação para ver o ícone.

A ação **Criar tarefa de acompanhamento** é incluída automaticamente no conjunto de ações predefinidas do Salesforce1 e Lightning Experience nos Layouts de página da tarefa. Caso tenha substituído a seção Ações do Salesforce1 e Lightning Experience em um dos seus Layouts de página da tarefa, adicione manualmente a ação **Criar tarefa de acompanhamento** da paleta de Ações do Salesforce1 e Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criar tarefas de acompanhamento](#)

Usar as tarefas recorrentes no Salesforce1

Com as tarefas recorrentes no Salesforce1, os membros da equipe de vendas móvel podem impedir que atividades recorrentes importantes sejam perdidas entre todos os outros trabalhos que também precisam ser feitos. Esse recurso é novo em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

No Salesforce1, os usuários criam tarefas recorrentes por meio do botão **Nova tarefa** em listas de tarefas. Não há suporte para criar tarefas recorrentes com a ação rápida **Nova tarefa**.

Cada tarefa criada como parte de uma série recorrente aparece na lista de tarefas do usuário. Para visualizar, editar ou excluir toda a série, deslize para a esquerda em qualquer uma das tarefas recorrentes e selecione **Visualizar série** no menu de ação. Ao visualizar as séries, os usuários podem atualizar os detalhes para todas as tarefas nas séries ou excluir toda a série na barra de ação.

Configurar tarefas recorrentes para o Salesforce1

Confirme essas configurações em Configuração.

- Na página Configurações de atividades, desmarque a caixa `Mostrar formulário Nova tarefa mais simples no Salesforce1`. O formulário Nova tarefa mais simples não inclui as opções para criar uma série de tarefas recorrentes.
- Nos layouts de página de tarefa da sua organização, as mesmas configurações que tornam as tarefas recorrentes disponíveis no Lightning Experience são necessárias no Salesforce1.
 - Adicione o campo `Criar série recorrente de tarefas` na seção Detalhes de tarefa dos layouts de página de tarefa da sua organização.
 - Caso a seção de Ações do Salesforce1 e Lightning Experience em um layout de página de tarefa tenha sido substituída, garanta que as ações **Excluir série** e **Visualizar série** da paleta de Ações do Salesforce1 e Lightning sejam incluídas na seção. Adicione estas ações se já não estiverem presentes.

CONSULTE TAMBÉM:

[Usar tarefas recorrentes \(de novo e de novo\) no Lightning Experience](#)

Gráficos aprimorados substituem gráficos legados no Salesforce1 (encerramento em fases)

Gráficos legados fazem parte da experiência do Salesforce1 há muitos anos, mas vamos dar adeus a eles. Os gráficos aprimorados (a versão móvel dos gráficos do Lightning Experience) substituem os gráficos legados em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Não está pronto para mudar? Faça a reversão do Salesforce1 para os gráficos legados em Configuração. Porém, é uma boa ideia se familiarizar com os gráficos aprimorados agora, porque os gráficos legados serão desativados na versão Summer '17. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Isso é o que o encerramento de Gráficos legados significa para a sua organização.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

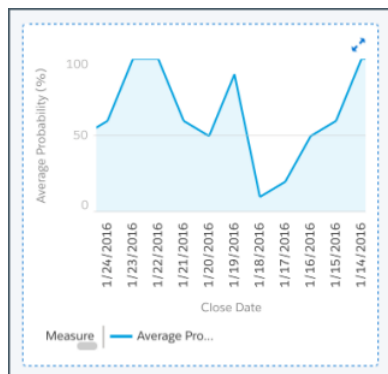
- Na versão Summer '17, o Salesforce1 incluirá apenas gráficos aprimorados e você não poderá desativá-los.
- Organizações criadas durante ou após a versão Summer '16 já fornecem gráficos aprimorados como a única experiência de gráficos para o Salesforce1. Para essas organizações, a opção de desabilitar gráficos aprimorados não aparece na Configuração.
- O encerramento de gráficos legados não afeta gráficos no site completo do Salesforce (Salesforce Classic e Lightning Experience).

Para obter mais informações, consulte o anúncio [Encerramento de gráficos legados](#). Para alternar entre os gráficos aprimorados e os gráficos legados consulte [Mostrar gráficos aprimorados no Salesforce1](#) na Ajuda do Salesforce.

 **Nota:** Os gráficos legados estão sendo desativados como parte de uma desativação em fases e a data da desativação total será movida para uma versão posterior. Manteremos as notas da versão e o anúncio de desativação dos gráficos legados atualizados com informações assim que elas forem disponibilizadas.

Ver até 200 agrupamentos de gráficos aprimorados no Salesforce1

No Salesforce1, os gráficos aprimorados exibem até duas vezes mais agrupamentos do que antes. Os usuários agora podem ver até 200 agrupamentos ao rolar por gráficos nos relatórios e painéis. Anteriormente, no máximo 100 agrupamentos por gráfico estavam disponíveis. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



EDIÇÕES

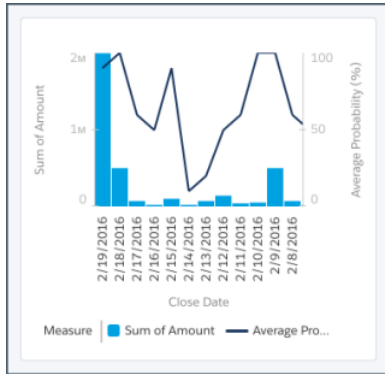
Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Visualizar os gráficos de combinação barra + linha no Salesforce1

Painéis no Salesforce1 agora exibem gráficos de barras que incluem gráficos de linha. Os gráficos de barra com gráficos de linha desenhados ao longo das barras são ótimos para rastrear duas medidas em um único conjunto de dados. Use este tipo de gráfico para rastrear a soma de valores de oportunidades fechadas (como uma barra) pela probabilidade média de fechar essas oportunidades (como uma linha) ao longo do tempo. Esse recurso é novo em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**



Visualizar publicações no Salesforce1 que foram compartilhadas no Lightning Experience

Feeds no Salesforce1 agora incluem publicações compartilhadas do Chatter no Lightning Experience. Porém, o conteúdo total dessas publicações compartilhadas não aparece diretamente em alguns feeds nos aplicativos Salesforce1 para download. Nesses casos, os usuários veem quem compartilhou uma publicação, mas devem tomar outras medidas para ver mais detalhes. Em contrapartida, os usuários do aplicativo de navegador móvel Salesforce1 podem ver o conteúdo das publicações compartilhadas no Lightning Experience diretamente em todos os seus feeds. E as publicações compartilhadas no Salesforce Classic ou nos aplicativos Salesforce1 para download continuam aparecendo diretamente nos feeds em todas as *opções* do Salesforce1.

Quando uma publicação compartilhada no Lightning Experience aparece nesses feeds nos aplicativos Salesforce1 para download, toque no link **Exibir publicação** para ver o conteúdo da publicação.

- Feed principal do Chatter
- Feeds em perfis (Somente aplicativo *Salesforce1 para iOS*)

Em outros feeds nos aplicativos Salesforce1 para download, como feeds de grupos, feeds de registros e feeds de perfis no Salesforce1 para Android, o conteúdo de publicações compartilhadas no Lightning Experience aparecem diretamente no feed.

CONSULTE TAMBÉM:

[Compartilhar publicações no Lightning Experience](#)

Fazer chamadas ou enviar emails de Perfis no Salesforce1

Entrar em contato com colegas enquanto está viajando ficou ainda mais rápido para os usuários do aplicativo Salesforce1 para Android para download e do aplicativo de navegador móvel Salesforce1. Campos de email e telefone em perfis, na área de destaque na página de detalhes do registro, agora são links que os usuários podem tocar para instantaneamente iniciar uma ligação ou enviar uma mensagem por email. Os usuários do Salesforce1 para iOS sempre puderam realizar essas ações em perfis de colegas. Porém, o Salesforce1 para Android e o aplicativo de navegador móvel elevam o nível ainda mais, porque os usuários podem até enviar mensagens de email e de voz para si próprios a partir de seus perfis.

Recursos da versão Spring '17 diferentes ou indisponíveis no Salesforce1

O aplicativo Salesforce1 móvel não inclui toda a funcionalidade disponível no site do Salesforce completo, esteja a sua organização usando o Lightning Experience ou o Salesforce Classic. Saiba mais sobre os aprimoramentos da versão Spring '17 do Salesforce que não estão disponíveis no Salesforce1, que têm falhas funcionais do site completo ou que funcionam de modo diferente no aplicativo móvel.



Nota: Para obter a lista completa de diferenças entre o Salesforce1 e o site completo, consulte [O que é diferente ou não está disponível no aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Ajuda do Salesforce.

Recursos de vendas

Hierarquia de contas

- A hierarquia de contas não está disponível no Salesforce1.

Campanhas

Ao trabalhar com Campanhas no Salesforce1, os usuários não podem:

- Exibir a visualização da Hierarquia da campanha ou lista relacionada da Hierarquia da campanha.
- Realizar ações em massa na lista relacionada Membros da campanha.

Contratos

- Ao criar uma nova tarefa ou evento ou ao registrar uma chamada de um contrato no Salesforce1, o campo *Relacionado a* não é preenchido automaticamente com o número do contrato.

Data.com e integração de dados

Data.com Clean:

- Os usuários podem ver campos atualizados por Tarefas de atualização, mas a opção de limpar os registros não está disponível.

Data.com Prospector:

Não há suporte para o Data.com Prospector no Salesforce1. Os usuários não podem:

- Pesquisar ou adicionar contas, contatos ou leads.
- Ver Insights de prospecção.
- Ver Hierarquia da empresa.

Integração de dados:

- Os usuários podem ver campos que foram atualizados por regras de integração de dados, mas não podem utilizar a Integração de dados para atualizar os registros manualmente.

Leads

Ao trabalhar com Leads no Salesforce1, os usuários não podem:

- Executar ações em massa em modos de exibição de leads.

Pedidos

- Ao criar um pedido da Lista relacionada de pedidos em um contrato, o campo *Número do contrato* não é preenchido automaticamente com o número de contrato padrão.
- Ao criar uma nova tarefa ou evento ou ao registrar uma chamada de um pedido, o campo *Relacionado a* não é preenchido automaticamente com o número do pedido.

Cotas

- Arquivos PDF de cotação aparecem na lista relacionada, mas não podem ser exibidos.
- Os usuários não podem adicionar ou editar vários itens de linha de cotação ao mesmo tempo.
- Os usuários não podem realizar estas ações.
 - Enviar cotação por email.
 - Criar ou excluir PDFs.
 - Iniciar ou parar sincronização.
 - Criar cotação na página inicial de Cotações. Em vez disso, é possível criar cotações em oportunidades.

Sales Cloud Einstein

- Com exceção das pontuações de lead que aparecem nos modos de exibição de leads no Salesforce1, todos os outros recursos do Sales Cloud Einstein estão indisponíveis no aplicativo móvel.

Recursos de produtividade

Tarefas

- Agora as tarefas recorrentes estão disponíveis no Salesforce1, mas não há suporte para eventos recorrentes. O campo *Criar série recorrente de tarefas* não recebe suporte em layouts de ação rápida. Apenas uma parte da interface de tarefas recorrentes aparece nas novas ações rápidas de tarefa, fazendo com que seja impossível para os usuários salvar as tarefas recorrentes que tentam criar.
- Os usuários do Salesforce1 não podem criar tarefas recorrentes com uma frequência de todos os dias da semana. Portanto, não recomendamos editar tarefas com essa frequência no Salesforce1, pois a página de edição não mostra as configurações de recorrência da tarefa. Para criar ou editar tarefas que se repetem todos os dias da semana, use o Salesforce Classic.
- Se uma tarefa não inclui um assunto, ela aparece nos feeds do Salesforce1 como [No Subject].

Caixa de entrada

- A caixa de entrada não está disponível no Salesforce1.

Salesforce Files

Pastas

- Os usuários do Salesforce1 podem ver pastas da biblioteca que foram criadas no Lightning Experience e os arquivos contidos nas pastas. Porém, criar ou modificar pastas da biblioteca não está disponível no Salesforce1.

Gerenciamento de duplicados

Mesclar registros duplicados

- Os usuários não podem mesclar contas, contatos e leads.

Personalização do Salesforce

LockerService e editores de rich text

- No Salesforce1, você não pode usar editores de rich text ou campos de edição com rich text quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa em sandboxes e em organizações do Developer Editions. Consulte [Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa](#) para obter mais detalhes.

Salesforce Authenticator: Novas notificações do iOS 10, design ainda mais elegante

Sabemos como pode ser difícil ler informações em telas pequenas. Por isso, melhoramos o design em todo o aplicativo móvel do Salesforce Authenticator. Agora ficou ainda mais fácil verificar e ler as notificações na tela de bloqueio de dispositivos móveis, e caixas de diálogo melhoradas oferecem mais opções para gerenciar detalhes da conta.

NESTA SEÇÃO:

[Salesforce Authenticator com novo design](#)

Um design melhorado e suave faz com que seja mais fácil para os usuários gerenciarem suas contas. Novos ícones ajudam usuários a verem quais ações tomar e caixas de diálogo mais esclarecedoras oferecem mais opções para gerenciar as configurações de conta. Acreditamos que a sua equipe gosta do que vê.

[Notificações do Salesforce Authenticator para iOS 10 mais fáceis de ler](#)

As notificações dos dispositivos iOS 10 agora estão mais atrativas. Ação, nome de usuário, serviço e informações do dispositivo agora são exibidos diretamente na tela de bloqueio. Os usuários podem verificar os detalhes rapidamente sem desbloquear o telefone ou esperar que o aplicativo seja aberto. Quando uma notificação aparece em um dispositivo bloqueado, basta pressionar e segurar a notificação para ver as informações sobre a ação. Em dispositivos mais antigos, deslize e toque. Em seguida, aprove ou recuse a ação diretamente da tela bloqueada.

Salesforce Authenticator com novo design

Um design melhorado e suave faz com que seja mais fácil para os usuários gerenciarem suas contas. Novos ícones ajudam usuários a verem quais ações tomar e caixas de diálogo mais esclarecedoras oferecem mais opções para gerenciar as configurações de conta. Acreditamos que a sua equipe gosta do que vê.

Atualizações mais inteligentes guiam usuários para o melhor caminho. Se um usuário não consegue concluir uma ação imediatamente porque o aplicativo está desatualizado, redirecionamos o usuário para a App Store ou Google Play. O Salesforce Authenticator está disponível para dispositivos Apple e Android.

Notificações do Salesforce Authenticator para iOS 10 mais fáceis de ler

As notificações dos dispositivos iOS 10 agora estão mais atrativas. Ação, nome de usuário, serviço e informações do dispositivo agora são exibidos diretamente na tela de bloqueio. Os usuários podem verificar os detalhes rapidamente sem desbloquear o telefone ou esperar que o aplicativo seja aberto. Quando uma notificação aparece em um dispositivo bloqueado, basta pressionar e segurar a notificação para ver as informações sobre a ação. Em dispositivos mais antigos, deslize e toque. Em seguida, aprove ou recuse a ação diretamente da tela bloqueada.

E, como respiramos a autenticação de dois fatores, garantimos que a pessoa certa esteja cuidando das notificações. O aplicativo sempre pede que o usuário forneça a impressão digital, PIN ou senha da tela bloqueada antes de finalizar as ações.

Field Service Lightning iOS: Técnicos, alegrem-se! Aqui está a sua solução móvel completa (disponível ao público em geral)

Leve sua operação de serviço de campo a um novo patamar com o aplicativo móvel Field Service Lightning iOS. Os técnicos podem utilizar a profusão de dados, as ferramentas de programação e automação e a capacidade de personalização de sua organização do Salesforce para trabalhar rapidamente em qualquer lugar. E o conceito offline-first do aplicativo significa que os técnicos podem sempre fazer o seu trabalho, mesmo sem acesso à internet. Técnicos mais produtivos significam clientes mais felizes!



Importante: O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS estará disponível posteriormente na Apple App Store na versão Spring '17.

Com esta solução completa de serviço de campo, os técnicos podem:

- Exibir campos importantes com layouts de forma proeminente.
- Oferecer ações rápidas aos usuários.

EDIÇÕES

Disponível em: Os recursos do Field Service Lightning estão disponíveis nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud.

- Fornecer artigos do Salesforce Knowledge para os técnicos.
- Capturar a assinatura dos clientes após a conclusão do trabalho.
- Comunicar com parceiros e clientes utilizando o Chatter.
- Acompanhar recursos de serviço com rastreamento de geolocalização de recursos.
- Definir o intervalo de calendário da programação de trabalho.
- Dar ao aplicativo as cores da empresa.

E, ainda por cima, o aplicativo funciona offline e, portanto, os técnicos podem finalizar seu trabalho, mesmo sem ou com conectividade limitada à Internet.

Para saber mais sobre implantação do aplicativo, consulte [O aplicativo móvel Field Service Lightning iOS \(disponível ao público em geral\)](#).

O aplicativo móvel Salesforce Classic será desativado em dezembro de 2017

Para melhorar a experiência geral do usuário móvel, do desenvolvedor e da implantação, a Salesforce está se concentrando no desenvolvimento móvel no aplicativo Salesforce1. Como resultado, estamos desativando o aplicativo móvel Salesforce Classic em 1º de dezembro de 2017. Além disso, o iOS 10 e o Android 7.0 são as versões finais dos sistemas operacionais móveis que usaremos para o teste de compatibilidade do Salesforce Classic Mobile. Incentivamos você a começar a fazer a transição de seus usuários móveis para uma experiência alternativa, como implantar os aplicativos Salesforce1 para download ou implantar aplicativos móveis personalizados que abordem suas necessidades atuais e futuras.

Em 1º de dezembro de 2017, o Salesforce Classic Mobile será removido da App Store e do Google Play e o acesso a aplicativos Salesforce Classic Mobile atualmente instalados será imediatamente desativado para todos os usuários e organizações.

Para obter mais informações sobre a desativação do Salesforce Classic Mobile e suas opções de transição, consulte [O aplicativo móvel Salesforce Classic será desativado em 1º de dezembro de 2017](#) e participe da conversa no grupo de [Sucesso do aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Comunidade de sucesso.

Financial Services Cloud: Mapeamento de relacionamento entre cliente e família, alertas, aprimoramentos de serviço do cliente

Os consultores agora podem criar, visualizar e realizar a manutenção de clientes e famílias por meio de novos grupos de relacionamento. Tenha novos aprimoramentos de serviço do cliente, incluindo alertas na página de perfil de um cliente e contas financeiras, para ajudar os consultores a acompanhar as alterações nas contas financeiras do cliente.

Leia o [Guia de implementação do Financial Services Cloud](#) para aproveitar ao máximo esses novos recursos e aprimoramentos.

NESTA SEÇÃO:

[Adicionar empresas a famílias](#)

Uma entidade de negócios, como um trust ou uma corporação, agora pode ser membro de uma família e ser incluída em resumos de totalização. Os consultores podem criar agrupamentos (grupos de relacionamento) de pessoas e entidades para medir o valor de um relacionamento e identificar oportunidades para novos negócios.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Criar grupos de relacionamento com o novo assistente

O novo criador de grupo de relacionamento ajuda os consultores a criar e manter associações em grupos e relacionamentos entre pessoas e entidades de negócios.

Adicionar um cliente individual a várias famílias

Agora é possível adicionar um cliente a várias famílias. Em organizações atualizadas, você pode ativar esse recurso. Em organizações novas, o recurso está ativado por padrão. Você pode totalizar campos de resumo somente para o grupo principal do cliente.

Visualizar relacionamentos financeiros

O novo componente de mapa de relacionamento do Financial Services Cloud ajuda os consultores a gerenciar famílias e relacionamentos complexos. Tenha um modelo visual dos relacionamentos de pessoas, famílias e entidades de negócios. E os consultores podem fazer alterações diretamente no mapa de relacionamento.

Receber alertas oportunos sobre contas financeiras

Agora um sistema financeiro principal externo pode enviar alertas de conta financeira por push ao Financial Services Cloud. O alerta aparece quando um consultor visualiza o perfil do cliente associado à conta financeira ou a página da conta financeira.

Criar casos usando contas financeiras

Agora um consultor do Financial Services Cloud pode criar um caso usando a conta financeira de um cliente.

Sincronizar contas e contatos

Agora é possível manter automaticamente um indivíduo como o mesmo proprietário de uma conta e de um contato. A sincronização de conta e contato está ativada por padrão para novos dados em organizações novas e existentes. Para organizações com dados existentes, se ocorrer uma discrepância durante a sincronização, o proprietário da conta será usado para o indivíduo.

Objeto do Financial Services Cloud alterado

Seja mais produtivo com o objeto Relacionamento de contato de conta.

Metadados do Financial Services Cloud alterados

O Financial Services Cloud inclui alterações em tipos de metadados.

Adicionar empresas a famílias

Uma entidade de negócios, como um trust ou uma corporação, agora pode ser membro de uma família e ser incluída em resumos de totalização. Os consultores podem criar agrupamentos (grupos de relacionamento) de pessoas e entidades para medir o valor de um relacionamento e identificar oportunidades para novos negócios.

Para incluir uma empresa em uma família, é necessário que a empresa tenha um relacionamento com uma pessoa na família. Um consultor pode associar uma pessoa a entidades de negócios por meio de um relacionamento de contato de conta. A parte de contato de um indivíduo está relacionada à conta da entidade de negócios. Não é possível incluir a mesma entidade de negócios em mais de uma família ou grupo.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

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

Criar grupos de relacionamento com o novo assistente

O novo criador de grupo de relacionamento ajuda os consultores a criar e manter associações em grupos e relacionamentos entre pessoas e entidades de negócios.

Na página de Detalhes, os consultores podem editar os atributos do grupo, como nome de conta e notas importantes.

Na página Membros e relacionamentos, é possível criar e editar relacionamentos com membros de grupo e outras contas e contatos relacionados.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Create Relationship Group: Household

DETAILS

MEMBERS & RELATIONSHIPS

1. Who Are the Members of This Group?

Member Name

Phyllis Romero

×

Role in Group

Client

▼

Activities & Objects to Roll Up

All

▼

Primary Member

Enabled

Primary Group

Enabled

+ Add Row

2. Do the Members Have Relationships with Other Accounts?

Related Member

Phyllis Romero

▼

Member Role

Board Member

▼

Account Name

ABC Store

×

Add to Group

Enabled

+ Add Row

3. Do the Members Have Relationships with Other People?

Related Member

Phyllis Romero

▼

Related Role

Client

×

Contact Name

Anne Tucker

×

+ Add Row

 **Nota:** Para usar a nova funcionalidade de grupos de relacionamento, é necessário realizar algumas tarefas após a instalação em layouts de página.

Adicionar um cliente individual a várias famílias

Agora é possível adicionar um cliente a várias famílias. Em organizações atualizadas, você pode ativar esse recurso. Em organizações novas, o recurso está ativado por padrão. Você pode totalizar campos de resumo somente para o grupo principal do cliente.

EDIÇÕES

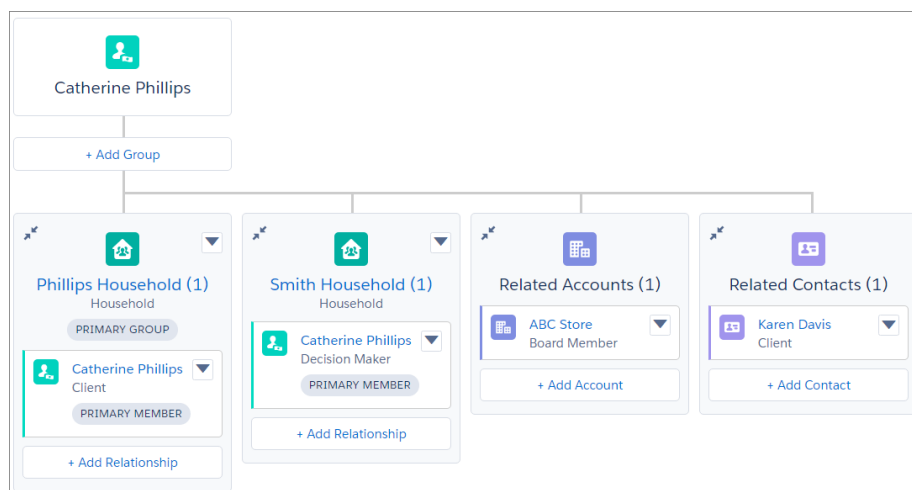
Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Visualizar relacionamentos financeiros

O novo componente de mapa de relacionamento do Financial Services Cloud ajuda os consultores a gerenciar famílias e relacionamentos complexos. Tenha um modelo visual dos relacionamentos de pessoas, famílias e entidades de negócios. E os consultores podem fazer alterações diretamente no mapa de relacionamento.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions



Receber alertas oportunos sobre contas financeiras

Agora um sistema financeiro principal externo pode enviar alertas de conta financeira por push ao Financial Services Cloud. O alerta aparece quando um consultor visualiza o perfil do cliente associado à conta financeira ou a página da conta financeira.

Há três tipos de alerta disponíveis: Erro, Aviso e Informação. É possível descartar ou adiar alertas. Alertas descartados são ocultados do perfil do cliente, mas continuam disponíveis na exibição de lista Alertas. Alertas adiados ficam temporariamente ocultados até a próxima vez que o perfil do cliente é visitado.

Use o novo objeto personalizado, `Alert__c`, para enviar aos consultores alertas sobre as contas financeiras dos clientes.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Criar casos usando contas financeiras

Agora um consultor do Financial Services Cloud pode criar um caso usando a conta financeira de um cliente.

Crie um caso usando a página de detalhes da Conta financeira ou a guia Contas financeiras na página de perfil do cliente.

The screenshot shows the 'New Case' form in Salesforce. It includes the following fields and values:

- Subject:** Fees Related Query
- Status:** New
- Description:** (Empty text area)
- Priority:** Medium
- Contact Name:** Eric Perry
- Financial Account:** Retirement Account (highlighted with a red box)

At the bottom right, there are 'Cancel' and 'Save' buttons.

O caso aparece na seção Casos da guia Relacionado do cliente e na guia Relacionado da Conta financeira.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Sincronizar contas e contatos

Agora é possível manter automaticamente um indivíduo como o mesmo proprietário de uma conta e de um contato. A sincronização de conta e contato está ativada por padrão para novos dados em organizações novas e existentes. Para organizações com dados existentes, se ocorrer uma discrepância durante a sincronização, o proprietário da conta será usado para o indivíduo.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Objeto do Financial Services Cloud alterado

Seja mais produtivo com o objeto Relacionamento de contato de conta.

AccountContactRelation

Os campos a seguir foram adicionados.

IncludeInPrimary__c

Inclui esta conta no grupo principal de um indivíduo relacionado.

PrimaryGroup__c

Indica o grupo principal de uma pessoa.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Metadados do Financial Services Cloud alterados

O Financial Services Cloud inclui alterações em tipos de metadados.

IndividualRecordTypeMapper

Os campos a seguir foram adicionados.

LeadRecordType__c

Não é usado.

LeadRecordTypeNamespace__c

Não é usado.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

Health Cloud: Wave para Health Cloud: Estratificação de risco, conversão de lead para paciente e mais

Otimize a coordenação do tratamento e gerencie proativamente pacientes em risco com os painéis do Wave. E agora é superfácil pegar leads do Salesforce e convertê-los em registros de paciente do Health Cloud. Para completar, fizemos adições ao modelo de dados do Health Cloud e melhoramos o desempenho do console do Health Cloud.

NESTA SEÇÃO:

[Gerenciar o risco de pacientes com o Wave para Health Cloud: Estratificação de risco](#)

O Wave para Health Cloud: O aplicativo de Estratificação de risco fornece painéis do Wave pré-desenvolvidos que identificam os seus pacientes em risco e permite que você faça o drill down de suas informações detalhadas. Por meio de painéis de dados configuráveis de pacientes e gráficos personalizados, você pode obter uma nova percepção sobre os pacientes que a sua empresa gerencia.

[Converter leads em pacientes de forma integrada](#)

Dê aos coordenadores de tratamento a capacidade de converter leads do Salesforce em pacientes do Health Cloud, cada um com seu próprio plano e equipe de tratamento. Quando você instala a extensão Pacote não gerenciado do Health Cloud, os coordenadores de tratamento selecionam até 200 leads para que o sistema crie os registros necessários para aquela pessoa. O uso de leads para adicionar pacientes permite suporte completo desde a aquisição do paciente até a inscrição no Health Cloud.

[Carregamento mais rápido da linha de tempo de pacientes](#)

Adicionamos a opção de mostrar apenas um subconjunto de eventos quando a linha do tempo aparece no console, reduzindo de forma significativa o tempo de carregamento da página. A linha do tempo contém um histórico pessoal de cada paciente, o que, às vezes, representa muitas informações para carregar. Vale a pena esperar por coisas boas, mas você agora pode simplificar a visualização inicial para carregar rapidamente apenas os eventos mais importantes. Depois disso, os coordenadores de tratamento podem usar o filtro de eventos para selecionar os eventos adicionais de um determinado paciente que gostariam de visualizar.

[Health Cloud tem novos objetos personalizados](#)

O Health Cloud contém novos objetos personalizados.

[Metadados do Health Cloud: Tipos novos e alterados](#)

O Health Cloud inclui tipos de metadados novos e alterados.

[Melhorias no desempenho do console](#)

Melhoramos o desempenho em todo o Health Cloud, melhorando principalmente a velocidade e o desempenho para os usuários do console do Health Cloud.

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

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

Criar listas de pacientes precisas com segmentação avançada de pacientes

Dê aos coordenadores de tratamento a capacidade de criar listas de pacientes mais precisas com o recurso Segmentação avançada de pacientes, que permite ajustar os critérios de pesquisa.

Gerenciar o risco de pacientes com o Wave para Health Cloud: Estratificação de risco

O Wave para Health Cloud: O aplicativo de Estratificação de risco fornece painéis do Wave pré-desenvolvidos que identificam os seus pacientes em risco e permite que você faça o drill down de suas informações detalhadas. Por meio de painéis de dados configuráveis de pacientes e gráficos personalizados, você pode obter uma nova percepção sobre os pacientes que a sua empresa gerencia.

Importante: Aviso de isenção de responsabilidade do Wave para Health Cloud: Estratificação de risco

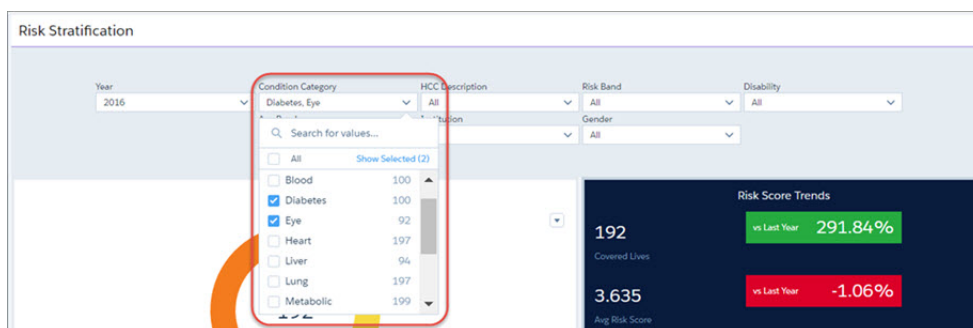
Wave para Health Cloud: A Estratificação de risco tem em vista unicamente ajudá-lo a fornecer cuidados de qualidade aos seus pacientes proporcionando percepções sobre as tendências de saúde da sua população de pacientes.

Não deve ser usada para nenhum outro propósito. Por exemplo, não use o recurso de Estratificação de risco para nenhum propósito relacionado ao reembolso de planos de saúde pela Medicare, Medicaid ou outros programas de saúde federal ou estadual ou planos de saúde particulares.

Use o Wave para Health Cloud: Estratificação de risco em conformidade com a HIPAA e outras leis de privacidade de saúde. Em especial, a HIPAA contém um "requisito necessário mínimo" que dita quais informações os funcionários e contratados de uma organização de plano de saúde podem ver. Esses indivíduos devem apenas acessar a quantidade mínima de Informações de saúde sigilosas (PHI) necessárias para realizar as suas funções do cargo.

Wave para Health Cloud: A Estratificação de risco expõe os dados PHI de todos os pacientes da sua organização. Conceda o acesso a recursos aos indivíduos que possuem uma necessidade válida de conhecer os dados PHI de todos os indivíduos tratados pela sua empresa. Por exemplo, limite o acesso a administradores do hospital ou às pessoas responsáveis pela qualidade de iniciativas de cuidado que já podem ver os dados PHI de todos os indivíduos. É sua responsabilidade determinar quais indivíduos na sua organização podem acessar esse recurso e então definir as devidas permissões. Como padrão, esse recurso está indisponível para usuários licenciados do Health Cloud.

O Health Cloud agora fornece um painel de pontuação de riscos do Wave com base no modelo de pontuação de risco das categorias de condição hierárquicas (HCC) do CMS. O modelo CMS HCC verifica os diagnósticos de pacientes e outras informações demográficas importantes para atribuir uma pontuação de risco a cada paciente. O painel ajuda pessoas como administradores clínicos ou executivos a obterem uma visão completa das tendências que afetam os pacientes sendo tratados. Um painel é um conjunto supervisionado de gráficos, métricas e tabelas com base nos dados de um ou mais lentes. Quando você examina os dados em um modo exploratório, faz isso em uma lente. Uma lente tem diversos aspectos: é como você visualiza dados em um conjunto de dados, é o local em que você explora os dados graficamente e é a base da criação de qualquer painel. Esses indivíduos com permissão para acessar o aplicativo podem aplicar filtros a uma lente para focar o subconjunto de dados mais relevante. Por exemplo, os filtros podem limitar a visualização a determinados anos-calendários ou populações de pacientes.



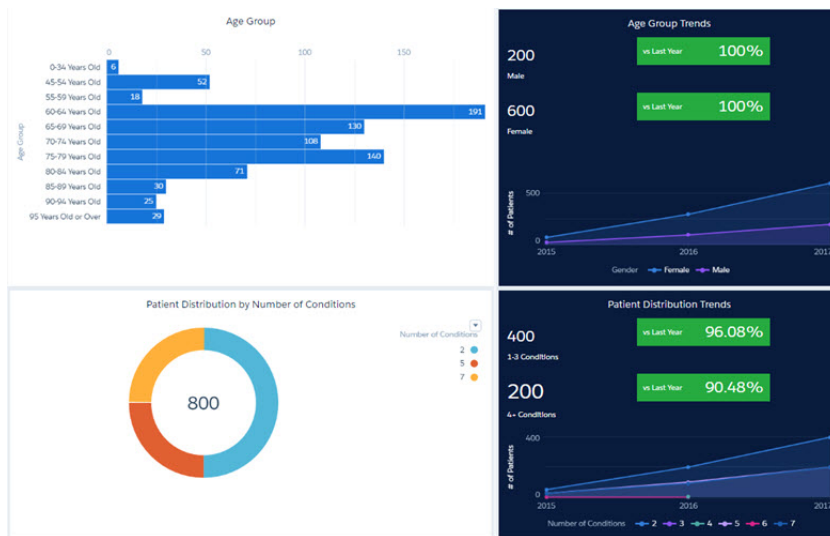
O Wave para Health Cloud: O aplicativo Estratificação de risco vem com gráficos e listas que fornecem uma percepção importante sobre a saúde geral dos pacientes que você gerencia.



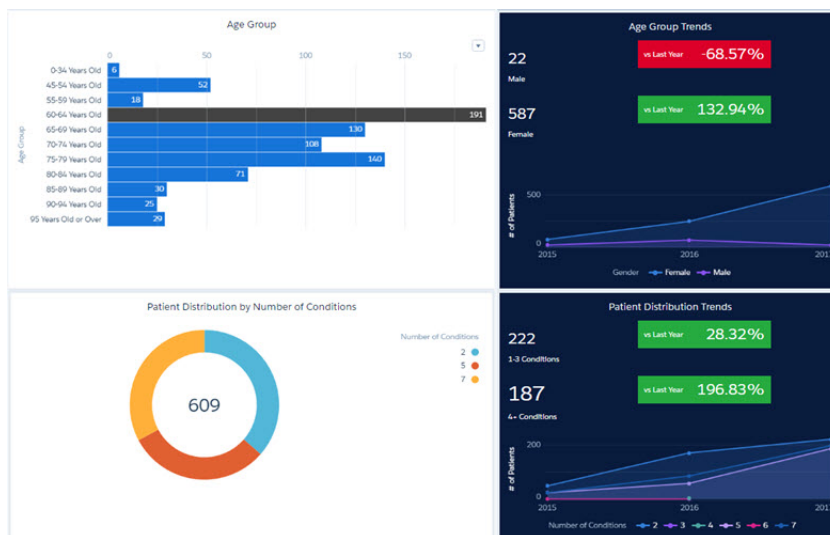
- **Pontuação de risco (1):** O número de pacientes sendo avaliados e o número de pacientes que se enquadram em cada categoria de banda de risco.
- **Tendências de pontuação de risco (2):** O número de pacientes no programa e a pontuação média de risco em um ano-calendário comparados aos números do ano anterior.
- **Faixa etária (3):** O número de pacientes abrangidos em cada faixa etária.
- **Tendências de faixa etária (4):** O número de pacientes do gênero masculino e feminino abrangidos no programa em um determinado ano-calendário comparado aos números do ano anterior.
- **Distribuição de pacientes por número de condições (5):** O número de pacientes que possuem uma ou mais condições médicas.
- **Tendências de distribuição de pacientes (6):** O número de pacientes com uma ou mais condições comparado aos números do ano anterior.
- **Tipo de inscrição (7):** O número de pacientes inscritos em cada tipo de programa.

- **Tendências de tipo de inscrição (8):** O número de pacientes inscritos em cada tipo de programa comparado aos números do ano anterior.
- **Detalhes do paciente (9):** Uma lista de pacientes com sua pontuação de risco associada, condições, códigos de Categorias de condição hierárquicas (HCC) e assim por diante. Você pode conceder permissões para permitir que usuários façam download de um arquivo .CSV da lista de pacientes. A lista pode ser usada para atribuir pacientes em risco a um programa de gerenciamento de cuidados e, em seguida, gerenciá-los no Health Cloud.

Clicar nos elementos em um widget também pode alterar a exibição de todo o painel. Por exemplo, aqui está uma seção do painel que mostra as faixas etárias e a distribuição de pacientes com base no número de condições.



Depois de selecionar os pacientes da faixa etária entre 60 e 64 anos, os gráficos mudam para refletir essa lens.



As informações filtradas também são refletidas na lista de detalhes do paciente. A lista de pacientes pode ser compartilhada com outros indivíduos que possuem permissão para visualizar as informações de todos os 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

 **Dica:** Caso não tenha usado o Wave antes, saiba mais sobre ele na [Biblioteca do Wave Analytics](#).

Converter leads em pacientes de forma integrada

Dê aos coordenadores de tratamento a capacidade de converter leads do Salesforce em pacientes do Health Cloud, cada um com seu próprio plano e equipe de tratamento. Quando você instala a extensão Pacote não gerenciado do Health Cloud, os coordenadores de tratamento selecionam até 200 leads para que o sistema crie os registros necessários para aquela pessoa. O uso de leads para adicionar pacientes permite suporte completo desde a aquisição do paciente até a inscrição no Health Cloud.

Os leads podem ser adquiridos no Sales Cloud, no Service Cloud ou em uma integração com um sistema de registros eletrônicos de saúde (EHR), armazém de dados, sistema de registro de pacientes ou call center. Por exemplo, um coordenador de tratamento pode inscrever facilmente uma pessoa que tenha procurado o call center da empresa por meio de um programa de tratamento crônico.

Salesforce health cloud						
Search Salesforce						
Leads						
Recently Viewed Leads						
Create New View						
New Lead Change Status Change Owner Add to Campaign Convert to Patient						
A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z Other All						
ACTION	NAME	COMPANY	LEAD STATUS	CREATED DATE	OWNER ALIAS	UNREAD BY OWNER
☒	Akin, Kristen	Aethna Home Products	Working - Contacted	2/2/2016	ALUser	☐
☒	Bair, Betty	American Banking Corp.	Working - Contacted	2/2/2016	ALUser	☐
☐	Braund, Mike	Metropolitan Health Services	Closed - Not Converted	2/2/2016	ALUser	☒
☐	Cotton, Phyllis	Abbott Insurance	New - Not Contacted	2/2/2016	ALUser	☐
☐	Crenshaw, Carolyn	Ace Iron and Steel Inc.	Closed - Not Converted	2/2/2016	ALUser	☐
☒	James, Tom	Delphi Chemicals	Working - Contacted	2/2/2016	ALUser	☐
☒	Langen, Ruth	self	New - Not Contacted	10/21/2016	ALUser	☐

Para cada paciente, o Salesforce executa as ações a seguir.

- Cria o paciente como um indivíduo. Um indivíduo é uma exibição de objeto de Conta e Contato, vinculados pelo ID do indivíduo.
- Cria uma conta para o indivíduo que é vinculada aos campos de ID do paciente e MRN.
- Cria um registro de contato para o indivíduo que é vinculado à conta por meio do ID do indivíduo.
- Cria um caso com um tipo de registro CarePlan para que o layout de página do plano de tratamento apareça automaticamente. Se um coordenador de tratamento tiver sido selecionado, o coordenador se tornará o proprietário do caso.

- Adiciona o caso que representa o plano de tratamento ao registro de conta.
- Cria uma equipe de caso com o indivíduo como paciente e adiciona o coordenador de tratamento, caso tenha sido selecionado.
- Adiciona o ID da conta do paciente ao registro Paciente.

Carregamento mais rápido da linha de tempo de pacientes

Adicionamos a opção de mostrar apenas um subconjunto de eventos quando a linha do tempo aparece no console, reduzindo de forma significativa o tempo de carregamento da página. A linha do tempo contém um histórico pessoal de cada paciente, o que, às vezes, representa muitas informações para carregar. Vale a pena esperar por coisas boas, mas você agora pode simplificar a visualização inicial para carregar rapidamente apenas os eventos mais importantes. Depois disso, os coordenadores de tratamento podem usar o filtro de eventos para selecionar os eventos adicionais de um determinado paciente que gostariam de visualizar.

Todas as configurações da linha do tempo que possuem a opção `Ativo` selecionada podem aparecer na linha do tempo quando selecionadas usando o filtro de eventos. Porém, somente os registros de configuração com a opção `Mostrar ao carregar` selecionada aparecem na linha do tempo por padrão.

No caso dos clientes atuais do Health Cloud, selecionamos automaticamente `Mostrar ao carregar` para todos os registros de configuração de visualização ativa da linha do tempo presentes na organização. Assim, você pode optar por alterar a definição nos registros de configuração para diminuir o tempo de carregamento inicial da linha do tempo.

Health Cloud tem novos objetos personalizados

O Health Cloud contém novos objetos personalizados.

ConditionToHCCCodeMapping__c

Representa o mapeamento das condições do paciente de acordo com códigos de Categoria de condição hierárquica (HCC).

Program__c

Representa as informações sobre o programa do qual a empresa está participando. Os programas incluem o Gerenciamento de cuidados crônicos Medicare (CCM), pontuação de risco HCC da organização de cuidados responsáveis Medicare, entre outros.

ProgramPatientAffiliation__c

Representa o programa no qual o paciente está inscrito.

ProgramPatientSummary__c

Representa um registro que contém valores calculados do programa relevante no qual o paciente está inscrito.

Provider__c

Representa uma pessoa que fornece cuidados com a saúde.

Metadados do Health Cloud: Tipos novos e alterados

O Health Cloud inclui tipos de metadados novos e alterados.

Novos tipos de metadados

RiskScoreAgeBandContinuedEnrollee

Indica a pontuação de risco com base na idade e no status de inscrição contínua.

RiskScoreAgeBandNewEnrollee

Indica a pontuação de risco com base na idade e no status de inscrição nova.

RiskScoreHCCCode

Mapeia a pontuação de risco para códigos de HCC.

RiskScoreDiseaseInteraction

Mapeia as pontuações de risco segundo interações de doenças.

RiskScoreMedicaidInteractions

Mapeia as pontuações de risco segundo Medicaid e interações desativadas originalmente.

Tipos e campos de metadados atualizados

IndividualRecordTypeMapper

Os campos a seguir foram adicionados.

LeadRecordType__c

Tipo de registro do lead usado ao converter registros de lead. Deixe esse campo em branco para usar qualquer tipo de registro. Todos os tipos de registro disponíveis são convertidos em um tipo de registro individual, a menos que outro mapeamento seja especificado.

LeadRecordTypeNamespace__c

Namespace do lead para a organização de seu tipo de registro personalizado.

Melhorias no desempenho do console

Melhoramos o desempenho em todo o Health Cloud, melhorando principalmente a velocidade e o desempenho para os usuários do console do Health Cloud.

Criar listas de pacientes precisas com segmentação avançada de pacientes

Dê aos coordenadores de tratamento a capacidade de criar listas de pacientes mais precisas com o recurso Segmentação avançada de pacientes, que permite ajustar os critérios de pesquisa.

Com a nova caixa de texto **Lógica de filtro** na guia Pacientes, você pode aplicar os operadores de filtro lógicos **AND** e **OR** aos filtros.

The screenshot displays the '1. ADD FILTERS' tab of the Patient List Builder. It shows three filter rows:

- Row 1: Account (x) [search] Record Type ID (x) [search] equals [dropdown] Individual [search] [trash]
- Row 2: Contact (x) [search] Individual Type (x) [search] equals [dropdown] Individual [dropdown] [trash]
- Row 3: Account (x) [search] Medical Record Number (x) [search] equals [dropdown] 657445678 [trash]

Below the rows is an 'Add Row' button. A red box highlights the 'Filter Logic' section, which contains a text input field with the logic '(1 OR 2) AND 3'. The input field has a clear (X) button and a help (?) icon.

At the bottom right, there are 'Cancel' and 'Next' buttons.

Personalização: Mais controle sobre atribuições de página de registro e telas de fluxo, conexão a serviços externos

Agora os cliques levam você mais longe. Oferecem controle mais granular sobre a atribuição de páginas de registro do Lightning a seus usuários. Eles dão controle sobre suas telas de fluxo, incluindo uma maneira de fazê-los se parecer com o Lightning Experience. E, embora seja necessário um pouco de código, os cliques facilitam a conexão da organização a serviços externos.

Os recursos de personalização ajudam a estender a sua organização, aprimorando seus objetos, dados e campos, atualizando a aparência da organização, melhorando os processos de negócios, criando sites e desenvolvendo aplicativos, tudo isso com ferramentas de apontar e clicar e, talvez, um pouco de código. Os recursos de personalização também incluem ferramentas para administrar e proteger a organização.

NESTA SEÇÃO:

[Lightning App Builder: Atribuição de página de registro por tipo de registro e perfil, novos modelos de página, novos componentes e mais](#)

Fizemos muitas melhorias na personalização de páginas no Lightning Experience. Atribua páginas de registro não apenas por aplicativo, mas também por tipo de registro e perfil do usuário. Crie páginas usando um modelo (há vários novos nesta versão) ou clone o padrão do sistema. Adicione mais funcionalidades a suas páginas com novos componentes. O Lightning App Builder está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. Salvo indicação em contrário, as mudanças de recursos são apenas para o Lightning Experience.

[Serviços externos: Conexão com o Salesforce usando um assistente, esquema e fluxo \(beta\)](#)

Use serviços externos para conectar sua organização do Salesforce ao serviço de sua escolha. Chame métodos com base na origem externa por meio de um fluxo. Importe dados do serviço para o Salesforce. Você pode fazer tudo isso com a ajuda de um assistente fácil de usar. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Salesforce Connect: Objetos externos graváveis entre organizações, mais objetos externos por organização, Salesforce Console, ações rápidas e melhorias em relatórios e relacionamentos](#)

Agora você pode criar, editar e excluir registros em suas outras organizações do Salesforce. Você pode ter o dobro de objetos externos por organização, e eles agora são compatíveis com ações rápidas e o Salesforce Console no Salesforce Classic. Também corrigimos alguns comportamentos desagradáveis em relacionamentos e relatórios de objetos externos.

[Approvals: Consistência em todas as experiências do Salesforce](#)

Queremos que os aprovadores tenham a mesma experiência, independentemente de estarem usando o Lightning Experience, o Salesforce Classic ou o Salesforce1. Estas melhorias estavam disponíveis no Salesforce Classic antes desta versão. Algumas melhorias são novas no Salesforce1, algumas são novas no Lightning Experience e algumas são novas nas duas experiências.

[Visual Workflow: Tenha mais controle sobre suas telas](#)

Faça com que seus fluxos tenham a aparência do Lightning Experience com o tempo de execução do Lightning e o componente Fluxo para o Lightning App Builder. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Process Builder: Ícones do Lightning e dados criptografados](#)

Simplificamos os ícones do Process Builder para combinar com o restante do Lightning Experience, e estamos fazendo o teste-piloto do suporte a dados criptografados. Essas mudanças estão disponíveis tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

[Administração de lista de opções: Listas de opções globais melhoradas, rótulos e identificadores desacoplados e novos itens de API](#)

As listas de opções estão ficando mais versáteis. Converta facilmente listas de opções sem restrição em listas restritas, e atualize seus rótulos de lista de opções sem alterar o código que se refere a elas. Se você gosta de codificação, agora pode usar a API do conjunto de ferramentas além da API de metadados com conjuntos de valores padrão e globais.

[AppExchange: Listagens simplificadas e avaliações de experiência integrada](#)

Encontre o melhor aplicativo, componente do Lightning ou serviço de consultoria em menos tempo com listagens simplificadas do AppExchange. Depois de experimentar um produto ou serviço, escreva uma avaliação diretamente em sua organização do Salesforce.

[Configuração geral: Mais detalhes em Gerenciador de objetos, conjuntos de permissões padrão](#)

Com o Gerenciador de objetos, veja facilmente como sua organização está usando suas páginas de registro do Lightning. Quando você compra o conjunto de permissões do Console de vendas, não precisa se preocupar em criar manualmente um conjunto de permissões correspondente. Com os conjuntos de permissões padrão, você pode ir diretamente para a atribuição dos conjuntos de permissões aos usuários. E o Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) estão disponíveis para usuários com licenças do Force.com.

Lightning App Builder: Atribuição de página de registro por tipo de registro e perfil, novos modelos de página, novos componentes e mais

Fizemos muitas melhorias na personalização de páginas no Lightning Experience. Atribua páginas de registro não apenas por aplicativo, mas também por tipo de registro e perfil do usuário. Crie páginas usando um modelo (há vários novos nesta versão) ou clone o padrão do sistema. Adicione mais funcionalidades a suas páginas com novos componentes. O Lightning App Builder está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. Salvo indicação em contrário, as mudanças de recursos são apenas para o Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:[Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil](#)

Agora você pode personalizar a experiência de seus usuários com mais granularidade, criando páginas de registro personalizadas e as atribuindo por aplicativo, tipo de registro e perfil de usuário. Dê aos gerentes de vendas uma visualização das oportunidades diferente da que os representantes de vendas têm. Configure páginas de contas sem fins lucrativos de forma diferente das páginas de contas comerciais padrão.

[Personalizar páginas de conta pessoal](#)

Na versão Summer '16, demos às contas pessoais sua própria página no Lightning App Builder, mas você não podia editá-las. Agora você pode! Vá em frente e personalize as páginas de contas pessoais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Personalizar suas páginas do Lightning ainda mais com novos modelos](#)

Agora você tem mais modelos para escolher, aumentando suas opções de design de página. Adicionamos três modelos de página de aplicativo e cinco modelos de página de registro. Os modelos de página de aplicativo se ajustam dinamicamente entre o Lightning Experience e o Salesforce1. Os modelos de página de registro podem ser usados somente no Lightning Experience.

[Clonar as páginas do Lightning padrão do Salesforce](#)

Agora há duas maneiras possíveis de criar uma Página do Lightning. Use um modelo para criar uma página em branco que você pode preencher com os componentes que quiser. Ou você pode clonar a página padrão do sistema para criar uma página pré-preenchida com componentes padrão. Esse recurso está disponível para as páginas Início, Registro e Aplicativo de email.

[O assistente Nova página do Lightning App Builder foi reestruturado](#)

Anteriormente, ao criar uma página, você escolhia um tipo de página, selecionava um modelo e dava um nome à página. Nós alteramos a ordem, movendo a seleção do modelo para mais adiante no processo. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Personalizar o Painel de destaques com mais botões de ação](#)

Torne seus destaque de registro mais úteis incluindo até 10 botões de ação no painel de destaques. Anteriormente, o limite era três. Atualizamos o rótulo para refletir essa mudança e renomeamos a opção para exibir o painel de destaques em uma visualização compacta. Essas personalizações do painel de destaques estão disponíveis somente no Lightning Experience.

[Adicionar o componente Registro relacionado às suas páginas do Lightning](#)

Dê a seus usuários os detalhes de que eles mais precisam sobre os registros. Use o componente Registro relacionado para personalizar suas páginas do Lightning e exibir os detalhes de um registro relacionado, incluindo o registro pai, na página de qualquer registro. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Adicionar o componente Lista relacionada às suas páginas do Lightning](#)

Queremos que você tenha exatamente o que deseja em suas páginas do Lightning. Em vez de exibir todas as listas relacionadas de um registro, agora é possível escolher exatamente qual lista você quer com o novo componente Lista relacionada. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

[Personalizar a exibição de listas relacionadas nas páginas do Lightning](#)

Use um novo atributo do componente Listas relacionadas para escolher entre exibir os itens em forma de lista ou em forma de blocos em suas páginas do Lightning personalizadas. Se você colocar o componente Listas relacionadas em uma região estreita na página, os itens da lista serão exibidos somente como blocos.

[Aprimore suas páginas do Lightning com componentes de Fluxo \(beta\)](#)

Dê as boas-vindas a um novo componente do Lightning App Builder. Use o componente Fluxo para integrar fluxos ativos à sua página do Lightning.

[Exibir solicitações de aprovação pendentes em páginas iniciais](#)

Use o novo componente Itens para aprovação para exibir solicitações de aprovação às quais os usuários ainda não responderam. Esse componente pode ser usado apenas em páginas iniciais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

[Adicionar Skype a páginas de registro do Lightning \(beta\)](#)

Um novo componente Skype for Business está disponível para o Lightning App Builder. Adicione-o às suas páginas de registro para ter controles do Skype que permitem ver quem está online, começar chamadas de áudio e vídeo e bater papo. Para adicionar esse componente, é necessário configurar o Skype para Salesforce (beta) para a organização. Para usar o componente, é necessário que a página de registro inclua pelo menos um campo de email.

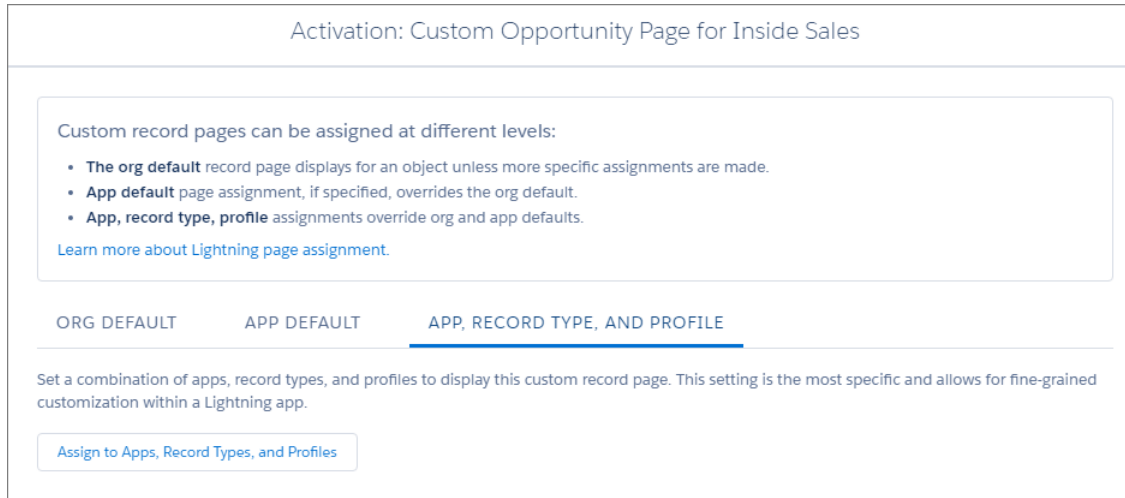
[Componente Rich Text desativado quando a atualização crítica do LockerService está ativa](#)

Em organizações de sandbox e Developer Edition, se a atualização crítica do LockerService estiver ativa, o componente Rich Text será somente leitura no Lightning App Builder.

Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil

Agora você pode personalizar a experiência de seus usuários com mais granularidade, criando páginas de registro personalizadas e as atribuindo por aplicativo, tipo de registro e perfil de usuário. Dê aos gerentes de vendas uma visualização das oportunidades diferente da que os representantes de vendas têm. Configure páginas de contas sem fins lucrativos de forma diferente das páginas de contas comerciais padrão.

Também modificamos o processo de ativação. Agora você pode ativar uma página como o padrão da organização, o padrão de aplicativo ou, para maior granularidade, atribuí-la a uma combinação de aplicativos, tipos de registro e perfis em um só lugar. Por exemplo, crie uma página especificamente para os registros de conta pessoal e atribua-a ao tipo de registro de conta pessoal.



Personalizar páginas de conta pessoal

Na versão Summer '16, demos às contas pessoais sua própria página no Lightning App Builder, mas você não podia editá-las. Agora você pode! Vá em frente e personalize as páginas de contas pessoais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

A página de conta pessoal padrão é igual à de conta comercial. Use o Lightning App Builder para criar o layout desejado e atribua-o ao tipo de registro de conta pessoal.

CONSULTE TAMBÉM:

[Atribuir páginas de registro por aplicativo, tipo de registro e perfil](#)

[Obter mais de contas pessoais](#)

EDIÇÕES

As contas pessoais estão disponíveis em **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer** Editions

Personalizar suas páginas do Lightning ainda mais com novos modelos

Agora você tem mais modelos para escolher, aumentando suas opções de design de página. Adicionamos três modelos de página de aplicativo e cinco modelos de página de registro. Os modelos de página de aplicativo se ajustam dinamicamente entre o Lightning Experience e o Salesforce1. Os modelos de página de registro podem ser usados somente no Lightning Experience.

Os novos modelos de página de aplicativo são:

- Cabeçalho e barra lateral esquerda – Cabeçalho de largura total acima de uma barra lateral esquerda e coluna principal. Em um tablet no modo retrato, as colunas abaixo do cabeçalho são da mesma largura.
- Cabeçalho e três colunas – Cabeçalho de largura total acima de três colunas da mesma largura. Em um tablet em orientação de retrato, a primeira coluna se torna a coluna principal, com as outras duas regiões empilhadas em uma barra lateral à direita.
- Cabeçalho e duas colunas – Cabeçalho de largura total acima de duas colunas da mesma largura.

Quando você visualiza um modelo de página de aplicativo em um celular, as regiões são empilhadas verticalmente.

Os novos modelos de página de registro são:

- Cabeçalho e barra lateral esquerda – Cabeçalho de largura total acima de uma barra lateral esquerda e coluna principal.
- Cabeçalho, subcabeçalho e barra lateral esquerda – Cabeçalho de largura total e um subcabeçalho mais estreito acima de uma barra lateral esquerda e coluna principal.
- Cabeçalho e três colunas – Cabeçalho de largura total acima de três colunas da mesma largura.

- Uma coluna – Área principal individual de largura total.
- Três colunas – Uma coluna principal e duas barras laterais com larguras proporcionais fixas. A largura da coluna principal é de 50%, e a das colunas laterais é de 25% cada uma. Esse modelo é voltado para páginas de registro em um Salesforce Console. A resolução mínima suportada deste modelo é de 1.280 pixels.

Também demos nomes mais descritivos para alguns dos modelos existentes.

Tipo	Nome antigo do modelo	Nome novo do modelo
Página do aplicativo	Cabeçalho e duas colunas	Cabeçalho e barra lateral direita
Página do aplicativo	Coluna principal e barra lateral	Coluna principal e barra lateral direita
Página de registro	Cabeçalho, subcabeçalho, duas colunas	Cabeçalho, subcabeçalho, barra lateral direita
Página de registro	Cabeçalho e duas colunas	Cabeçalho e barra lateral direita

Clonar as páginas do Lightning padrão do Salesforce

Agora há duas maneiras possíveis de criar uma Página do Lightning. Use um modelo para criar uma página em branco que você pode preencher com os componentes que quiser. Ou você pode clonar a página padrão do sistema para criar uma página pré-preenchida com componentes padrão. Esse recurso está disponível para as páginas Início, Registro e Aplicativo de email.

O assistente Nova página do Lightning App Builder foi reestruturado

Anteriormente, ao criar uma página, você escolhia um tipo de página, selecionava um modelo e dava um nome à página. Nós alteramos a ordem, movendo a seleção do modelo para mais adiante no processo. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Personalizar o Painel de destaques com mais botões de ação

Torne seus destaque de registro mais úteis incluindo até 10 botões de ação no painel de destaques. Anteriormente, o limite era três. Atualizamos o rótulo para refletir essa mudança e renomeamos a opção para exibir o painel de destaques em uma visualização compacta. Essas personalizações do painel de destaques estão disponíveis somente no Lightning Experience.

Para acessar o atributo e os rótulos alterados, no Lightning App Builder, clique no painel de destaques da tela.



Adicionar o componente Registro relacionado às suas páginas do Lightning

Dê a seus usuários os detalhes de que eles mais precisam sobre os registros. Use o componente Registro relacionado para personalizar suas páginas do Lightning e exibir os detalhes de um registro relacionado, incluindo o registro pai, na página de qualquer registro. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Quer mostrar os detalhes de um contato associado em um caso? É pra já! Quer mostrar os detalhes do caso pai de um caso? É pra já! Para completar, os usuários adorarão a criação de registro integrada, a edição em linha e a capacidade de desvincular um registro e vincular outro. Isso é que é aumento de eficiência!

Nos bastidores, o componente usa ações rápidas e ações globais para criar e atualizar os registros. Se não houver ações disponíveis para sua pesquisa, siga os links no editor de propriedades do Lightning App Builder para criar as ações. É possível selecionar qualquer campo de pesquisa associado para exibir os detalhes relacionados, até mesmo pesquisas de objetos personalizados.



Dica: Se você já configurou um Salesforce Console, o Registro relacionado pode parecer familiar. Lembre-se do componente Pesquisa que era usado no console do Salesforce Classic? Bem, o novo componente Registro relacionado oferece a mesma funcionalidade em aplicativos de console do Lightning. Deseja incrementar seu aplicativo de console? Crie uma página de registro usando o modelo Três colunas e, em seguida, adicione o componente Registro relacionado a uma das colunas laterais.

Exemplo do componente Registro relacionado

Propriedades do componente no Lightning App Builder:

The screenshot shows the configuration interface for the 'Related Record' component. It includes a breadcrumb 'Page > Related Record'. There are three main sections: 'Header Label' with an empty text input; 'Lookup Field' with a dropdown menu showing 'Contact Name'; and 'Update Action' with a dropdown menu showing 'Update Contact'. Below these is a 'Create Action' section with a dropdown menu showing 'New Contact'. At the bottom, there is a message: 'If there are no actions available for the selected lookup field, you can create them.' followed by two links: 'New Update Action' and 'New Create Action'.

Componente exibindo o contato relacionado de um caso:

The screenshot shows the 'Contact Details' component. It has a title bar with a close button. The content is organized into a table-like structure with two columns. The first column contains 'Name' (Jon Amos), 'Title' (Sales Manager), and 'Email' (info@salesforce.com). The second column contains 'Account Name' (Global Media) and 'Phone' ((555) 555-1555). Each field has an edit icon (pencil) to its right.

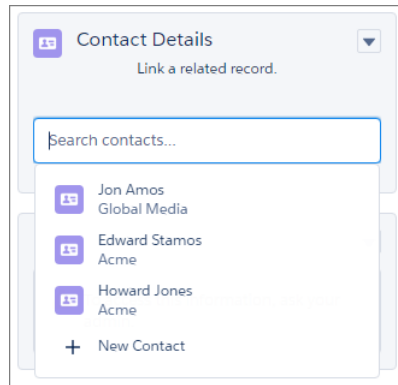
Componente exibindo o caso pai relacionado de um caso:

The screenshot shows the 'Parent Case' component. It has a title bar with a close button. The content is organized into a table-like structure with two columns. The first column contains 'Case Number' (00001001), 'Status' (New), and 'Subject' (Sample Case 2: The widgets we received are the wrong size.). The second column contains 'Case Owner' (Admin User), 'Priority' (Medium), and 'Description'. Each field has an edit icon (pencil) to its right.

Vamos imaginar como um usuário agiria. Digamos que você configurou este componente para exibir as informações de contato de um caso. No entanto, um usuário abre um caso que não tem um contato relacionado. Com este componente, ele pode criar ou vincular um

contato sem sair da página. E, se descobrir depois que as informações de contato estão desatualizadas, poderá atualizar os detalhes em linha. E, se as informações estiverem incorretas, ele poderá simplesmente remover (desvincular) o registro e adicionar um novo. Como é bom estar sempre contextualizado!

Componente sem exibir registros vinculados:



Componente exibindo edição em linha:

Nota:

- Casos são vinculados a contas padrão que não podem ser removidas (desvinculadas) do componente, a menos que o contato também seja removido ao mesmo tempo.
- Para usar os campos de pesquisa Caso pai e Ativo em casos, atualize a segurança no nível de campo para visível em vez de oculto. Caso contrário, um erro será exibido ao usuário.

Quando estiver pronto para usar o componente, acesse o Lightning App Builder e edite ou crie uma página de registro personalizada.

CONSULTE TAMBÉM:

[Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder](#)

Adicionar o componente Lista relacionada às suas páginas do Lightning

Queremos que você tenha exatamente o que deseja em suas páginas do Lightning. Em vez de exibir todas as listas relacionadas de um registro, agora é possível escolher exatamente qual lista você quer com o novo componente Lista relacionada. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

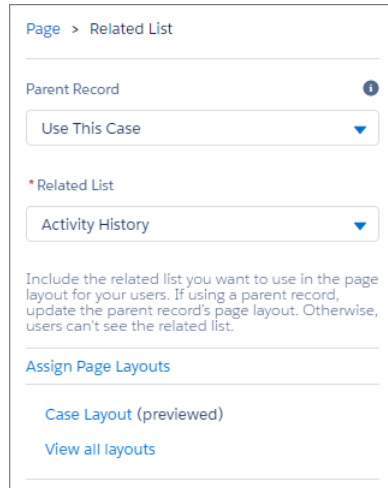
Com o componente Lista relacionada, os usuários podem se concentrar nas coisas mais importantes. Por exemplo, você pode usar este componente para exibir o histórico de atividades em destaque em todas as páginas de caso. É possível até mesmo configurar o componente para exibir uma lista relacionada de um registro pai. Digamos que você quer que os usuários saibam se o contato de um caso tem outros casos em aberto. Seus usuários nunca perderão informações.

Dica: O componente Lista relacionada é ótimo para páginas em aplicativos de console do Lightning. Deseja incrementar seu aplicativo de console? Crie uma página de registro usando o modelo Três colunas e, em seguida, adicione o componente Lista relacionada a uma das colunas laterais.

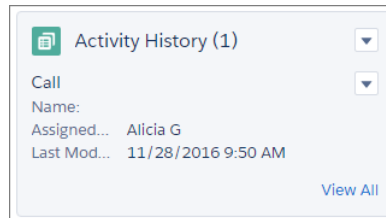
Quando estiver pronto para usar o componente, acesse o Lightning App Builder e edite ou crie uma página de registro personalizada.

Exemplo do componente Lista relacionada

Propriedades do componente no Lightning App Builder:



Componente exibindo o histórico de atividades relacionadas de um caso:



Componente exibindo casos relacionados do contato pai do caso:



CONSULTE TAMBÉM:

[Personalizar suas páginas de registro de aplicativo de console com o Lightning App Builder](#)

Personalizar a exibição de listas relacionadas nas páginas do Lightning

Use um novo atributo do componente Listas relacionadas para escolher entre exibir os itens em forma de lista ou em forma de blocos em suas páginas do Lightning personalizadas. Se você colocar o componente Listas relacionadas em uma região estreita na página, os itens da lista serão exibidos somente como blocos.

Aprimore suas páginas do Lightning com componentes de Fluxo (beta)

Dê as boas-vindas a um novo componente do Lightning App Builder. Use o componente Fluxo para integrar fluxos ativos à sua página do Lightning.

 **Nota:** Essa versão contém uma versão beta do componente Fluxo para Páginas do Lightning, que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O componente Fluxo não estará disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões referentes ao componente Fluxo para Páginas do Lightning no [IdeaExchange](#).

Consulte mais detalhes em [Integrar seus fluxos nas Páginas do Lightning \(beta\)](#) na seção Visual Workflow.

EDIÇÕES

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

Exibir solicitações de aprovação pendentes em páginas iniciais

Use o novo componente Itens para aprovação para exibir solicitações de aprovação às quais os usuários ainda não responderam. Esse componente pode ser usado apenas em páginas iniciais. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Analisar solicitações de aprovação pendentes no Lightning Experience](#)

EDIÇÕES

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

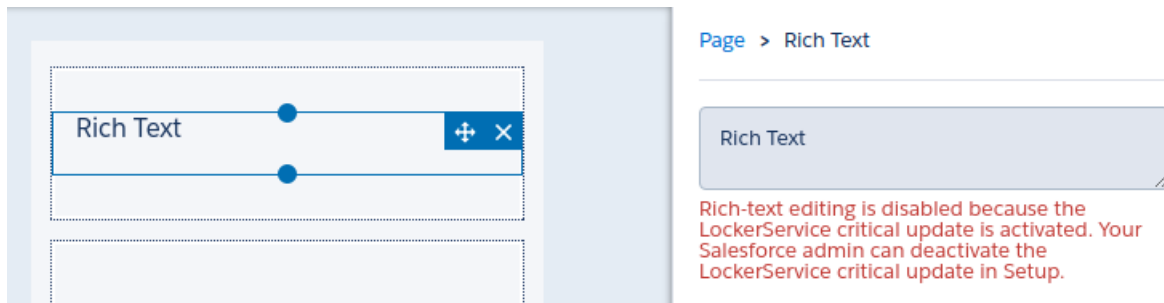
Adicionar Skype a páginas de registro do Lightning (beta)

Um novo componente Skype for Business está disponível para o Lightning App Builder. Adicione-o às suas páginas de registro para ter controles do Skype que permitem ver quem está online, começar chamadas de áudio e vídeo e bater papo. Para adicionar esse componente, é necessário configurar o Skype para Salesforce (beta) para a organização. Para usar o componente, é necessário que a página de registro inclua pelo menos um campo de email.

Componente Rich Text desativado quando a atualização crítica do LockerService está ativa

Em organizações de sandbox e Developer Edition, se a atualização crítica do LockerService estiver ativa, o componente Rich Text será somente leitura no Lightning App Builder.

Você poderá ver o rich text dentro do componente na tela, mas não poderá editá-lo. O editor de rich text no painel de propriedades de componente não é renderizado.

 Exemplo:

Para obter mais informações, consulte [Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa](#).

Serviços externos: Conexão com o Salesforce usando um assistente, esquema e fluxo (beta)

Use serviços externos para conectar sua organização do Salesforce ao serviço de sua escolha. Chame métodos com base na origem externa por meio de um fluxo. Importe dados do serviço para o Salesforce. Você pode fazer tudo isso com a ajuda de um assistente fácil de usar. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

 **Nota:** Essa versão contém uma versão beta de Serviços externos, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Serviços externos não estão disponíveis ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre Serviços externos no [grupo Integração do IdeaExchange App Cloud \(plataforma\)](#) na Comunidade de sucesso.

EDIÇÕES

Disponível em: Lightning Experience

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

Digamos que você quer se conectar a um serviço que determina se o crédito é estendido a uma conta do Salesforce. Você também quer conhecer as condições de pagamento. Com Serviços externos, você:

- Fornece uma credencial com nome, um URL e configurações de autenticação. O Salesforce usa essas informações para fazer chamadas ao serviço externo.
- Insira um caminho de URL de esquema (ou ponto final) ou informe um esquema completo.
- Crie um fluxo com base nas classes do Apex geradas por meio do registro do serviço externo, usando a ferramenta de automação de apontar e clicar do Salesforce.

Quando você executar o fluxo, a saída conterá a decisão sobre o crédito e, se for o caso, as condições de pagamento. O assistente o conduz pelo processo.

NESTA SEÇÃO:

[Assistente de Serviços externos o conduz pela Configuração \(beta\)](#)

Com o assistente de Serviços externos, configurar um serviço externo é fácil e rápido. Basta dar algumas informações básicas, como o nome do serviço e o ponto final do esquema, e você estará pronto para criar seu aplicativo.

[Adicionar facilmente um esquema a serviços externos \(beta\)](#)

Um esquema descreve os métodos em um serviço. Não é necessário escrever os métodos ou chamadas para que o serviço funcione. No entanto, o serviço precisa de uma descrição. Os métodos de esquema são convertidos em entradas e saídas para as ações que você cria em um fluxo.

[Realizar ações repetidas com fluxos e serviços externos \(beta\)](#)

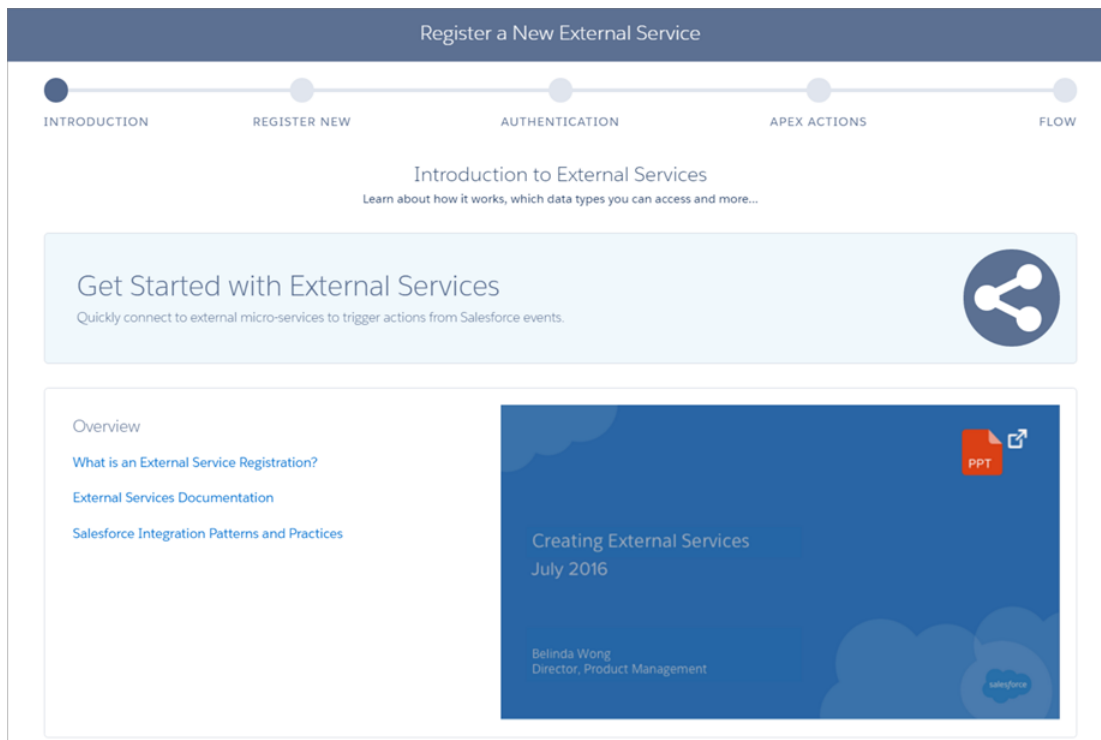
Use um fluxo para realizar ações repetidas do Salesforce com dados de um serviço fora do Salesforce. É possível criar um fluxo com base em um esquema de serviço externo registrado sem escrever código.

Assistente de Serviços externos o conduz pela Configuração (beta)

Com o assistente de Serviços externos, configurar um serviço externo é fácil e rápido. Basta dar algumas informações básicas, como o nome do serviço e o ponto final do esquema, e você estará pronto para criar seu aplicativo.

Para criar um aplicativo, chamado de fluxo, você pode usar o Cloud Flow Designer, uma ferramenta com interface de arrastar e soltar.

Precisa de ajuda? Você sempre poderá retornar à tela Introdução para obter assistência.



Adicionar facilmente um esquema a serviços externos (beta)

Um esquema descreve os métodos em um serviço. Não é necessário escrever os métodos ou chamadas para que o serviço funcione. No entanto, o serviço precisa de uma descrição. Os métodos de esquema são convertidos em entradas e saídas para as ações que você cria em um fluxo.

Os Serviços externos usam o hiperesquema [Interagente](#), que usa JSON. Por exemplo, veja o snippet de um esquema chamado Avaliar. Contém um método POST para a decisão de crédito. Como entrada, o método toma `orderId`, `orderAmount`, `accountId` e `creditRating`

```
"title": "Evaluate",
"description": "Evaluates credit rating and decides what payment terms to offer.",
```

```

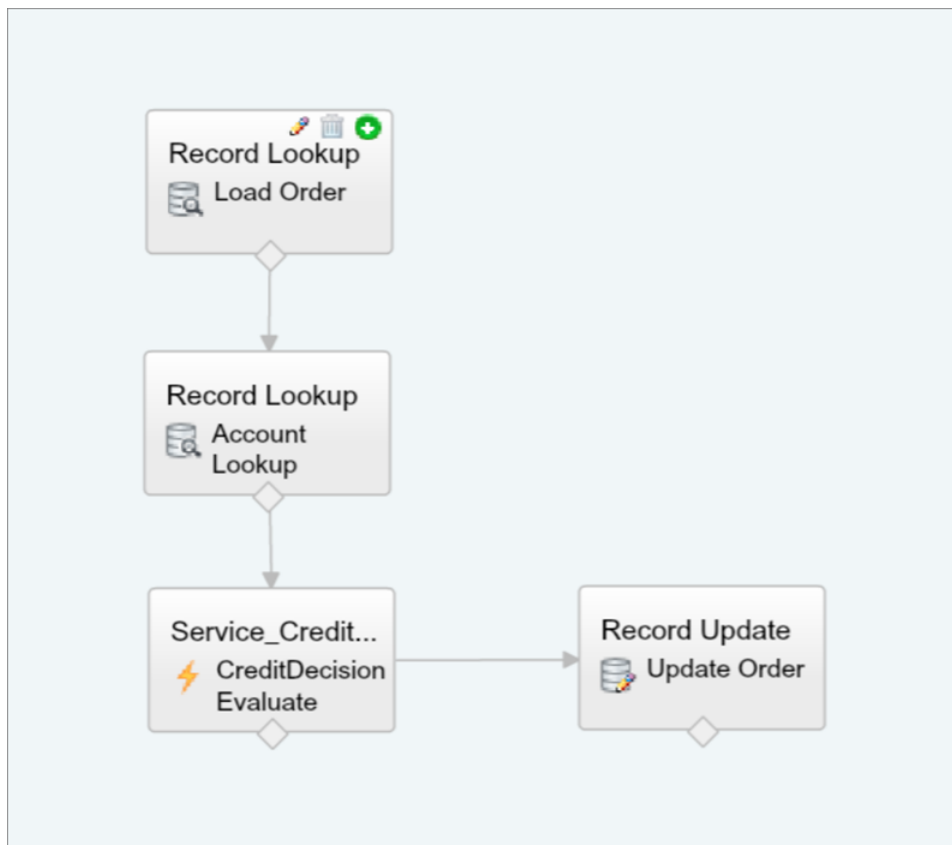
    "href": "/decision",
    "method": "POST",
    "schema": {
      "type": [
        "object"
      ],
      "properties": {
        "orderId": {
          "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/orderId"
        },
        "orderAmount": {
          "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/orderAmount"
        },
        "accountId": {
          "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/accountId"
        },
        "creditRating": {
          "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/creditRating"
        }
      },
      "required": [
        "orderId",
        "orderAmount",
        "accountId",
        "creditRating"
      ]
    },
  },
}

```

Realizar ações repetidas com fluxos e serviços externos (beta)

Use um fluxo para realizar ações repetidas do Salesforce com dados de um serviço fora do Salesforce. É possível criar um fluxo com base em um esquema de serviço externo registrado sem escrever código.

Por exemplo, digamos que você deseja criar um fluxo para um serviço de crédito. Inclua uma etapa de pesquisa de registro para que o serviço acesse uma conta específica. Você também pode incluir uma avaliação de crédito e uma etapa que atualiza a conta com os resultados da avaliação. Seu fluxo pode ficar como este.



Quando o fluxo for concluído com êxito, a conta e o registro de pedido relacionados serão atualizados.

Salesforce Connect: Objetos externos graváveis entre organizações, mais objetos externos por organização, Salesforce Console, ações rápidas e melhorias em relatórios e relacionamentos

Agora você pode criar, editar e excluir registros em suas outras organizações do Salesforce. Você pode ter o dobro de objetos externos por organização, e eles agora são compatíveis com ações rápidas e o Salesforce Console no Salesforce Classic. Também corrigimos alguns comportamentos desagradáveis em relacionamentos e relatórios de objetos externos.

NESTA SEÇÃO:

[Trabalhar de forma integrada em todas as suas organizações do Salesforce – Conector entre organizações com suporte para gravação](#)

Objetos externos graváveis estão disponíveis com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect. Agora os usuários e desenvolvedores podem criar, atualizar e excluir registros que estão armazenados em organizações conectadas do Salesforce. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer Edition**

Disponível por um custo extra em: Edições

Enterprise, Performance e Unlimited

[Basta pedir para receber... Mais objetos externos](#)

Aumentamos o número máximo de objetos externos por organização para 200 em vez de 100, para você poder acessar ainda mais dados externos. Também atualizamos a documentação para esclarecer que objetos externos não contam para os limites de objeto personalizado. Esse comportamento não mudou, mas não estava declarado claramente. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Acessar objetos externos no Salesforce Console do Salesforce Classic](#)

O Salesforce Console melhora a produtividade com uma interface baseada em guias, para trabalhar com vários registros simultaneamente. Agora que o console pode acessar objetos externos, você e seus usuários podem trabalhar eficientemente entre os limites de sistemas. Acesse rapidamente dados que estão armazenados dentro ou fora de sua organização do Salesforce em uma única tela. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

[Campos de relacionamento de pesquisa externa melhorados – qual é a importância de um nome?](#)

Os campos de relacionamentos de pesquisa externa agora exibem os nomes dos registros pai, o que é mais significativo para os usuários do que os IDs que eram exibidos. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic. No Lightning Experience, os relacionamentos de pesquisa externa já exibem nomes em vez de IDs.

[Criar ações rápidas para objetos externos](#)

Agora as ações rápidas estão disponíveis para objetos externos no Lightning Experience. Anteriormente, era possível usar ações rápidas com objetos externos somente no Salesforce Classic.

[Relatórios melhores para objetos externos](#)

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Trabalhar de forma integrada em todas as suas organizações do Salesforce – Conector entre organizações com suporte para gravação

Objetos externos graváveis estão disponíveis com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect. Agora os usuários e desenvolvedores podem criar, atualizar e excluir registros que estão armazenados em organizações conectadas do Salesforce. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para ativar objetos externos graváveis:

1. Ao [definir a origem de dados externa](#), selecione **Objetos externos graváveis**.
2. Ao [ativar o acesso de usuário a objetos externos](#), selecione as seguintes permissões de objeto conforme necessário.
 - Ler – Sempre obrigatório
 - Criar – Obrigatório para criar registros de objetos externos
 - Editar – Obrigatório para criar ou editar registros de objetos externos
 - Excluir – Obrigatório para excluir registros de objetos externos

3. [Permitir o acesso do usuário aos campos](#) nos objetos externos.

Para mais informações, consulte [Configurar Salesforce Connect para acessar dados em outra organização com o adaptador entre organizações](#).

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e editar origens de dados externas:

- “Personalizar aplicativo”

Para editar conjuntos de permissões e perfis de usuário:

- “Gerenciar perfis e conjuntos de permissões”

Leia as considerações sobre objetos externos graváveis na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre objetos externos graváveis para o Salesforce Connect — Todos os adaptadores (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre objetos externos graváveis para o Salesforce Connect — Adaptador entre organizações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre moeda para o Salesforce Connect — Adaptador entre organizações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Basta pedir para receber... Mais objetos externos

Aumentamos o número máximo de objetos externos por organização para 200 em vez de 100, para você poder acessar ainda mais dados externos. Também atualizamos a documentação para esclarecer que objetos externos não contam para os limites de objeto personalizado. Esse comportamento não mudou, mas não estava declarado claramente. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Acessar objetos externos no Salesforce Console do Salesforce Classic

O Salesforce Console melhora a produtividade com uma interface baseada em guias, para trabalhar com vários registros simultaneamente. Agora que o console pode acessar objetos externos, você e seus usuários podem trabalhar eficientemente entre os limites de sistemas. Acesse rapidamente dados que estão armazenados dentro ou fora de sua organização do Salesforce em uma única tela. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre console para o Salesforce Connect — Todos os adaptadores (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Salesforce Console no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Campos de relacionamento de pesquisa externa melhorados – qual é a importância de um nome?

Os campos de relacionamentos de pesquisa externa agora exibem os nomes dos registros pai, o que é mais significativo para os usuários do que os IDs que eram exibidos. Essa mudança se aplica somente ao Salesforce Classic. No Lightning Experience, os relacionamentos de pesquisa externa já exibem nomes em vez de IDs.

Anteriormente, um campo de pesquisa externa no Salesforce Classic exibia o ID do objeto pai ou o valor do campo padrão ID externo do objeto pai. O campo padrão ID externo aparecia por padrão. Porém, se um campo personalizado no objeto pai tivesse o atributo `É campo de nome`, o ID do objeto pai seria exibido.

Esse comportamento ainda pode ocorrer, mas somente se a organização ainda não tiver recuperado o registro pai. Se um ID aparecer em um campo de pesquisa externa, recarregue a página para substituir o ID pelo nome.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Considerações sobre relacionamento para o Salesforce Connect — Todos os adaptadores \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Campos de relacionamento de pesquisa externa em objetos externos](#)

Criar ações rápidas para objetos externos

Agora as ações rápidas estão disponíveis para objetos externos no Lightning Experience. Anteriormente, era possível usar ações rápidas com objetos externos somente no Salesforce Classic.

Relatórios melhores para objetos externos

Nós removemos algumas limitações anteriores, que você talvez nem tenha achado ainda. As melhorias afetam os relatórios que incluem relacionamentos de objeto externo ou utilizam o adaptador entre organizações para o Salesforce Connect. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Ao executar relatórios que fazem referência a objetos externos via pesquisa, pesquisa externa e relacionamentos de pesquisa indiretos, você não recebe mais valores vazios para esses campos de relacionamento. Anteriormente, os relatórios retornavam valores vazios quando os campos de relacionamento de objeto externo não eram IDs do Salesforce ou os campos de nome dos objetos pai.

Com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect, uma chamada de relatório não falha mais se o seu URL exceder 2 KB. Uma grande chamada é dividida em várias chamadas HTTP, com cada URL tendo menos que 2 KB. As chamadas de relatório para outros adaptadores do Salesforce Connect já se comportam assim.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Considerações de relatório do Salesforce Connect — Todos os adaptadores](#)

[Ajuda do Salesforce: relacionamentos de objeto externo](#)

Approvals: Consistência em todas as experiências do Salesforce

Queremos que os aprovadores tenham a mesma experiência, independentemente de estarem usando o Lightning Experience, o Salesforce Classic ou o Salesforce1. Estas melhorias estavam disponíveis no Salesforce Classic antes desta versão. Algumas melhorias são novas no Salesforce1, algumas são novas no Lightning Experience e algumas são novas nas duas experiências.

NESTA SEÇÃO:

[Analisar solicitações de aprovação pendentes no Lightning Experience](#)

Já se foi o tempo em que os aprovadores precisavam mergulhar nas notificações ou tentar lembrar o registro com o qual uma solicitação de aprovação estava associada. Com o novo componente Itens para aprovação no Lightning App Builder e o item de barra de navegação Solicitações de aprovação, os aprovadores que usam o Lightning Experience podem analisar suas solicitações pendentes de aprovação em um só lugar. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

[Não se preocupe mais com o botão Enviar!](#)

Levante a mão quem já ativou um processo de aprovação e se esqueceu de adicionar o botão Enviar para aprovação ao layout da página do objeto. Acontece com todo mundo. Por isso, decidimos remover essa etapa e adicionar automaticamente o botão a todos os layouts de página associados quando você ativa um processo de aprovação. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Selecionar o próximo aprovador no Lightning Experience e no Salesforce1](#)

Se você tem processos de aprovação que exigem que um usuário selecione o próximo aprovador, agora há suporte para eles no Lightning Experience e no Salesforce1. Anteriormente, apenas o Salesforce Classic permitia que usuários selecionassem o próximo aprovador manualmente. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Atualização crítica "Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto" foi adiada](#)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '18.

CONSULTE TAMBÉM:

[Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais](#)

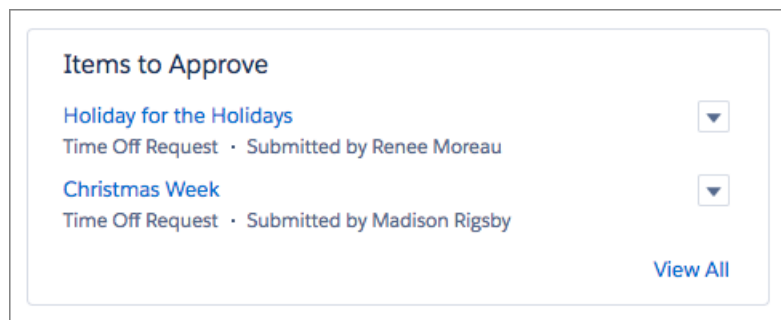
[Aprovações avaliam contas pessoais](#)

Analisar solicitações de aprovação pendentes no Lightning Experience

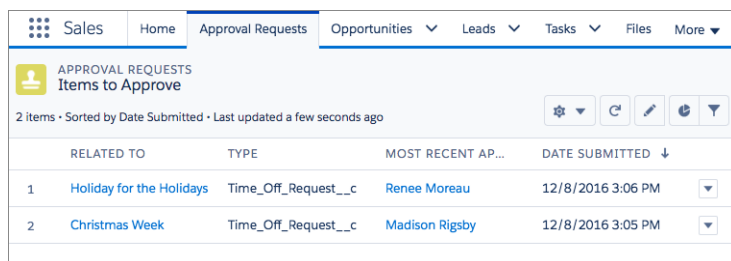
Já se foi o tempo em que os aprovadores precisavam mergulhar nas notificações ou tentar lembrar o registro com o qual uma solicitação de aprovação estava associada. Com o novo componente Itens para aprovação no Lightning App Builder e o item de barra de navegação Solicitações de aprovação, os aprovadores que usam o Lightning Experience podem analisar suas solicitações pendentes de aprovação em um só lugar. Essa mudança se aplica somente ao Lightning Experience.

Anteriormente, os aprovadores precisavam olhar nas notificações e torcer para não terem recebido 20 notificações novas depois de receber a solicitação de aprovação. Ou precisavam alternar para o Salesforce Classic ou usar o Salesforce1.

Edite as páginas iniciais apropriadas no Lightning App Builder para adicionar o componente Itens para aprovação.



Anteriormente, o item de barra de navegação Solicitações de aprovação estava disponível somente no Salesforce1. Agora também está disponível no Lightning Experience. Edite os aplicativos do Lightning apropriados para adicionar o item Solicitações de aprovação à barra de navegação do aplicativo.



	RELATED TO	TYPE	MOST RECENT AP...	DATE SUBMITTED
1	Holiday for the Holidays	Time_Off_Request__c	Renee Moreau	12/8/2016 3:06 PM
2	Christmas Week	Time_Off_Request__c	Madison Rigsby	12/8/2016 3:05 PM

Não se preocupe mais com o botão Enviar!

Levante a mão quem já ativou um processo de aprovação e se esqueceu de adicionar o botão Enviar para aprovação ao layout da página do objeto. Acontece com todo mundo. Por isso, decidimos remover essa etapa e adicionar automaticamente o botão a todos os layouts de página associados quando você ativa um processo de aprovação. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Ao criar um processo de aprovação, procure por esta configuração: **Adicionar o botão Enviar para aprovação e a lista relacionada Histórico de aprovação a todos os layouts de página de *Objeto***. Anteriormente essa configuração adicionava apenas a lista relacionada Histórico de aprovação aos layouts de página do objeto e estava desativada por padrão. Agora ela inclui o botão Enviar para aprovação e está ativada por padrão.

Essa configuração está disponível somente quando você cria um processo de aprovação. Quando a configuração é ativada, o Salesforce adiciona o botão Enviar para aprovação à seção Botões padrão dos layouts de página do objeto.

Selecionar o próximo aprovador no Lightning Experience e no Salesforce1

Se você tem processos de aprovação que exigem que um usuário selecione o próximo aprovador, agora há suporte para eles no Lightning Experience e no Salesforce1. Anteriormente, apenas o Salesforce Classic permitia que usuários selecionassem o próximo aprovador manualmente. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Atualização crítica "Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto" foi adiada

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '18.

CONSULTE TAMBÉM:

[Notas da versão Summer '16: Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto \(atualização crítica\)](#)

[Atualizações críticas: Mudanças no LockerService, proteção de CSRF para páginas do Visualforce e mascaramento desacoplado da Criptografia de plataforma Shield](#)

Visual Workflow: Tenha mais controle sobre suas telas

Faça com que seus fluxos tenham a aparência do Lightning Experience com o tempo de execução do Lightning e o componente Fluxo para o Lightning App Builder. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Executar fluxos com uma aparência do Lightning \(disponível ao público em geral\)](#)

Você já quis que seus fluxos fossem mais bonitos? Nós também. Ao ativar esse recurso, todos os seus fluxos baseados em URL são renderizados usando o tempo de execução do Lightning, em vez do tempo de execução do Classic. O novo skin combina com o resto do Lightning Experience, mas também está disponível no Salesforce Classic.

[Integrar seus fluxos a páginas do Lightning \(beta\)](#)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora, é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning: páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais. Todas as páginas do Lightning estão disponíveis no Lightning Experience. As páginas de aplicativos estão disponíveis em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Mais contexto para erros de fluxo](#)

Algumas das mensagens que são exibidas quando ocorre uma falha de fluxo são códigos de erro gerados pela API, Apex ou outro serviço. Para ajudá-lo a entender esses códigos de erros, nós melhoramos algumas mensagens comuns e adicionamos links para a documentação relevante. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Aplicar segurança do nível de campo para todas as operações de fluxo](#)

Na maioria das operações, a eficiência do fluxo depende do usuário que o está executando. Se o usuário não tiver acesso para editar um dos campos, ocorrerá falha no fluxo e você receberá um email com detalhes sobre a falha. No caso de elementos Criação rápida e Atualização rápida, você escolhe entre aplicar a segurança de nível de campo ou ignorar os campos inacessíveis. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Atualização crítica "Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo" será ativada na versão Spring '17](#)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '17.

[Exibir telas de fluxo em duas colunas \(disponível ao público em geral\)](#)

Ao criar fluxos que coletam muitas informações, suas telas podem ser renderizadas como uma coluna fina interminável de campos. Divida o layout dessas telas renderizando fluxos de trabalho específicos em duas colunas. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. No entanto, ele tem efeito apenas para fluxos que usam o tempo de execução do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

[Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais](#)

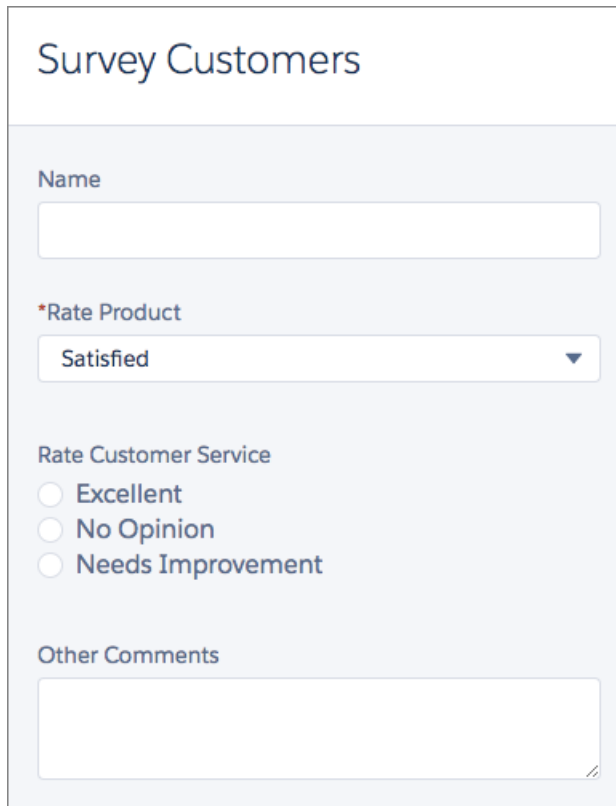
Executar fluxos com uma aparência do Lightning (disponível ao público em geral)

Você já quis que seus fluxos fossem mais bonitos? Nós também. Ao ativar esse recurso, todos os seus fluxos baseados em URL são renderizados usando o tempo de execução do Lightning, em vez do tempo de execução do Classic. O novo skin combina com o resto do Lightning Experience, mas também está disponível no Salesforce Classic.

Desde a versão beta do tempo de execução do Lightning, fizemos pequenas melhorias na aparência.

Em Configurações de automação do processo, selecione a opção para ativar o tempo de execução do Lightning. Pronto! Seus fluxos usam o tempo de execução do Lightning quando alguém os executa em:

- Um link direto
- Um botão personalizado
- Configuração: a página de lista de fluxo, a página de detalhes de fluxo e o Cloud Flow Designer



Survey Customers

Name

*Rate Product

Satisfied

Rate Customer Service

☐ Excellent

☐ No Opinion

☐ Needs Improvement

Other Comments

Integrar seus fluxos a páginas do Lightning (beta)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora, é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning: páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais. Todas as páginas do Lightning estão disponíveis no Lightning Experience. As páginas de aplicativos estão disponíveis em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

-  **Nota:** Essa versão contém uma versão beta do componente Fluxo para Páginas do Lightning, que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O componente Fluxo não estará disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões referentes ao componente Fluxo para Páginas do Lightning no [IdeaExchange](#).

Adicione o componente Fluxo às suas páginas do Lightning como qualquer outro componente.

Talvez o seu fluxo precise do ID do registro em que está operando, mas não se preocupe! Quando configura o componente Fluxo de uma página de Registro, você pode identificar a variável de Texto para a qual o ID de registro será passado.

-  **Exemplo:** É assim que um fluxo chamado Clientes da pesquisa aparece quando está integrado a uma página de Registro no Lightning Experience.

The screenshot displays the Acme Visual Workflow interface. On the left, a survey titled "Survey Customers" is shown, including a greeting, a question about being a Preferred Repair customer, and radio buttons for "Yes" and "No". On the right, a "New Task" form is visible, featuring a "Subject" field, a "Show" dropdown menu set to "All Activities", and sections for "Next Steps" and "Past Activity".

Mudanças desde a última versão

Mudamos a forma de passar o ID do registro de uma página de Registro para um fluxo. Anteriormente, você configurava uma variável com um nome específico. Agora você pode passar o ID de registro para qualquer variável de Texto, independentemente de sua convenção de nomenclatura. Para isso, marque a caixa de seleção abaixo da variável de Texto apropriada.

The screenshot shows the variable configuration interface. It displays two text variables: "accountId" and "opportunityId". For "accountId", the checkbox "Pass record ID into this variable" is unchecked. For "opportunityId", the checkbox is checked, and the variable content is set to "{!Record.Id}".

Se você criou uma variável de entrada de Texto chamada `recordId` para o componente de fluxo durante a versão Winter '17, a caixa de seleção será marcada automaticamente quando sua organização for atualizada para Spring '17. Essa seleção padrão acontecerá apenas quando sua organização for atualizada para Spring '17. Se você criar uma variável de Texto chamada `recordId` na versão Spring '17 ou posterior, a caixa de seleção não será marcada por padrão.

Mais contexto para erros de fluxo

Algumas das mensagens que são exibidas quando ocorre uma falha de fluxo são códigos de erro gerados pela API, Apex ou outro serviço. Para ajudá-lo a entender esses códigos de erros, nós melhoramos algumas mensagens comuns e adicionamos links para a documentação relevante. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.



Exemplo: Digamos que um fluxo tente criar uma oportunidade sem um valor de `Data de fechamento`, que é um campo obrigatório. Compare as mensagens de erro.

Winter '17

```
INSERT --- INSERT FAILED --- ERRORS : (REQUIRED_FIELD_MISSING) Required fields are missing: [CloseDate]
```

Spring '17

Este erro ocorreu quando o fluxo tentou criar os registros: `REQUIRED_FIELD_MISSING`: Campos obrigatórios estão ausentes: [CloseDate]. Para mais detalhes, consulte [Exceções de API](#).

Aplicar segurança do nível de campo para todas as operações de fluxo

Na maioria das operações, a eficiência do fluxo depende do usuário que o está executando. Se o usuário não tiver acesso para editar um dos campos, ocorrerá falha no fluxo e você receberá um email com detalhes sobre a falha. No caso de elementos Criação rápida e Atualização rápida, você escolhe entre aplicar a segurança de nível de campo ou ignorar os campos inacessíveis. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Para controlar o comportamento, ative ou desative a preferência `Filtrar campos inacessíveis em solicitações de fluxo` na página Configurações de automação do processo em Configuração. Em organizações criadas com a versão Winter '17 ou anterior, a preferência está ativada por padrão; em outras organizações, está desativada por padrão.



Cuidado: Se você alterar essa preferência em sua organização, use um sandbox para testar os impactos da mudança em seus fluxos. Considere seguir o mesmo processo que seguiria para uma atualização crítica.

	Quando <code>Filtrar campos inacessíveis em solicitações de fluxo</code> está	
	Selecionado	Não selecionado (recomendado)
Resultado quando o usuário em execução não tem acesso de edição a todos os campos	A operação tem êxito parcial. O fluxo elimina os campos somente leitura da operação. Os campos que o usuário pode editar são atualizados. Os campos que o usuário não pode editar não são atualizados. O fluxo não executa o caminho de falha.	A operação falha. Nenhum campo na operação é atualizado. O fluxo executa o caminho de falha, se houver.
Notificação quando um ou mais campos não são atualizados	Nenhuma notificação é enviada ao usuário ou administrador para indicar que alguns campos não foram atualizados.	O administrador recebe um email com detalhes completos sobre o erro do fluxo.
Comparado a elementos Criação de registro e Atualização de registro	Inconsistente	Consistente



Exemplo: Usando um elemento Atualização rápida, um fluxo atualiza vários campos em uma oportunidade. No tempo de execução, o fluxo tenta atualizar a conta Acme em nome do usuário. O usuário pode editar `Fase` e `Data de fechamento`, mas não `Valor`. Por isso, o fluxo não tem permissão para atualizar `Valor`.

- Se `Filtrar campos inacessíveis em solicitações de fluxo` estiver selecionado, o fluxo atualizará a conta com êxito, mas atualizará apenas `Fase` e `Data de fechamento`. O fluxo não notifica ninguém de que `Valor` não foi atualizado.
- Se `Filtrar campos inacessíveis em solicitações de fluxo` não estiver selecionado, o fluxo não conseguirá atualizar a conta. O administrador recebe um email sobre o erro do fluxo. O email inclui este erro.

`INVALID_FIELD_FOR_INSERT_UPDATE`: Não foi possível criar/atualizar campos: `Valor`
No idioma da API, isso significa "O usuário em execução não tem permissão para editar o campo `Valor`".

Atualização crítica "Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo" será ativada na versão Spring '17

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '17.

CONSULTE TAMBÉM:

[Atualizações críticas: Mudanças no LockerService, proteção de CSRF para páginas do Visualforce e mascaramento desacoplado da Criptografia de plataforma Shield](#)

[Notas da versão Summer '16: Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo \(atualização crítica\)](#)

Exibir telas de fluxo em duas colunas (disponível ao público em geral)

Ao criar fluxos que coletam muitas informações, suas telas podem ser renderizadas como uma coluna fina interminável de campos. Divida o layout dessas telas renderizando fluxos de trabalho específicos em duas colunas. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. No entanto, ele tem efeito apenas para fluxos que usam o tempo de execução do Lightning.

Nada mudou desde a versão beta do layout de duas colunas.

Quando um fluxo é distribuído por meio de um URL (como com um botão personalizado) ou uma página do Lightning, é possível optar por exibir o fluxo em duas colunas. O layout terá efeito em fluxos com base em URL somente se você tiver ativado o tempo de execução do Lightning nas Configurações de automação do processo da organização.

Survey Customers

Name

*Rate Product

Satisfied

Rate Customer Service

☐ Excellent

☐ No Opinion

☐ Needs Improvement

Other Comments

Finish

CONSULTE TAMBÉM:

[Executar fluxos com uma aparência do Lightning \(disponível ao público em geral\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Considerações sobre fluxos de duas colunas\(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Process Builder: Ícones do Lightning e dados criptografados

Simplificamos os ícones do Process Builder para combinar com o restante do Lightning Experience, e estamos fazendo o teste-piloto do suporte a dados criptografados. Essas mudanças estão disponíveis tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Process Builder tem ícones atualizados](#)

Da próxima vez que você abrir o Process Builder, confira os novos ícones. Trocamos os antigos por ícones do Salesforce Lightning Design System, para combinar com o restante do Lightning Experience. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Acessar dados criptografados no Process Builder \(piloto\)](#)

O Process Builder agora oferece suporte a campos criptografados, exceto em filtros, como na ação Atualizar registros. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

[Processos de negócios usam o campo Nome para avaliar contas pessoais](#)

Process Builder tem ícones atualizados

Da próxima vez que você abrir o Process Builder, confira os novos ícones. Trocamos os antigos por ícones do Salesforce Lightning Design System, para combinar com o restante do Lightning Experience. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

 **Exemplo:**

Winter '17	Spring '17
	
	

Acessar dados criptografados no Process Builder (piloto)

O Process Builder agora oferece suporte a campos criptografados, exceto em filtros, como na ação Atualizar registros. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

 **Nota:** O suporte à criptografia de fluxos e processos é um programa-piloto disponível na Developer Edition e em sandboxes das Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Fornecemos esse recurso para selecionar clientes por meio de um programa-piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Como programas-piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Esse recurso-piloto não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos recursos disponíveis ao público em geral.

Se você já é cliente de um piloto, nada mudou desde a versão mais recente.

 **Exemplo:** Se você tiver criptografado o Nome da conta, poderá atualizar o valor do campo, mas não poderá filtrar com base no campo.

Administração de lista de opções: Listas de opções globais melhoradas, rótulos e identificadores desacoplados e novos itens de API

As listas de opções estão ficando mais versáteis. Converta facilmente listas de opções sem restrição em listas restritas, e atualize seus rótulos de lista de opções sem alterar o código que se refere a elas. Se você gosta de codificação, agora pode usar a API do conjunto de ferramentas além da API de metadados com conjuntos de valores padrão e globais.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

NESTA SEÇÃO:

[Os campos da lista de opções globais agora têm seu próprio tipo de registro](#)

Agora todos os campos da lista de opções globais que usam o mesmo conjunto de valores global têm tipos de registro individuais. Com essa mudança, você terá mais flexibilidade do que ter apenas um tipo de registro para todos os campos.

[Adicionar campos da lista de opções globais a todos os tipos de registro](#)

Agora você pode adicionar automaticamente um valor em um conjunto de valores global a todos os tipos de registro que usam o conjunto. O padrão ainda é não adicionar automaticamente o valor a tipos de registro usando o conjunto de valores.

[Rótulos de valor não estão mais ligados a nomes de API](#)

Cada valor da lista de opções tem um rótulo de exibição e um nome de API. Agora é possível alterar o rótulo sem alterar o nome da API. Você também pode editar o nome da API. Entretanto, é possível desativar a capacidade de alterar nomes de API.

[Acessar listas de opções com a API do conjunto de ferramentas](#)

Agora, conjuntos de valores padrão e globais estão disponíveis na API do conjunto de ferramentas e na API de metadados. Escolha a API mais adequada para as suas necessidades.

Os campos da lista de opções globais agora têm seu próprio tipo de registro

Agora todos os campos da lista de opções globais que usam o mesmo conjunto de valores global têm tipos de registro individuais. Com essa mudança, você terá mais flexibilidade do que ter apenas um tipo de registro para todos os campos.

Adicionar campos da lista de opções globais a todos os tipos de registro

Agora você pode adicionar automaticamente um valor em um conjunto de valores global a todos os tipos de registro que usam o conjunto. O padrão ainda é não adicionar automaticamente o valor a tipos de registro usando o conjunto de valores.

Para que o novo valor apareça em todos os registros, selecione **Adicionar os novos valores da lista de opções a todos os tipos de registro que usam este conjunto de valores global** ao adicionar o valor.

Rótulos de valor não estão mais ligados a nomes de API

Cada valor da lista de opções tem um rótulo de exibição e um nome de API. Agora é possível alterar o rótulo sem alterar o nome da API. Você também pode editar o nome da API. Entretanto, é possível desativar a capacidade de alterar nomes de API.

O rótulo é exibido em um campo de lista de opções em um registro, e o nome da API é usado em qualquer lugar. Por exemplo, a importação e exportação de dados e o Apex code usam o nome da API.

É possível impedir que usuários alterem o nome da API dos valores da lista de opções. Em Configuração no Salesforce Classic, digite *Configurações da lista de opções* na caixa Busca rápida e selecione **Desativar a edição de nomes de API dos valores da lista de opções**.

Acessar listas de opções com a API do conjunto de ferramentas

Agora, conjuntos de valores padrão e globais estão disponíveis na API do conjunto de ferramentas e na API de metadados. Escolha a API mais adequada para as suas necessidades.

Os novos itens da API do conjunto de ferramentas são:

- `StandardValueSet` — Representa o conjunto de valores em um campo de lista de opções padrão.
- `GlobalValueSet` — Representa a definição de um valor usado em um conjunto de valores globais ou uma lista de opções personalizada local.

Para ver as descrições de tipo e campo e as definições de amostra, consulte o *Guia do desenvolvedor da API do conjunto de ferramentas do Force.com*.

AppExchange: Listagens simplificadas e avaliações de experiência integrada

Encontre o melhor aplicativo, componente do Lightning ou serviço de consultoria em menos tempo com listagens simplificadas do AppExchange. Depois de experimentar um produto ou serviço, escreva uma avaliação diretamente em sua organização do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Obter mais informações com listagens simplificadas do AppExchange](#)

Simplificamos as listagens do AppExchange para que você possa visualizar os principais detalhes de produtos com menos cliques. Em listagens que incluem um pacote, são exibidas mais informações sobre o que o pacote contém, como o número de componentes que podem ser usados no Lightning App Builder. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Avaliar ofertas do AppExchange no Salesforce](#)

Agora você pode compartilhar feedback sobre aplicativos, componentes do Lightning e serviços de consultoria na experiência integrada do AppExchange. Anteriormente, quando você queria escrever ou interagir com avaliações, era direcionado para o site do AppExchange. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

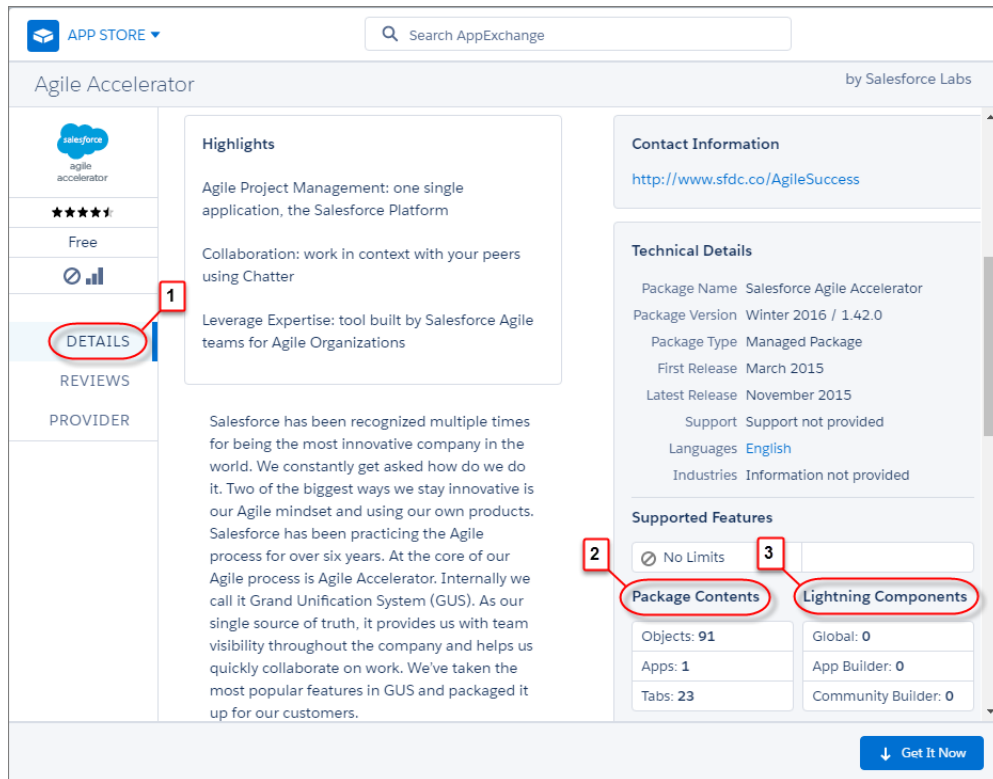
Obter mais informações com listagens simplificadas do AppExchange

Simplificamos as listagens do AppExchange para que você possa visualizar os principais detalhes de produtos com menos cliques. Em listagens que incluem um pacote, são exibidas mais informações sobre o que o pacote contém, como o número de componentes que podem ser usados no Lightning App Builder. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Agora os destaques, as descrições e as mídias de um produto ou serviço aparecem na guia Detalhes (1) em vez da guia Visão geral, que foi descontinuada. Com a consolidação de informações de alto nível com detalhes do produto ou serviço, você tem uma visão completa de uma oferta e passa menos tempo navegando entre as guias.

EDIÇÕES

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



As listagens de aplicativos e de componente do Lightning também oferecem mais informações sobre os pacotes associados. Conteúdo do pacote (2) mostra o número de aplicativos personalizados, guias e componentes no pacote. No caso de pacotes não gerenciados, essas informações ajudam a entender como a oferta afeta os limites de aplicativos, guias e componentes da organização. Componentes do Lightning (3) mostra o número de componentes globais do Lightning no pacote, juntamente com os recursos compatíveis do Salesforce. Ao construir uma comunidade ou aplicativo personalizado, você pode verificar rapidamente se a oferta tem componentes que podem ser reutilizados em seu projeto.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Avaliar ofertas do AppExchange no Salesforce

Agora você pode compartilhar feedback sobre aplicativos, componentes do Lightning e serviços de consultoria na experiência integrada do AppExchange. Anteriormente, quando você queria escrever ou interagir com avaliações, era direcionado para o site do AppExchange. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

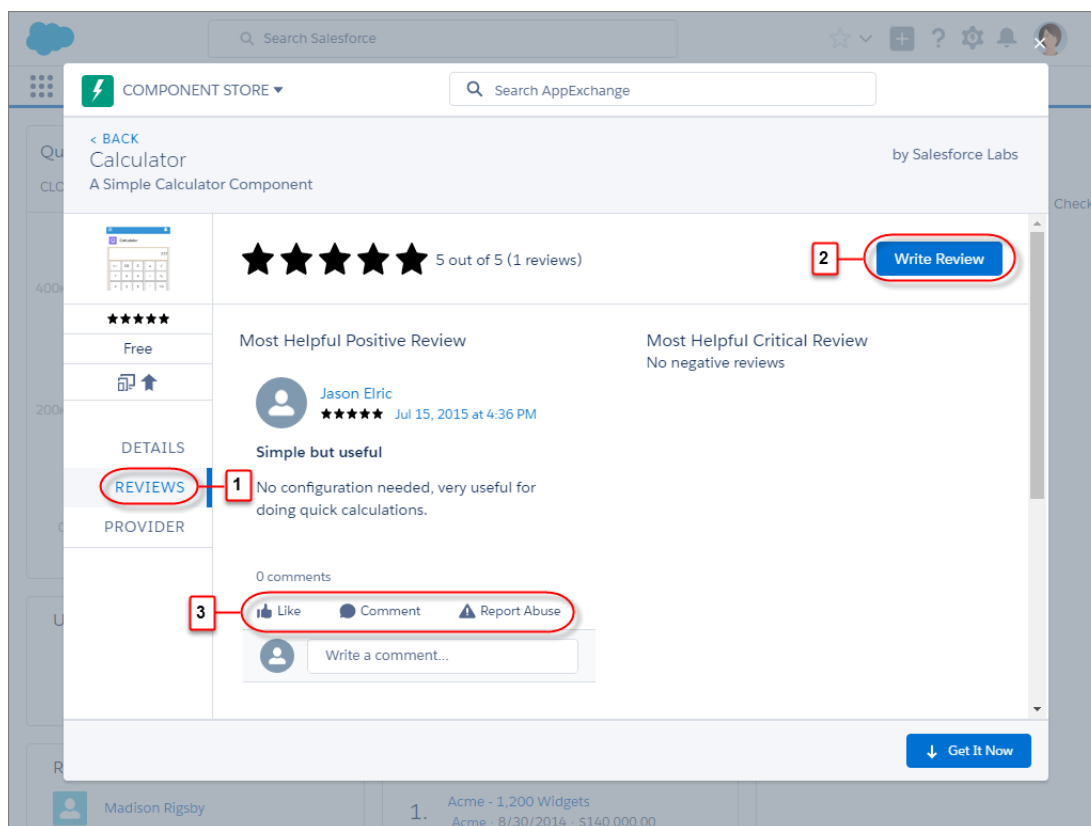
Nota: Para acessar a experiência integrada, é necessário ter a permissão "Fazer o download de pacotes do AppExchange".

Para avaliar um aplicativo, componente do Lightning ou serviço de consultoria, acesse sua listagem na experiência integrada. Em seguida, clique na guia **Avaliações** (1). Aqui, é possível:

- Escreva uma nova avaliação ou edite uma avaliação existente (2).
- Interaja com as avaliações publicadas por membros da comunidade do Salesforce (3). Por exemplo, se você quiser gostar de uma avaliação ou adicionar um comentário.

EDIÇÕES

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



Para escrever ou interagir com uma avaliação, efetue login em sua conta do AppExchange. Se você não tem uma conta do AppExchange, efetue login com suas credenciais do Salesforce para configurar uma conta.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Configuração geral: Mais detalhes em Gerenciador de objetos, conjuntos de permissões padrão

Com o Gerenciador de objetos, veja facilmente como sua organização está usando suas páginas de registro do Lightning. Quando você compra o conjunto de permissões do Console de vendas, não precisa se preocupar em criar manualmente um conjunto de permissões correspondente. Com os conjuntos de permissões padrão, você pode ir diretamente para a atribuição dos conjuntos de permissões aos usuários. E o Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) estão disponíveis para usuários com licenças do Force.com.

NESTA SEÇÃO:

[Ver suas atribuições de página de registro do Lightning rapidamente](#)

Renovamos a lista relacionada Páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos. Agora você pode ver facilmente se suas páginas de registro personalizadas do Lightning foram atribuídas como padrões de organização ou aplicativo, ou atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis. Adicionamos o botão Exibir atribuições da página à lista relacionada, para obter mais detalhes sobre quais páginas personalizadas do Lightning estão atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis específicos.

[O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail \(beta\) dão boas-vindas aos usuários do Force.com](#)

O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) estão disponíveis para usuários com licenças do Force.com.

[Conjuntos de permissões padrão facilitam sua vida](#)

Um conjunto de permissões padrão agora está disponível para o Console de vendas no Salesforce Classic. Conjuntos de permissões padrão economizam seu tempo ao trabalhar com licenças de conjunto de permissões. Quando você compra a licença do conjunto de permissões do Console de vendas, o conjunto de permissões pode ser imediatamente atribuído aos usuários.

[Obter mais controle sobre a personalização de ações para contratos e pedidos](#)

Ações globais estão disponíveis para os objetos Contrato e Pedido, portanto, você tem mais opções ao personalizar as ações para esses objetos.

[Eliminar JavaScript das funções aumenta a segurança](#)

Um URL da função HYPERLINK não pode mais conter JavaScript. Isso aumenta a segurança de sua organização. O uso de JavaScript ainda é permitido em pacotes, cópias de sandbox e conjuntos de alterações.

Ver suas atribuições de página de registro do Lightning rapidamente

Renovamos a lista relacionada Páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos. Agora você pode ver facilmente se suas páginas de registro personalizadas do Lightning foram atribuídas como padrões de organização ou aplicativo, ou atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis. Adicionamos o botão Exibir atribuições da página à lista relacionada, para obter mais detalhes sobre quais páginas personalizadas do Lightning estão atribuídas a aplicativos, tipos de registro e perfis específicos.

Também removemos as colunas Padrão e Atribuições por aplicativo e as substituímos por três colunas novas.

- Padrão de organização – Indica se uma página está atribuída como página de registro padrão a um objeto em toda a organização.
- Padrão de aplicativo – Mostra a quantos aplicativos do Lightning a página está atribuída como página de registro padrão do aplicativo.
- Outras atribuições – Mostra quantas outras atribuições usam a página, seja por aplicativo, perfil ou tipo de registro.

O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) dão boas-vindas aos usuários do Force.com

O Lightning para Outlook e o Lightning para Gmail (beta) estão disponíveis para usuários com licenças do Force.com.

Conjuntos de permissões padrão facilitam sua vida

Um conjunto de permissões padrão agora está disponível para o Console de vendas no Salesforce Classic. Conjuntos de permissões padrão economizam seu tempo ao trabalhar com licenças de conjunto de permissões. Quando você compra a licença do conjunto de permissões do Console de vendas, o conjunto de permissões pode ser imediatamente atribuído aos usuários.

Por exemplo, digamos que você compre cinco licenças de conjuntos de permissões do Console de vendas para o Salesforce Classic. Se você acessar Configuração e olhar para os conjuntos de permissões, verá um chamado Usuário do Salesforce Console. Você pode atribuir esse conjunto de permissões a usuários que precisam acessar permissões associadas à licença do conjunto de permissões Usuário do Console de vendas.

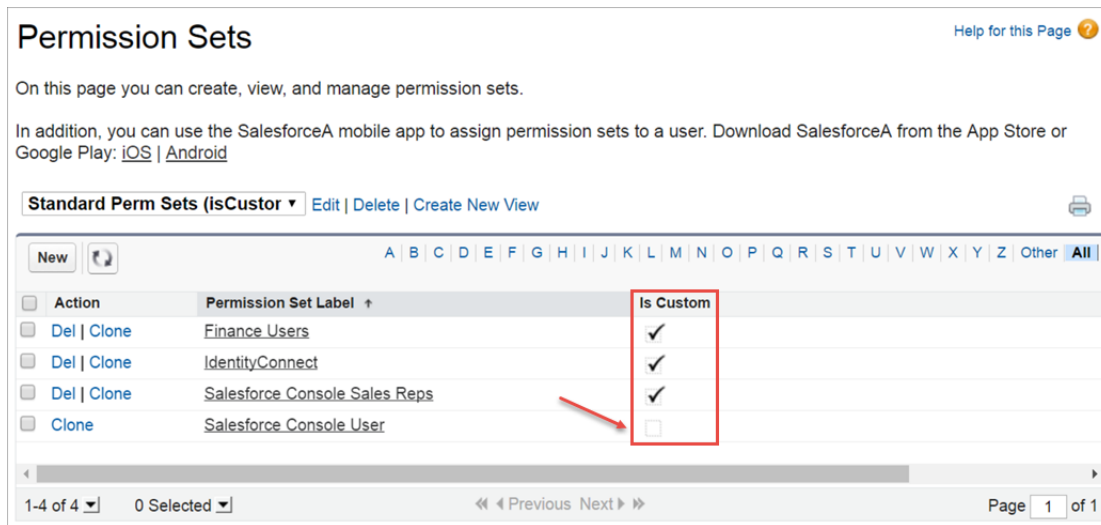
Você também pode clonar o conjunto de permissões Usuário do Salesforce Console e atribuir usuários a ele. Por exemplo, você pode clonar o conjunto de permissões padrão e chamá-lo de "Usuários de operações do Console de vendas", e clonar outro chamado "Representantes do Console de vendas". (Você não pode editar um conjunto de permissões padrão.)

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Contact Manager, Professional, Group, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

Para ver quais conjuntos de permissões são padrão, adicione `É personalizável` ao modo de exibição de lista. A caixa `É personalizável` não está marcada em conjuntos de permissões padrão. Os conjuntos de permissões que você cria ou clona manualmente são indicados com uma marca de seleção.



Obter mais controle sobre a personalização de ações para contratos e pedidos

Ações globais estão disponíveis para os objetos Contrato e Pedido, portanto, você tem mais opções ao personalizar as ações para esses objetos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ações globais adicionadas para contratos e pedidos](#)

Eliminar JavaScript das funções aumenta a segurança

Um URL da função HYPERLINK não pode mais conter JavaScript. Isso aumenta a segurança de sua organização. O uso de JavaScript ainda é permitido em pacotes, cópias de sandbox e conjuntos de alterações.

Embora não seja possível criar novos campos de fórmula HYPERLINK que contenham `javascript`, os campos de fórmula já existentes que contêm `hyperlink JavaScript` continuarão funcionando.

EDIÇÕES

Os contratos estão disponíveis em **Performance e Developer Editions** e em **Professional, Enterprise e Unlimited Editions** com Sales Cloud

Os pedidos estão disponíveis nas: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Segurança e identidade: Verificação de integridade mais fácil, criptografia do Chatter, OAuth para aplicativos conectados

A verificação de integridade de segurança oferece linhas de base personalizadas para simplificar o trabalho de configuração da segurança para os seus usuários e clientes. Você pode criptografar publicações e anexos do Chatter e proteger os dispositivos da Internet das Coisas com o OAuth 2.0.

NESTA SEÇÃO:

[Autenticação e identidade: Melhores requisitos de verificação, mais opções de OAuth, melhorias em aplicativos conectados](#)

Agora é possível gerenciar as políticas de segurança de todos os aplicativos conectados por OAuth que os usuários de sua organização estão executando. Introduzimos mais requisitos de verificação para usuários e administradores, além de novos fluxos de OAuth que fornecem identidade para dispositivos conectados na Internet das Coisas. Além disso, para aqueles que implementam seu próprio provedor de autenticação, estendemos o plug-in para permitir manipulação personalizada de erros e tokens de atualização.

[Verificação de integridade: Importar linhas de base personalizadas e atribuir novas permissões](#)

Introduzimos novas permissões para Verificação de integridade, além da possibilidade de importar linhas de base personalizadas para a ferramenta.

[Salesforce Shield: Mais dados de log de eventos, chaves de criptografia dedicadas](#)

O Salesforce Shield agora fornece mais dados de log de eventos do Lightning Experience para ajudar você a controlar melhor o desempenho dos seus usuários. É possível utilizar fórmulas baseadas em campos criptografados e os seus arquivos de índice de pesquisa podem ter suas próprias chaves de criptografia distintas.

[Outras alterações de segurança: Segurança do navegador e novas configurações de sessão](#)

Fizemos mais alterações que afetam a segurança, incluindo melhorias na segurança do navegador e proteção contra script entre sites e arquivos maliciosos.

Autenticação e identidade: Melhores requisitos de verificação, mais opções de OAuth, melhorias em aplicativos conectados

Agora é possível gerenciar as políticas de segurança de todos os aplicativos conectados por OAuth que os usuários de sua organização estão executando. Introduzimos mais requisitos de verificação para usuários e administradores, além de novos fluxos de OAuth que fornecem identidade para dispositivos conectados na Internet das Coisas. Além disso, para aqueles que implementam seu próprio provedor de autenticação, estendemos o plug-in para permitir manipulação personalizada de erros e tokens de atualização.

NESTA SEÇÃO:

[Gerencie os, até então, não gerenciáveis aplicativos conectados do OAuth](#)

Mostre seu poder, administrador. Agora você pode controlar as políticas de segurança de todos os aplicativos conectados do OAuth que antes não podia. Anteriormente, quando um desenvolvedor criava um aplicativo conectado em outra organização do Salesforce, mas não o colocava em pacote, os usuários da sua organização podiam utilizá-lo, mas não gerenciá-lo. O quê? É isso mesmo que você entendeu. Isso significa que se você não instalar um aplicativo conectado na sua organização local, você não pode configurar as suas políticas de segurança. Com essa versão, adicionamos a capacidade de instalar os aplicativos conectados do OAuth localmente para que você possa gerenciar as políticas na sua organização. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Verificação de identidade obrigatória para autenticação de dois fatores e alterações de endereço de email](#)

A verificação de identidade agora é necessária quando os usuários tentam adicionar métodos de autenticação de dois fatores ou alterar um endereço de email. Para maior segurança caso as credenciais da conta sejam roubadas, os usuários que adicionam um método 2FA agora são solicitados a fazer a verificação de identidade em vez de fazer o login com o nome de usuário e senha. Alterações de endereço de email agora também requerem verificação de identidade. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Os administradores que fazem login como usuários estão sujeitos aos requisitos da autenticação de dois fatores](#)

Como um administrador que tenta fazer login como outro usuário que possui a permissão "Autenticação de dois fatores para logins na interface de usuário", você deve satisfazer o requisito de verificação de identidade da 2FA. Coordene com os seus usuários para que eles estejam disponíveis para verificar sua identidade quando você precisar acessar as contas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Aprimoramentos do Lightning Login disponíveis com o Salesforce Authenticator versão 2.7.0

A versão Winter '17 introduziu o Lightning Login, uma opção simples, segura e sem senha que substitui os logins por nome de usuário e senha. Para tornar o Lightning Logins ainda mais fácil de usar, redefinimos como utilizamos a autenticação de dois fatores. Em dispositivos móveis que já são desbloqueados por impressão digital ou PIN, clicar em **Aprovar** no Salesforce Authenticator conclui o Lightning Login. Não é mais necessário utilizar a impressão digital ou um PIN, a menos que o dispositivo esteja bloqueado ou que o usuário tenha a permissão "Autenticação de dois fatores para logins na interface de usuário". Além disso, o Lightning Login agora requer o Salesforce Authenticator versão 2.7.0 ou posterior. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

O segredo do cliente pode ser opcional no fluxo de OAuth do servidor da Web

Se um aplicativo de cliente não pode armazenar com segurança o segredo do cliente e não pode utilizar o fluxo de autenticação de agentes do usuário, o fluxo do servidor da Web é a sua melhor opção. Anteriormente, o segredo do cliente era sempre obrigatório. Agora, você pode tornar o parâmetro `client_secret` opcional no fluxo do servidor da Web ao configurar o aplicativo conectado para que ele não o exija. Essa opção é melhor para aplicativos clientes, como aplicativos móveis, que possuem essas limitações. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Apresentamos o Identity para a Internet das Coisas

Com o surgimento da Internet das Coisas (IoT), você não precisa mais gerenciar usuários e aplicativos. Você gerencia segurança e identidade de dispositivos conectados, ativos e clientes por trás de todos os produtos gerenciados. Esse lançamento apresenta novos fluxos de autenticação e recursos de gerenciamento de identidade para dispositivos da IoT. *Tokens de ativo* são tokens de autenticação que verificam e protegem solicitações de dispositivos conectados. Durante a emissão do token de ativo, permitimos que você vincule dados do dispositivo aos seus dados do Salesforce CRM e ao objeto Ativo no Service Cloud. O *fluxo de autenticação de dispositivo* permite que você autorize aplicativos executados em dispositivos com entrada limitada ou recursos de exibição, como TVs, appliances ou aplicativos de linha de comando. Esses recursos são concebidos para casos de uso distintos da IoT e são facilmente configurados em aplicativos conectados ativados por OAuth.

Personalizar o seu provedor de autenticação personalizado

Os provedores de autenticação dão aos seus usuários a opção de fazer login na sua organização utilizando outras credenciais de login, como a conta do Facebook ou Gmail. O Salesforce inclui vários provedores de autenticação para login social, incluindo Facebook, Google, LinkedIn, Twitter e Microsoft Office 365. Você também pode criar o seu próprio provedor de autenticação para ativar os logins sociais de provedores aos quais o Salesforce não oferece suporte. Esse recurso foi lançado na versão Spring '16. Nessa versão, adicionamos suporte para manipulação personalizada de erros e tokens de atualização. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Gerencie os, até então, não gerenciáveis aplicativos conectados do OAuth

Mostre seu poder, administrador. Agora você pode controlar as políticas de segurança de todos os aplicativos conectados do OAuth que antes não podia. Anteriormente, quando um desenvolvedor criava um aplicativo conectado em outra organização do Salesforce, mas não o colocava em pacote, os usuários da sua organização podiam utilizá-lo, mas não gerenciá-lo. O quê? É isso mesmo que você entendeu. Isso significa que se você não instalar um aplicativo conectado na sua organização local, você não pode configurar as suas políticas de segurança. Com essa versão, adicionamos a capacidade de instalar os aplicativos conectados do OAuth localmente para que você possa gerenciar as políticas na sua organização. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Agora você pode configurar as políticas de segurança como:

- Quem pode executar o aplicativo conectado
- Qual pode ser a duração da sessão de um usuário
- Se as restrições de IP são utilizadas

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para gerenciar, criar, editar e excluir aplicativos OAuth:

- "Gerenciar aplicativos conectados"

- Se um aplicativo conectado móvel requer um PIN

Confira. Acesse a página de uso dos aplicativos conectados do OAuth. Em Configuração, insira *aplicativos conectados* na caixa *Busca rápida* e selecione **Uso dos aplicativos conectados do OAuth**. A página parece um pouco diferente nesta versão.

Os aplicativos conectados na sua organização ainda possuem um link para ajustar as políticas de segurança, mas o renomeamos para **Gerenciar políticas do aplicativo**. Clicar no link leva você à página de detalhes do aplicativo. Lá, clique em **Editar políticas** para modificar as políticas do aplicativo a fim de atender às suas necessidades de acesso e segurança.

Mas e quanto aos aplicativos conectados que não possuem um link para a página de detalhes do aplicativo? Esses aplicativos foram criados por desenvolvedores em outra organização. Os usuários podem se conectar a eles porque os aplicativos do OAuth estão disponíveis no Salesforce. No entanto, você não pode gerenciar as políticas de segurança porque eles não estão instalados na sua organização.

Até agora. Com essa versão, você pode instalar os aplicativos localmente para que possa gerenciá-los. Clique em **Instalar** ao lado do aplicativo e no link Gerenciar políticas do aplicativo. Clique no link para ir para a página de detalhes do aplicativo e, em seguida, clique em **Editar políticas** para modificar as políticas a fim de atender às suas necessidades de acesso e segurança.

Depois de instalar o aplicativo, o botão será alterado para Desinstalar. No entanto, é recomendado que você desinstale um aplicativo apenas quando o desenvolvedor original exclui o aplicativo na outra organização. A opção Desinstalar não remove o aplicativo conectado. Em vez disso, ela remove as políticas do OAuth que você configura para o aplicativo na sua organização. Você está afrouxando as suas medidas de segurança. Para tornar o aplicativo conectado inacessível aos usuários da sua organização, clique em **Bloquear**. Bloquear um aplicativo encerra todas as sessões de usuário atuais com o aplicativo conectado e bloqueia todas as novas sessões. Você pode restaurar o acesso ao aplicativo ao clicar em **Desbloquear**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Monitorar o uso de um aplicativo conectado do OAuth](#)

Verificação de identidade obrigatória para autenticação de dois fatores e alterações de endereço de email

A verificação de identidade agora é necessária quando os usuários tentam adicionar métodos de autenticação de dois fatores ou alterar um endereço de email. Para maior segurança caso as credenciais da conta sejam roubadas, os usuários que adicionam um método 2FA agora são solicitados a fazer a verificação de identidade em vez de fazer o login com o nome de usuário e senha. Alterações de endereço de email agora também requerem verificação de identidade. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Para fazer alterações de endereço de email, continuamos exigindo que os usuários confirmem a solicitação ao clicar em um link no email enviado para o novo endereço. Após o login, se necessário, os usuários são solicitados a fazer a verificação de identidade.

Os usuários podem verificar sua identidade utilizando qualquer método ao qual eles tenham acesso, que varia de usuário para usuário.

- Salesforce Authenticator
- Códigos de verificação de um aplicativo autenticador
- Chaves de segurança U2F
- Códigos de verificação temporários gerados por um administrador ou usuário com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário"
- Senhas únicas enviadas por email para o antigo endereço de email (se nenhum outro método estiver disponível)

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos alterados](#)

Os administradores que fazem login como usuários estão sujeitos aos requisitos da autenticação de dois fatores

Como um administrador que tenta fazer login como outro usuário que possui a permissão "Autenticação de dois fatores para logins na interface de usuário", você deve satisfazer o requisito de verificação de identidade da 2FA. Coordene com os seus usuários para que eles estejam disponíveis para verificar sua identidade quando você precisar acessar as contas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Os usuários podem utilizar um aplicativo autenticador, uma chave de segurança U2F ou um código de verificação de identidade temporário. Se um usuário ainda não tiver configurado um método 2FA, é necessário fazer a configuração antes de fazer login como o usuário.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para fazer login como outro usuário:

- "Modificar todos os dados"

Aprimoramentos do Lightning Login disponíveis com o Salesforce Authenticator versão 2.7.0

A versão Winter '17 introduziu o Lightning Login, uma opção simples, segura e sem senha que substitui os logins por nome de usuário e senha. Para tornar o Lightning Logins ainda mais fácil de usar, redefinimos como utilizamos a autenticação de dois fatores. Em dispositivos móveis que já são desbloqueados por impressão digital ou PIN, clicar em **Aprovar** no Salesforce Authenticator conclui o Lightning Login. Não é mais necessário utilizar a impressão digital ou um PIN, a menos que o dispositivo esteja bloqueado ou que o usuário tenha a permissão "Autenticação de dois fatores para logins na interface de usuário". Além disso, o Lightning Login agora requer o Salesforce Authenticator versão 2.7.0 ou posterior. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Incentive todos os seus usuários do Lightning Login a atualizarem agora para a versão mais recente do Salesforce Authenticator para que eles possam continuar fazendo login sem precisar colocar senha. Os usuários podem verificar a versão atual na loja do aplicativo no dispositivo móvel. Ainda é necessário utilizar a impressão digital ou PIN quando os usuários configuram o Lightning Login inicialmente.

Como lembrete, a 2FA é integrada ao Lightning Login, eliminando o trabalho de gerenciar um requisito de 2FA separado e redundante para os usuários do Lightning Login. Incentivamos você a dar aos usuários a permissão "Usuário do Lightning Login" ou a permissão "Autenticação de dois fatores para logins na interface de usuário" e não as duas. O Lightning Login e a 2FA têm os seguintes níveis de segurança de sessão:

- Lightning Login — Padrão
- Autenticação de dois fatores — Alta garantia

Se a sua organização manteve os padrões, os usuários que possui as duas permissões ficam com um requisito de sessão de Alta garantia. Sem a permissão 2FA, os logins do Lightning Login resultam em uma sessão padrão.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

O segredo do cliente pode ser opcional no fluxo de OAuth do servidor da Web

Se um aplicativo de cliente não pode armazenar com segurança o segredo do cliente e não pode utilizar o fluxo de autenticação de agentes do usuário, o fluxo do servidor da Web é a sua melhor opção. Anteriormente, o segredo do cliente era sempre obrigatório. Agora, você pode tornar o parâmetro `client_secret` opcional no fluxo do servidor da Web ao configurar o aplicativo conectado para que ele não o exija. Essa opção é melhor para aplicativos clientes, como aplicativos móveis, que possuem essas limitações. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

A configuração **Exigir segredo para o fluxo do servidor da Web** na definição do aplicativo conectado é selecionada por padrão. Desmarque-a para tornar o `client_secret` opcional. Se um aplicativo cliente consegue armazenar e proteger com segurança o segredo, recomendamos manter o `client_secret` obrigatório.

Se você desmarcar a opção **Exibir segredo para o fluxo do servidor da Web**, ainda criamos um segredo do cliente quando o aplicativo conectado é salvo. Durante o fluxo do servidor da Web, se a solicitação do cliente para um token de acesso incluir o segredo do cliente, o Salesforce continuará a validação.



Importante: O segredo do cliente opcional estará amplamente disponível a partir de 11 de fevereiro de 2017. Antes disso, não estará disponível em sandboxes.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as edições**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para gerenciar, criar, editar e excluir aplicativos OAuth:

- “Gerenciar aplicativos conectados”

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar um aplicativo conectado](#)

Apresentamos o Identity para a Internet das Coisas

Com o surgimento da Internet das Coisas (IoT), você não precisa mais gerenciar usuários e aplicativos. Você gerencia segurança e identidade de dispositivos conectados, ativos e clientes por trás de todos os produtos gerenciados. Esse lançamento apresenta novos fluxos de autenticação e recursos de gerenciamento de identidade para dispositivos da IoT. *Tokens de ativo* são tokens de autenticação que verificam e protegem solicitações de dispositivos conectados. Durante a emissão do token de ativo, permitimos que você vincule dados do dispositivo aos seus dados do Salesforce CRM e ao objeto Ativo no Service Cloud. O *fluxo de autenticação de dispositivo* permite que você autorize aplicativos executados em dispositivos com entrada limitada ou recursos de exibição, como TVs, appliances ou aplicativos de linha de comando. Esses recursos são concebidos para casos de uso distintos da IoT e são facilmente configurados em aplicativos conectados ativados por OAuth.

A Internet das Coisas apresenta novos requisitos de tokens de segurança usados para gerenciar produtos conectados.

- Aberto, autodescritivo e contextual — Os dispositivos devem conversar com vários sistemas de back-end, exigindo um formato de token com base em padrões abertos. Os tokens devem conter metadados que habilitam a verificação e o enriquecimento de solicitações de serviço dos dispositivos com conteúdo extra sobre o dispositivo ou cliente.
- Longo prazo, escala alta — Os clientes devem conseguir autorizar um dispositivo e fazer com que o dispositivo continue agindo anonimamente em seu nome. Essas transações são necessárias para muitos dispositivos, em nome de vários clientes.
- Autorização limitada, delegada — Um dispositivo pode agir em nome de um usuário, mas até certo ponto, de acordo com os direitos específicos que o usuário concedeu ao dispositivo.
- Espectro de garantia — Dispositivos possuem recursos e necessidades variados de proteção com base no seu custo de manufatura e casos de uso aos quais oferecem suporte. Dispositivos requerem um espectro de recursos desde IDs autodeclarados a certificados que permitem comprovação de posse de chaves privadas e verificação do fabricante.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as edições**

- Integrado com CRM — Produtos conectados são uma extensão da marca de uma empresa e interações com o cliente. Integrar essas interações com a plataforma CRM da empresa é essencial.

O Salesforce Identity desenvolveu tokens de ativo tendo em mente os requisitos exclusivos dos dispositivos da IoT.

- Tokens baseados em JWT de fonte aberta — Tokens de ativo são baseados no padrão JSON Web Token (JWT) como definido no RFC 7519. Este formato é simples, extensível e seguro. É fácil para trabalhar e é relativamente compacto, fazendo com que seja perfeito para os dispositivos.
- Integração automática com o Salesforce — Os tokens de ativo incluem um protocolo de inscrição, permitindo que um dispositivo seja vinculado ao objeto Ativo e processos comerciais personalizados. A emissão de token de ativo permite a criação dinâmica de ativo, vinculando a um ativo existente ou até mesmo a outros dados do Salesforce.
- Extensível — Tokens de ativo contêm reivindicações padrão para fins de segurança e também pode incluir atributos personalizados ou permissões. Eles podem conter metadados para uma vasta variedade de casos de uso e são completamente extensíveis utilizando o Salesforce App Cloud.
- Assinaturas e comprovação de posse — Tokens de ativo são assinados por chaves específicas a organizações do Salesforce. Os tokens são autodescritivos, permitindo que o processo de verificação seja dinamicamente realizado fora do Salesforce. Além disso, metadados e chaves específicas ao dispositivo podem ser vinculados ao token para fornecer garantia contra alteração e casos de uso de suporte avançados, como comprovação de posse de uma chave específica ao dispositivo.

Criamos o fluxo de autenticação do dispositivo especificamente para uma classe de dispositivos da IoT que possui recursos de interface de usuário limitados.

NESTA SEÇÃO:

[Fluxo de token de ativo do OAuth 2.0 para proteger dispositivos conectados \(disponível para o público em geral\)](#)

Tokens de ativo são um token de autenticação JWT baseado em padrões abertos para verificar e proteger solicitações de dispositivos conectados. Eles identificam o dispositivo para um serviço de back-end que processa o fluxo de dados e eventos do dispositivo. Eles permitem o registro de dados do dispositivo na plataforma do Salesforce e os vinculam aos dados do Salesforce CRM sobre o cliente, conta ou contato, ajudando você a agir em nome do cliente. Você pode, inclusive, oferecer suporte a processos comerciais personalizados utilizando eventos de token de ativos. Os tokens de ativo permitem um suporte mais proativo e um engajamento mais preditivo com os seus clientes, em uma escala sem precedentes. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Fluxo de autenticação OAuth 2.0 para aplicativos em dispositivos com entrada limitada](#)

O OAuth 2.0 agora recebe suporte para aplicativos em dispositivos com entrada limitada ou recursos de exibição, como TVs, appliances ou aplicativos de linha de comando. Configure um aplicativo conectado com a nova configuração do fluxo de dispositivo e desenvolva a interface de usuário do seu dispositivo para que ela solicite aos usuários autorização para acessar seus dados do Salesforce. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Fluxo de token de ativo do OAuth 2.0 para proteger dispositivos conectados (disponível para o público em geral)

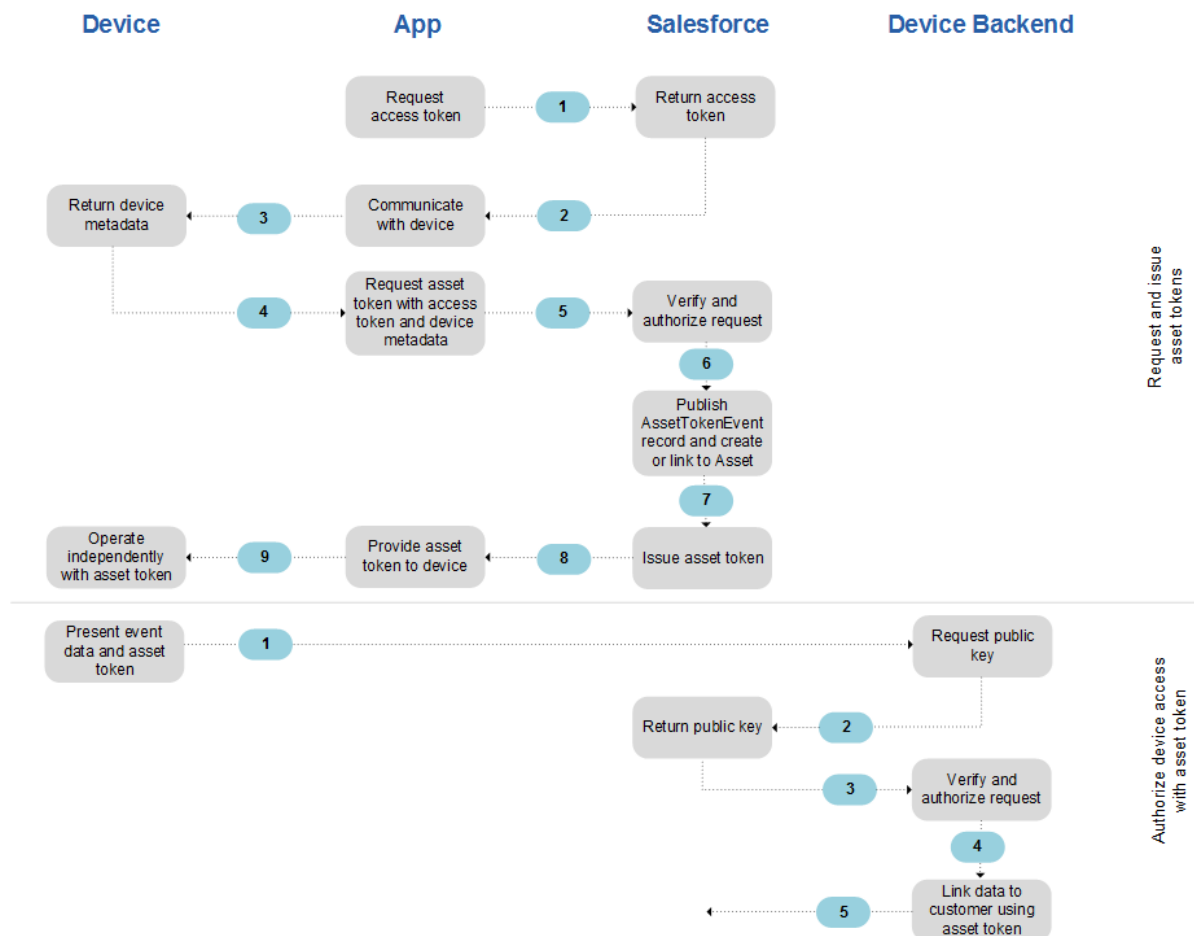
Tokens de ativo são um token de autenticação JWT baseado em padrões abertos para verificar e proteger solicitações de dispositivos conectados. Eles identificam o dispositivo para um serviço de back-end que processa o fluxo de dados e eventos do dispositivo. Eles permitem o registro de dados do dispositivo na plataforma do Salesforce e os vinculam aos dados do Salesforce CRM sobre o cliente, conta ou contato, ajudando você a agir em nome do cliente. Você pode, inclusive, oferecer suporte a processos comerciais personalizados utilizando eventos de token de ativos. Os tokens de ativo permitem um suporte mais proativo e um engajamento mais preditivo com os seus clientes, em uma escala sem precedentes. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as edições**

Por exemplo, digamos que o seu cliente compra um dispositivo conectado e registra uma conta na sua comunidade de suporte. A sua empresa oferece um aplicativo, como um aplicativo móvel ou um gateway de provisionamento, que age como um agente para o registro do dispositivo. O aplicativo permite que o usuário se conecte ao dispositivo, faça o login na comunidade de suporte e registre o dispositivo. A sua comunidade emite um token de ativo que identifica o dispositivo para o serviço de nuvem de back-end. Após o registro, o dispositivo pode operar de maneira independente do aplicativo, enviando dados com frequência sobre o seu estado e as operações para o serviço de back-end. Se o back-end proativamente detecta um comportamento ou estado anormal, indicando um problema ou possível problema, ele automaticamente cria um caso. O caso é associado ao ativo, que é vinculado diretamente ao registro do contato do cliente e ao processo de suporte da sua empresa. O dispositivo também pode indicar que recursos como o toner de tinta estão quase acabando, prevendo possíveis novas oportunidades de comercialização e venda.

Este diagrama mostra como os tokens de ativo são emitidos, verificados e usados para proteger chamadas a serviços de back-end para um dispositivo conectado. As etapas detalhadas se encontram a seguir.



Solicitando e emitindo tokens de ativo

1. O aplicativo que interage com o seu dispositivo solicita um token de acesso para acessar a API. O aplicativo pode ser qualquer um, como um aplicativo móvel ou um gateway de provisionamento, que age como uma ponte entre o dispositivo e o Salesforce.
2. O Salesforce retorna o token de acesso.
3. O aplicativo se comunica com o seu dispositivo para solicitar metadados, que podem incluir um nome, ID do dispositivo, número de série, chave pública ou atributos personalizados.

4. O dispositivo retorna os metadados solicitados.
5. O aplicativo envia o seu token de acesso e metadados do dispositivo para o Salesforce, solicitando um token de ativo.
6. O Salesforce verifica a autenticidade da solicitação e a autorização do aplicativo e usuário.
7. O Salesforce publica um registro de evento do token de ativo e tenta associar o dispositivo a um ativo novo ou existente no Service Cloud. Se você fez a sua inscrição para receber eventos da plataforma nos acionadores do Apex a fim de oferecer suporte a processos comerciais personalizados, eles são executados.
8. O Salesforce retorna o token de ativo ao aplicativo.
9. O aplicativo agora registrou o ativo e fornece o token de ativo ao dispositivo, que agora pode operar, independentemente do aplicativo.

Autorizando acesso ao dispositivo com tokens de ativo

1. O dispositivo apresenta seus dados ou evento para o seu serviço de back-end, juntamente com o token de ativo. O serviço de back-end fornece recursos de dispositivo, como coleta de dados de telemetria, monitoramento de desempenho de dispositivos e ação em nome do usuário.
2. O seu serviço de back-end solicita a chave pública do Salesforce.
3. O Salesforce retorna a chave pública específica ao dispositivo.
4. O seu serviço de back-end valida o token de ativo e determina se o dispositivo tem autorização para realizar a operação solicitada.
5. Opcionalmente, o seu serviço de back-end pode utilizar o token de ativo para identificar a conta do Salesforce ou contato proprietário do dispositivo.

Diferenças do piloto e limitações

- Os tokens de ativo estavam disponíveis anteriormente por meio de um programa piloto. No piloto, os dados do evento do token de ativo eram salvos no objeto Token de ativo. Essa funcionalidade agora é fornecida pelo objeto Evento de token de ativo, novo na API versão 39.0.
- A integração do token de ativo com a nuvem da IoT do Salesforce não recebe suporte no momento.

Pré-requisitos da implementação

Antes de você implementar esses tokens de ativo:

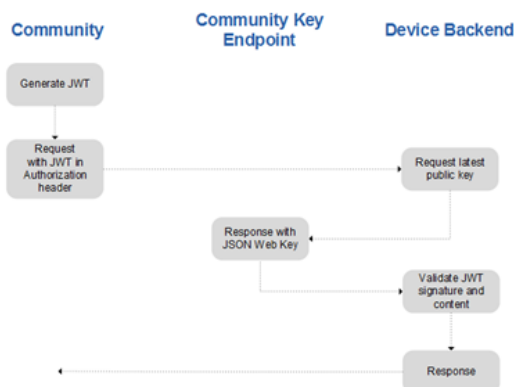
- O Meu Domínio deve ser ativado.
- Crie um certificado autoassinado para o uso de um token de ativo, assinado com o algoritmo de assinatura SHA-256. Os tokens de ativo são assinados com esse algoritmo, utilizando uma chave privada que é específica a e protegida pela sua organização do Salesforce. A chave privada por de ser verificada utilizando a chave pública correspondente no token de ativo.
- Embora não seja necessário, é altamente recomendado ativar o Salesforce Identity para usuários externos, para que os seus clientes possam registrar tokens de ativo. Se você seguir as etapas contidas no Guia de implementação de identidade externa, conclua as etapas por meio da implementação do autorregistro. Confirme se você pode fazer login na sua comunidade como um usuário externo.
- Se você precisa de um lembrete no formato JSON Web Token (JWT), recomendamos rever a especificação RFC 7519. Reveja como as declarações funcionam em um JWT, como os JWT são codificados como objeto JSON e como o objeto é protegido em uma estrutura JWS.

Etapas de implementação

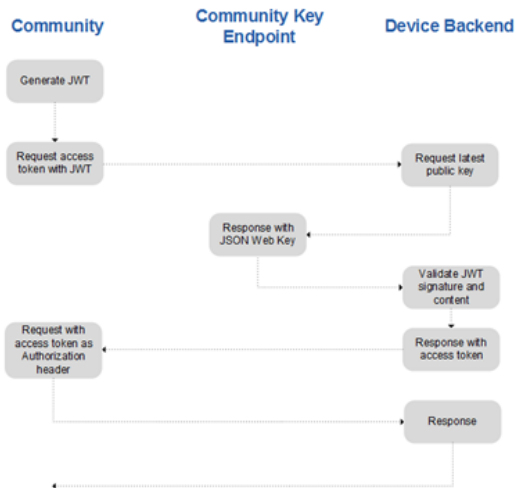
Em um nível alto, implementar e utilizar tokens de ativo envolve estas etapas.

1. Criar um aplicativo conectado baseado no OAuth com tokens de ativo ativados. O aplicativo conectado é obrigatório para o acesso de API e para a emissão de tokens de ativo. Procure as novas configurações do token de ativo na seção do OAuth ao criar ou editar um aplicativo conectado.

2. Adquirir um token de acesso utilizando qualquer aplicativo que oferece suporte ao protocolo de troca de token do OAuth 2.0. Tokens de acesso habilitam a autenticação para o acesso da API. Eles são necessários para emissão de tokens de ativo e registro de dispositivos. Para dispositivos conectados, um token de acesso deve ser associado a um aplicativo conectado que possui os tokens de ativo ativados. Se você está começando a conhecer os tokens de ativo agora e deseja começar a utilizá-los rapidamente sem ter que configurar completamente o seu dispositivo, aplicativo e back-end, oferecemos o aplicativo de demonstração [Explorador do token de ativo](#). O aplicativo de demonstração simplifica a sua experiência inicial e permite que você obtenha um token de acesso rapidamente que você pode trocar por um token de ativo.
3. Criar um JWT de token de ativo. Os parâmetros incluem:
 - `grant_type` — `urn:ietf:params:oauth:grant-type:token-exchange`
 - `subject_token` — O seu token de acesso
 - `actor_token` — JWT opcional que contém metadados sobre o dispositivo que você está registrando como ativo novo ou existente. Pode incluir uma declaração de confirmação contendo uma chave pública de RSA, no caso de o seu caso de uso precisar de evidências que você possui uma chave privada.
4. Fazer uma solicitação POST do seu token de ativo ao ponto final do token do OAuth do Salesforce.
5. O Salesforce retorna um token de ativo. O token de ativo é um JWT que contém várias declarações sobre o seu dispositivo e atributos ou permissões personalizados que você definiu no seu aplicativo conectado.
6. Proteger as comunicações entre o dispositivo e o seu serviço de back-end. Quando o dispositivo apresenta seus dados ou evento para o seu serviço de back-end, ele também fornece o token de ativo. Métodos comuns para proteger as comunicações entre o dispositivo e o seu serviço de back-end são a sequência de token de portador e a sequência de troca de token do portador JWT. Na sequência de token do portador, o cliente apresenta o token de acesso no cabeçalho de autorização, com um token gerado para cada chamada.



Na troca de token do portador JWT o cliente gera a solicitação, liga para o sistema de destino para trocar seu token de ativo e recebe um token do OAuth que apresenta para outras chamadas. Esse uso pode ser mais eficiente se você estiver orquestrando uma série de chamadas ou se o destino é voltado para sessão.



CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Fluxo de token de ativo do OAuth 2.0](#)

[Novos objetos](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um aplicativo conectado](#)

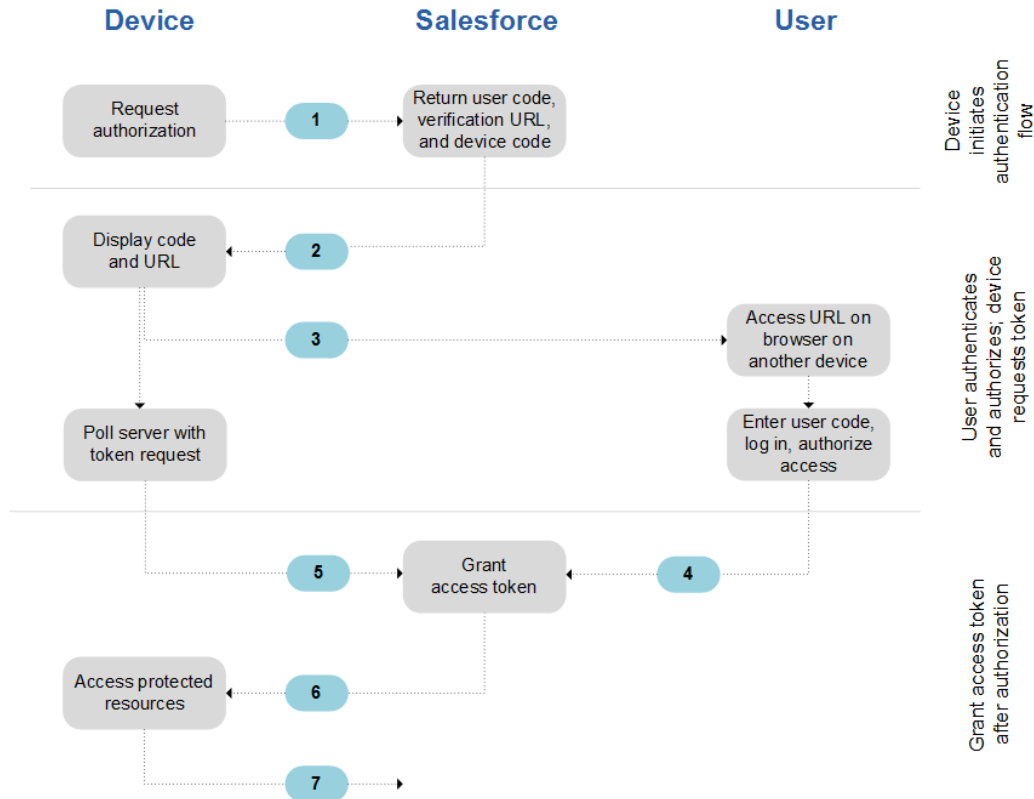
Fluxo de autenticação OAuth 2.0 para aplicativos em dispositivos com entrada limitada

O OAuth 2.0 agora recebe suporte para aplicativos em dispositivos com entrada limitada ou recursos de exibição, como TVs, appliances ou aplicativos de linha de comando. Configure um aplicativo conectado com a nova configuração do fluxo de dispositivo e desenvolva a interface de usuário do seu dispositivo para que ela solicite aos usuários autorização para acessar seus dados do Salesforce. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Veja como o fluxo de autenticação do dispositivo funciona.

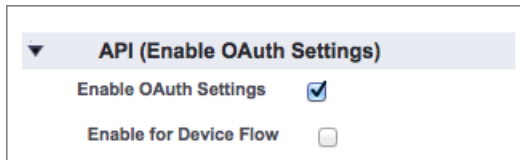
EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições



1. O dispositivo solicita autorização do Salesforce.
2. O Salesforce verifica a solicitação e retorna o seguinte: código de usuário legível, URL de verificação, código do dispositivo e intervalo de pesquisa (em segundos).
3. O dispositivo exibe o código do usuário e instrui o usuário a inseri-lo no URL de verificação especificado.
4. Em um dispositivo separado que possui recursos de entrada mais desenvolvidos, tais como computador desktop ou smartphone, o usuário abre um navegador.
 - a. O usuário navega até o URL de verificação e é solicitado a inserir o código de usuário.
 - b. Se o código é válido, o usuário é solicitado a fazer login, caso ainda não esteja conectado.
 - c. Depois de um login bem-sucedido, o usuário é solicitado a permitir que o dispositivo acesse os dados do Salesforce.
5. Depois de exibir o código de usuário e o URL de verificação, o dispositivo começa a consulta ao ponto final do token para obter autorização. A frequência de consulta não pode ultrapassar o intervalo mínimo de consulta. O dispositivo continua fazendo a consulta até que o usuário tenha permitido (ou negado) acesso ou o código de usuário tenha expirado.
6. Se permitido, o servidor de autorização retorna ao dispositivo um token de acesso, um token de atualização se solicitado e outras informações.
7. Depois de o acesso ser concedido, o dispositivo pode utilizá-lo nas solicitações de API para acessar dados em nome do usuário e utilizar um token de atualização para obter um novo token de acesso se ele estiver inválido.

Para implementar o fluxo do dispositivo para um aplicativo conectado ativado por OAuth, selecione **Ativar para fluxo do dispositivo** na definição do aplicativo conectado.



Observe o seguinte sobre outras configurações do OAuth para fluxos de dispositivo.

- Um URL de retorno não é usado neste fluxo. É possível especificar o seu próprio URL de retorno conforme necessário, tal como quando esse mesmo consumidor está sendo usado para um fluxo diferente. Se você não especificar o seu próprio URL de retorno, o valor toma um espaço reservado como padrão, que pode ser ignorado.
- Todos os escopos suportados são permitidos nos fluxos do dispositivo. Nenhum escopo é selecionado por padrão. Especifique os escopos desejados utilizando o parâmetro de `escopo` opcional na solicitação que inicia o fluxo de autenticação.

Depois de salvar o aplicativo conectado, anote a chave de consumidor. Você deve utilizá-la no parâmetro `client_id` ao iniciar uma solicitação de fluxo do dispositivo. Não é necessário o segredo do consumidor. Você pode utilizá-lo opcionalmente no parâmetro `client_secret` ao consultar o ponto final do token.

Importante: O fluxo do OAuth 2.0 para dispositivos de entrada limitada estará amplamente disponível a partir de 11 de fevereiro de 2017. Antes disso, não estará disponível em sandboxes.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Fluxo de autenticação de dispositivo do OAuth 2.0](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um aplicativo conectado](#)

Personalizar o seu provedor de autenticação personalizado

Os provedores de autenticação dão aos seus usuários a opção de fazer login na sua organização utilizando outras credenciais de login, como a conta do Facebook ou Gmail. O Salesforce inclui vários provedores de autenticação para login social, incluindo Facebook, Google, LinkedIn, Twitter e Microsoft Office 365. Você também pode criar o seu próprio provedor de autenticação para ativar os logins sociais de provedores aos quais o Salesforce não oferece suporte. Esse recurso foi lançado na versão Spring '16. Nessa versão, adicionamos suporte para manipulação personalizada de erros e tokens de atualização. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para melhorar esse recurso, substituímos a interface `AuthProviderPlugin` do Apex por uma nova classe abstrata do Apex, a `AuthProviderPluginClass`. Se você implementou um provedor de autenticação personalizado utilizando a interface `AuthProviderPlugin`, não se preocupe, ele ainda funciona. No entanto, se quiser adicionar novos recursos ou implementar um novo provedor, use a classe `AuthProviderPlugin`.

Também ampliamos o plug-in de provedor de autenticação para que você possa personalizar a manipulação de erros. Quando uma exceção é mostrada, você pode definir como lidar com ela e fazer o redirecionamento para a sua própria página de erro com as suas próprias mensagens de erro. Também adicionamos suporte ao token de atualização ao utilizar o seu provedor de autenticação personalizado por meio de uma credencial nomeada. Você agora pode adicionar código personalizado para tratar da atualização.

Verificação de integridade: Importar linhas de base personalizadas e atribuir novas permissões

Introduzimos novas permissões para Verificação de integridade, além da possibilidade de importar linhas de base personalizadas para a ferramenta.

NESTA SEÇÃO:

[Importar uma linha de base de segurança personalizada na verificação de integridade](#)

Agora é possível personalizar a linha de base de segurança da verificação de integridade para comparar as configurações de segurança da sua organização com os padrões do seu setor. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

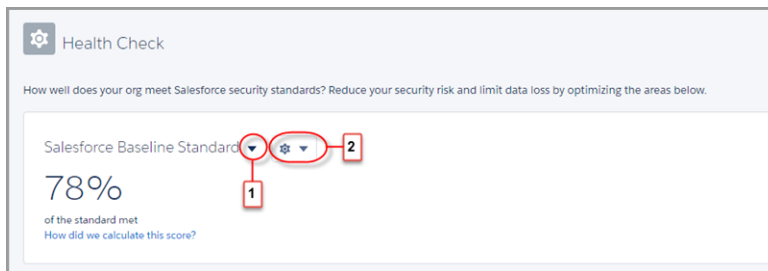
[Nova permissão obrigatória para exibir e gerenciar a verificação de integridade](#)

Agora você deve ter uma permissão de Exibir verificação de integridade para exibir a sua pontuação de verificação de integridade e exibir e editar as configurações de verificação de integridade. Você deve ter as permissões de Gerenciar verificação de integridade para criar, editar e excluir linhas de base personalizadas na verificação de integridade. Os administradores recebem essa permissão por padrão. Quando você ativa a permissão de Gerenciar verificação de integridade, as permissões Exibir verificação de integridade também são ativadas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Importar uma linha de base de segurança personalizada na verificação de integridade

Agora é possível personalizar a linha de base de segurança da verificação de integridade para comparar as configurações de segurança da sua organização com os padrões do seu setor. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Crie uma linha de base personalizada exportando uma linha de base existente, como a linha de base padrão do Salesforce, modificando e salvando o arquivo XML e importando-o novamente para a verificação de integridade. Em Configuração, insira *Verificação de integridade* na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de integridade**.



(1)Selecione a linha de base padrão do Salesforce ou uma linha de base personalizada. (2) Opte por exportar ou importar um arquivo XML ou excluir uma linha de base personalizada.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar uma linha de base personalizada para verificação de integridade](#)

[Ajuda do Salesforce: Personalizar os requisitos de arquivos da linha de base](#)

Nova permissão obrigatória para exibir e gerenciar a verificação de integridade

Agora você deve ter uma permissão de Exibir verificação de integridade para exibir a sua pontuação de verificação de integridade e exibir e editar as configurações de verificação de integridade. Você deve ter as permissões de Gerenciar verificação de integridade para criar, editar e excluir linhas de base personalizadas na verificação de integridade. Os administradores recebem essa permissão por padrão. Quando você ativa a permissão de Gerenciar verificação de integridade, as permissões Exibir verificação de integridade também são ativadas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

EDIÇÕES

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

Salesforce Shield: Mais dados de log de eventos, chaves de criptografia dedicadas

O Salesforce Shield agora fornece mais dados de log de eventos do Lightning Experience para ajudar você a controlar melhor o desempenho dos seus usuários. É possível utilizar fórmulas baseadas em campos criptografados e os seus arquivos de índice de pesquisa podem ter suas próprias chaves de criptografia distintas.

NESTA SEÇÃO:

[Criptografia de plataforma: Criptografar campos de fórmula e publicações do Chatter](#)

As fórmulas agora funcionam com campos criptografados. Se você estiver criptografando o seu índice de pesquisa, você pode gerenciar essa chave de criptografia separadamente. É possível criptografar publicações e anexos do Chatter em versão beta. Experimente!

[Monitoramento de eventos: Rastrear a adoção do Lightning Experience e as atividades do seu administrador](#)

Quatro novos tipos de eventos de UI do Lightning foram adicionados ao arquivo de log de eventos para ajudar você a identificar as ações dos seus representantes no Lightning Experience. Além disso, você pode auditar as ações de qualquer administrador do Salesforce enquanto eles estiverem conectados como outro usuário.

Criptografia de plataforma: Criptografar campos de fórmula e publicações do Chatter

As fórmulas agora funcionam com campos criptografados. Se você estiver criptografando o seu índice de pesquisa, você pode gerenciar essa chave de criptografia separadamente. É possível criptografar publicações e anexos do Chatter em versão beta. Experimente!

NESTA SEÇÃO:

[Verificações de criptografia mais rápidas](#)

Quando você criptografa campos ou arquivos, o Salesforce verifica se tudo o que você especificou pode ser criptografado. Otimizamos o processo de validação para fornecer mais velocidade e precisão.

[Recuperar dados criptografados com campos de fórmula personalizada \(disponível para o público em geral\)](#)

Obtenha mais valor do serviço da Criptografia de plataforma Shield ao fazer referência a campos criptografados em fórmulas. Filtre e pesquise com rapidez e segurança pelos dados certos, mesmo quando eles estão criptografados.

[Criptografar os seus dados no Chatter \(Piloto\)](#)

Colaboração e segurança não precisam ser mutuamente exclusivas. A Criptografia de plataforma Shield agora oferece outra camada de proteção para informações sensíveis compartilhadas no seu feed do Chatter. Agora você pode criptografar publicações, perguntas e respostas, nomes de link, comentários e pesquisar perguntas com um clique.

[Desativar o mascaramento de dados criptografados](#)

O mascaramento de dados está sendo desacoplado da Criptografia de plataforma Shield. A permissão "Exibir dados criptografados" e seu comportamento de mascaramento resultante não estarão mais disponíveis na Criptografia de plataforma Shield quando você ativar esta atualização crítica. Os recursos de segurança em nível de objeto e em nível de campo controlam quem tem acesso aos dados, independentemente de estarem criptografados ou não.

[Criptografar arquivos de índice de pesquisa com um tipo de segredo do locatário dedicado](#)

Algumas vezes, é inteligente aplicar diferentes ciclos de rotação de chave ou políticas de destruição a chaves que criptografam diferentes tipos de dados. A Criptografia de plataforma Shield agora permite que você faça exatamente isso por meio da página de Configuração ou da API.

Criptografia de índice de pesquisa para nuvem do governo

A sua organização hospedada em uma nuvem do governo agora pode aproveitar o serviço de criptografia de índice de pesquisa e integrar poderosos recursos de criptografia aos seus índices de pesquisa em repouso, de acordo com a política de criptografia da sua organização.

Criptografia integrada no Analytics Cloud (Beta)

Adicione outra camada de segurança e proteção aos seus dados em repouso do Wave com esse recurso beta. É possível agregar os dados do seu cliente em um único local criptografado e seguro para possibilitar atividades críticas comerciais como marketing e vendas.

Acessar dados criptografados com fluxos e o Process Builder (piloto)

O serviço Criptografia de plataforma Shield se estende a fluxos e ao Process Builder. Esse programa-piloto possibilita ainda mais opções para personalizar como você interage com seus dados criptografados. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Verificações de criptografia mais rápidas

Quando você criptografa campos ou arquivos, o Salesforce verifica se tudo o que você especificou pode ser criptografado. Otimizamos o processo de validação para fornecer mais velocidade e precisão.

Algumas combinações de configuração podem fazer com que seja impossível criptografar alguns dados. Por exemplo, se você possui consultas SOSL que fazem referência a um campo, o campo pode ser criptografado. O serviço de validação detecta essas situações e sugere maneiras de contorná-los.

Algumas das possíveis limitações são fáceis de detectar. Agora testamos algumas assim que você configura as suas preferências de criptografia para que a criptografia possa ser feita rapidamente.

Outras situações são mais complexas. Os testes agora são executados assincronamente, portanto, eles não contêm o processo de criptografia, e você pode receber os resultados por email.

Por exemplo, informaremos você imediatamente se não for possível criptografar campos por ter um portal ativado. No entanto, verificar se uma fórmula funciona com um campo criptografado pode demorar mais.

Recuperar dados criptografados com campos de fórmula personalizada (disponível para o público em geral)

Obtenha mais valor do serviço da Criptografia de plataforma Shield ao fazer referência a campos criptografados em fórmulas. Filtre e pesquise com rapidez e segurança pelos dados certos, mesmo quando eles estão criptografados.

Você pode utilizar várias operações e funções, incluindo concatenado (& e +), `isBlank`, `isNull`, `if`, `hyperlink` e `image`.

Você pode fazer referência a Ações rápidas e renderizar dados criptografados em formatos de texto, data e data/hora. Além disso, as suas fórmulas podem fazer referência a um número ilimitado de campos criptografados, proporcionando a você ainda mais dos dados que está procurando.

Criptografar os seus dados no Chatter (Piloto)

Colaboração e segurança não precisam ser mutuamente exclusivas. A Criptografia de plataforma Shield agora oferece outra camada de proteção para informações sensíveis compartilhadas no seu feed do Chatter. Agora você pode criptografar publicações, perguntas e respostas, nomes de link, comentários e pesquisar perguntas com um clique.



Nota: Esta versão contém uma versão-piloto de criptografia para o Chatter na Developer Edition e em sandboxes para Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Fornecemos esse recurso para selecionar clientes por meio de um programa-piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Como programas-piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Esse recurso-piloto não está

disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos recursos disponíveis ao público em geral.

Você pode enviar feedback e sugestões sobre a criptografia para o Chatter no [grupo de Produto do Chatter](#) na Comunidade de sucesso.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criptografia de plataforma Shield chega ao Chatter \(piloto\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Criptografia do Chatter](#)

Desativar o mascaramento de dados criptografados

O mascaramento de dados está sendo desacoplado da Criptografia de plataforma Shield. A permissão "Exibir dados criptografados" e seu comportamento de mascaramento resultante não estarão mais disponíveis na Criptografia de plataforma Shield quando você ativar esta atualização crítica. Os recursos de segurança em nível de objeto e em nível de campo controlam quem tem acesso aos dados, independentemente de estarem criptografados ou não.

Com essa mudança:

- Você obtém uma experiência mais consistente para usuários quando eles acessam dados criptografados
- Você reduz a confusão entre dados mascarados e dados criptografados. Eles não são a mesma coisa.

A permissão "Exibir dados criptografados" ainda se aplica à Criptografia clássica.

Criptografar arquivos de índice de pesquisa com um tipo de segredo do locatário dedicado

Algumas vezes, é inteligente aplicar diferentes ciclos de rotação de chave ou políticas de destruição a chaves que criptografam diferentes tipos de dados. A Criptografia de plataforma Shield agora permite que você faça exatamente isso por meio da página de Configuração ou da API.

Você pode aplicar um segredo do locatário a todos os dados armazenados no Salesforce ou apenas aos seus arquivos de índice de pesquisa. A partir de então, esse segredo do locatário criptografa apenas os dados na categoria específica.

Escolha o tipo de dado que você deseja criptografar no menu suspenso e, em seguida, gere ou carregue o seu segredo do locatário. É possível ter apenas um segredo do locatário ativo por tipo de dado e visualizar todos os segredos do locatário ativos, exportados e arquivados por tipo. Como no passado, você pode rastrear esses segredos do locatário na Trilha de auditoria de configuração.

Para oferecer suporte a isso por meio da API, adicionamos a lista de opções restrita `Tipo` ao objeto `TenantSecret`, com dois valores:

- `Data` – Um segredo do locatário que criptografa os dados armazenados no banco de dados do Salesforce. Inclui dados em arquivos, campos e anexos, mas não em arquivos de índice de pesquisa.
- `SearchIndex` – Um segredo do locatário que criptografa arquivos de índice de pesquisa.

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos alterados](#)

Criptografia de índice de pesquisa para nuvem do governo

A sua organização hospedada em uma nuvem do governo agora pode aproveitar o serviço de criptografia de índice de pesquisa e integrar poderosos recursos de criptografia aos seus índices de pesquisa em repouso, de acordo com a política de criptografia da sua organização.

Criptografia integrada no Analytics Cloud (Beta)

Adicione outra camada de segurança e proteção aos seus dados em repouso do Wave com esse recurso beta. É possível agregar os dados do seu cliente em um único local criptografado e seguro para possibilitar atividades críticas comerciais como marketing e vendas.

 **Nota:** Essa é uma versão beta, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões na [Comunidade de sucesso](#).

Acessar dados criptografados com fluxos e o Process Builder (piloto)

O serviço Criptografia de plataforma Shield se estende a fluxos e ao Process Builder. Esse programa-piloto possibilita ainda mais opções para personalizar como você interage com seus dados criptografados. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

É possível acessar dados criptografados da maioria dos elementos em fluxos e no Process Builder, exceto ao filtrar ou classificar registros. Você pode atualizar o valor para um campo criptografado ou consultar um campo criptografado em lógica, mas não pode pesquisar registros com base em um valor específico em um campo criptografado.

 **Nota:** O suporte à criptografia de fluxos e processos é um programa-piloto disponível na Developer Edition e em sandboxes das Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Fornecemos esse recurso para selecionar clientes por meio de um programa-piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Como programas-piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Esse recurso-piloto não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos recursos disponíveis ao público em geral.

Monitoramento de eventos: Rastrear a adoção do Lightning Experience e as atividades do seu administrador

Quatro novos tipos de eventos de UI do Lightning foram adicionados ao arquivo de log de eventos para ajudar você a identificar as ações dos seus representantes no Lightning Experience. Além disso, você pode auditar as ações de qualquer administrador do Salesforce enquanto eles estiverem conectados como outro usuário.

NESTA SEÇÃO:

[Rastrear as ações do usuário no Lightning Experience com arquivos de log de eventos](#)

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para melhor rastrear a adoção do usuário e desempenho do aplicativo no Lightning Experience. Esses tipos de evento melhoram os tipos de evento de rastreamento de UI ao separar os dados do usuário em quatro categorias distintas. Esses eventos estão disponíveis na API, mas ainda não estão disponíveis no aplicativo Event Monitoring Wave.

[Ver as ações de administradores do Salesforce que fizeram login como outro usuário](#)

Dependendo das configurações da sua organização, os administradores podem fazer login no Salesforce como outro usuário. Agora você pode utilizar os dados do tipo de evento Login como para analisar essas ações a fim de identificar violações de segurança ou vulnerabilidades e também para informar os seus usuários sobre o que ocorreu.

Rastrear as ações do usuário no Lightning Experience com arquivos de log de eventos

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para melhor rastrear a adoção do usuário e desempenho do aplicativo no Lightning Experience. Esses tipos de evento melhoram os tipos de evento de rastreamento de UI ao separar os dados do usuário em quatro categorias distintas. Esses eventos estão disponíveis na API, mas ainda não estão disponíveis no aplicativo Event Monitoring Wave.

Adicionamos quatro tipos de evento ao objeto EventLogFile.

- Erro do Lightning — Erros que ocorreram durante interações do usuário com a UI do Lightning Experience, como quando um usuário recebe um erro de Aura em uma página no aplicativo.
- Interação do Lightning — Interações do usuário com a UI do Lightning Experience, como quando um usuário clica no cabeçalho de navegação ou na lista de tarefas.
- Modo de exibição de página do Lightning — Informações sobre a página na qual o evento ocorreu na UI do Lightning Experience, como o horário efetivo da página e as entidades da página com as quais o usuário interagiu.
- Desempenho do Lightning — Dados para identificar tendências no desempenho do seu aplicativo do Lightning Experience, como duração e horário de início da página.

 **Exemplo:** Pesquise como os seus representantes utilizam a página Tarefas no seu aplicativo para personalizá-la conforme a necessidade. Utilize os dados no tipo de evento do modo de exibição de página do Lightning para revisar como os representantes chegam à página, quanto tempo eles ficam e as entidades da página com quem interagem.

	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
	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
1	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	7941	005R00000000IKAA	Task	sfa:taskList	005R00000000IKOKIA4	User	force:recordHome
2	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	8708	005R00000000IKOKI	User	force:recordHome		Task	sfa:taskList
3	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	11877	0F9R00000000Ua5I	CollaborationGroup	force:recordHome	005R00000000IKOKIA4	User	force:recordHome

Faça o drill down das interações dos seus usuários com os elementos de página Tarefas, como a lista de página e o cabeçalho de navegação do Lightning, ao rever os dados do tipo de evento da Interação do Lightning.

	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
	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
1	SAMSUNG-SM-G931	6ce807ad4fa204.14.239.1	bc17e8b5-adb7-4a	click	1.47761E+12			Toggle Bar	hamburger-icon	header
2	SAMSUNG-SM-G931	6ce807ad4fa204.14.239.1	9300d339-95d0-4a	click	1.47761E+12			Main Feed	stage-left-item	stage-left
3	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	reads	1.47761E+12			force:recordHome	reads	force_record
4	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	read	1.47761E+12		Task	sfa:taskList	read	force_record
5	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	read	1.47761E+12		Task	sfa:taskList	read	force_record
6	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	read	1.47761E+12		Task	sfa:taskList	read	force_record
7	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	read	1.47761E+12		Task	sfa:taskList	read	force_record
8	SAMSUNG-SM-G92i	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction	read	1.47761E+12		Task	sfa:taskList	read	force_record

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos alterados](#)

Ver as ações de administradores do Salesforce que fizeram login como outro usuário

Dependendo das configurações da sua organização, os administradores podem fazer login no Salesforce como outro usuário. Agora você pode utilizar os dados do tipo de evento Login como para analisar essas ações a fim de identificar violações de segurança ou vulnerabilidades e também para informar os seus usuários sobre o que ocorreu.

Adicionamos os seguintes campos ao tipo de evento LoginAs no objeto EventLogFile. É possível utilizar LOGIN_KEY e SESSION_KEY juntos para identificar exclusivamente uma sessão de usuário a fim de mostrar o caminho de cliques de administradores do Salesforce no aplicativo enquanto

EDIÇÕES

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

EDIÇÕES

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

eles estavam conectados como outro usuário. Muitos outros tipos de evento também incluem LOGIN_KEY e SESSION_KEY, oferecendo uma imagem completa da atividade do usuário em sua organização.

- **CPU_TIME** — O tempo de CPU usado para concluir uma solicitação, em milissegundos. Esse campo indica o nível de atividade que está ocorrendo na camada do servidor de aplicativo, destacando partes do código do Apex ou do Visualforce que precisam de refatoração.
- **LOGIN_KEY** — A string que une todos os eventos na sessão de login de um dado usuário. Começa com um evento de login e termina com um evento de logout, ou com a expiração da sessão do usuário.
- **RUN_TIME** — A quantidade de tempo que a solicitação levou, em milissegundos.
- **SESSION_KEY** — A string que une todos os eventos de uma sessão de atividade específica. Por exemplo, eventos de URI enquanto o usuário está interagindo com uma página Contas.
- **URI_ID_DERIVED** — O ID de 18 caracteres, sem distinção entre maiúsculas e minúsculas, do URI da página que está recebendo a solicitação.



Exemplo: O agente de segurança da sua organização realizou uma auditoria para descobrir quem atualizou os registros que contêm informações sensíveis na terça-feira. O agente de segurança identifica um representante de vendas que alterou os registros. No entanto, o representante de vendas insiste que ele não modificou os registros na terça-feira. Para investigar mais, você utiliza os dados de evento de Login como juntamente com os dados de evento do URI para restringir (com base no LOGIN_KEY e SESSION_KEY) quem realmente modificou os registros. Você descobre que um administrador que fez login em nome do representante de vendas atualizou os registros na terça-feira.

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos alterados](#)

Outras alterações de segurança: Segurança do navegador e novas configurações de sessão

Fizemos mais alterações que afetam a segurança, incluindo melhorias na segurança do navegador e proteção contra script entre sites e arquivos maliciosos.

NESTA SEÇÃO:

[Recursos de segurança do navegador ativados em todas as contas](#)

Para aumentar a segurança para todos os clientes do Salesforce, adicionamos recursos do navegador para melhor proteger informações sensíveis e monitorar certificados de SSL. Essas atualizações são ativadas em todas as contas e não podem ser desativadas.

[Proteger-se contra script entre sites e arquivos maliciosos](#)

Novas configurações de sessão aumentam a segurança da sua organização.

Recursos de segurança do navegador ativados em todas as contas

Para aumentar a segurança para todos os clientes do Salesforce, adicionamos recursos do navegador para melhor proteger informações sensíveis e monitorar certificados de SSL. Essas atualizações são ativadas em todas as contas e não podem ser desativadas.

Cabeçalho referenciador atualizado

Ao atualizar os ativos fora do Salesforce ou navegar para fora do Salesforce, o cabeçalho referenciador exibe apenas salesforce.com em vez de todo o URL. Este recurso elimina o potencial de um cabeçalho referenciador para revelar informações sensíveis que podem estar presentes no URL completo, como o ID da organização. O recurso do cabeçalho referenciador atualizado recebe suporte apenas do Chrome e Firefox.

Fixação da chave pública

Para detectar ataques man-in-the-middle, o Salesforce agora monitora quais certificados SSL os usuários podem ver. Os certificados personalizados não são afetados. A fixação da chave pública tem suporte apenas do Chrome e Firefox.

Proteger-se contra script entre sites e arquivos maliciosos

Novas configurações de sessão aumentam a segurança da sua organização.

Para ativar esses recursos de segurança, em Configuração, insira *Configurações de sessão* na caixa Busca rápida.

Proteção XSS

Protege contra ataques de script entre sites. Se um ataque de script entre sites refletido é detectado, o navegador renderiza uma página em branco sem conteúdo.

Proteção de detecção de conteúdo

Evita que o navegador interfira no tipo MIME do conteúdo do documento. Também evita que arquivos maliciosos sejam executados como conteúdo dinâmico (JavaScript, Stylesheet).

Implantação: Dependência de permissão de implantação agora é selecionada automaticamente

Agora a permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando a permissão "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada.

NESTA SEÇÃO:

[Permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada](#)

Agora a permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando a permissão "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada. Os usuários precisam ter a permissão "Modificar todos os dados", além da permissão "Implantar conjuntos de alterações", para implantar ou validar conjuntos de alterações de entrada e para editar conexões de implantação. Os administradores do Salesforce têm essa permissão ativada por padrão.

Permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada

Agora a permissão "Modificar todos os dados" é selecionada automaticamente quando a permissão "Implantar conjuntos de alterações" é selecionada. Os usuários precisam ter a permissão "Modificar todos os dados", além da permissão "Implantar conjuntos de alterações", para implantar ou validar conjuntos de alterações de entrada e para editar conexões de implantação. Os administradores do Salesforce têm essa permissão ativada por padrão.

A tabela a seguir mostra as permissões necessárias para os conjuntos de alterações.

Permissões necessárias ao usuário

Para editar conexões de implantação:	"Implantar conjuntos de alterações" E "Modificar todos os dados"
Para usar conjuntos de alterações externos:	"Criar e carregar conjuntos de alterações," "Criar pacotes do AppExchange," E

Permissões necessárias ao usuário

	"Carregar pacotes do AppExchange"
Para usar conjuntos de alterações internos:	"Implantar conjuntos de alterações" E "Modificar todos os dados"

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

NESTA SEÇÃO:

[Componentes do Lightning: Segurança, Produtividade do desenvolvedor e Alcance do aplicativo](#)

A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. Os aprimoramentos desta versão têm como foco as alterações da Política de segurança de conteúdo e do LockerService, as novas maneiras de disponibilizar os seus aplicativos do Lightning, as melhorias na manipulação de erros e no desempenho e outros novos recursos para desenvolvedores.

[Visualforce: aprimorado para o Lightning Experience](#)

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce. Mudanças nesta versão podem fazer com que seja mais fácil adotar o Lightning Design System nas suas páginas do Visualforce e melhorar a integração com o Lightning Experience. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Apex Code \(Código do Apex\)](#)

Agora, a API de fragmento de código do Apex está disponível ao público em geral. Adicionamos uma página para ajudá-lo a monitorar os trabalhos em lote do Apex, e corrigimos alguns erros com a palavra-chave `instanceOf` e os métodos de configuração de teste.

[API](#)

Acesse mais tipos de metadados e objetos de dados na API versão 39.0.

[Tipos de metadados personalizados: Aprimoramentos de campos de relacionamento, áreas de texto longo](#)

Desenvolva aplicativos melhores do que nunca com tipos de metadados personalizados que permitem basear seus aplicativos em tipos de metadados, em vez de baseá-los apenas em dados. Faça ainda mais com os recursos que você estava aguardando, incluindo relacionamentos de metadados para definições de campos e áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Developer Console: Criar classes de exceção, ver mais cobertura de código](#)

Use novos recursos do Developer Console para gerenciar código com mais facilidade na sua organização. Crie classes do Apex que estendem `Exception` e exiba os resultados de cobertura de código da organização mesmo quando há mais de 2.000 classes ou acionadores do Apex. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Depuração: Depuração do cliente ISV, sem durações de sinalizador de rastreamento aninhadas](#)

Graças a melhorias na experiência de depuração, é possível identificar problemas em sua organização do Salesforce mais facilmente. Depure pacotes gerenciados em organizações assinantes e evite os problemas que surgem quando sinalizadores de rastreamento têm janelas de tempo aninhadas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

ISVforce: Gerenciador de pacotes no Lightning Experience, melhorias no empacotamento, depuração de cliente ISV

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, empacotamento e distribuição de aplicativos e componentes do Lightning. Esta versão revela o Gerenciador de pacotes no Lightning Experience e melhora a segurança de atualizações por push de pacotes. Também é possível cancelar solicitações de envio por push de pacote usando a API e depurar os pacotes Gerenciados - Lançados em organizações assinantes.

Componentes do Lightning: Segurança, Produtividade do desenvolvedor e Alcance do aplicativo

A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. Os aprimoramentos desta versão têm como foco as alterações da Política de segurança de conteúdo e do LockerService, as novas maneiras de disponibilizar os seus aplicativos do Lightning, as melhorias na manipulação de erros e no desempenho e outros novos recursos para desenvolvedores.

Use componentes prontos para utilização ou crie seus próprios componentes com JavaScript, HTML, CSS, Apex ou qualquer código ativado para a web.

O AppExchange permite que você instale componentes criados por parceiros do Salesforce ou publique os seus próprios componentes.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#).

EDIÇÕES

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

Criar componentes do Lightning usando a UI nas **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** Editions ou em um sandbox.

NESTA SEÇÃO:

[Nova página de configuração informativa do Lightning LockerService](#)

O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura. A nova página de Configuração descreve a atualização crítica do LockerService e fornece links para que você obtenha mais informações. A página aumenta a visibilidade desta atualização crítica importante. A página é puramente informativa e não inclui nenhuma configuração.

[O banner lembra você do LockerService](#)

O novo banner no Lightning Experience informa os administradores do Salesforce sobre a atualização crítica do LockerService agendada para 13 de junho de 2017. Os administradores podem ignorar o banner, mas ele reaparecerá uma vez por mês durante a versão Spring '17.

[LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida](#)

A atualização crítica existente do LockerService deixa mais rigorosa a Política de segurança de conteúdo (CSP) para eliminar a possibilidade de ataques de script entre sites. Essas alterações de CSP são aplicadas apenas em sandboxes e organizações do Developer Edition. As alterações na CSP não têm efeito em organizações de produção, mesmo quando o LockerService está ativado. A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página.

[Criar sites confiáveis da CSP para acessar APIs de terceiros](#)

A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página. Para utilizar APIs de terceiros que fazem solicitações a um servidor externo (não pertencente ao Salesforce), adicione o servidor como sendo um site confiável da CSP.

Usar expressões não vinculadas para ligação de dados unidirecional entre os componentes

Use a sintaxe `{#expression}` para expressões não vinculadas quando passar uma expressão de um componente pai para um componente filho, a menos que seja necessária a vinculação de dados bidirecional. Expressões vinculadas com `{!expression}` criam uma ligação de dados bidirecional que custa caro ao desempenho. Expressões vinculadas também podem criar erros difíceis de depurar devido à propagação de alterações de dados em componentes aninhados.

Personalizar a aparência dos aplicativos Lightning substituindo os tokens (Visualização para o desenvolvedor)

Redefina com facilidade os tokens padrão com os seus próprios valores de token para ajustar os seus aplicativos Lightning.

Compartilhar aplicativos do Lightning com usuários não autenticados

Adicione a interface `ltng:allowGuestAccess` ao seu aplicativo de dependência do Lightning Out para disponibilizá-lo aos usuários sem que eles precisem fazer a autenticação no Salesforce. Essa interface permite que você desenvolva o seu aplicativo com componentes do Lightning e o implante em qualquer lugar, para qualquer pessoa.

Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas

Nós melhoramos os detalhes fornecidos e a apresentação de erros de tempo de execução causados por certos tipos de erros de marcação do Lightning. Agora é mais fácil para os seus usuários reportarem os erros que encontram e para você localizar e corrigir esses erros. Essa alteração afeta todos os usuários da sua organização e não depende de o modo de depuração estar ativado.

Criar componentes do Lightning para ações rápidas no Developer Console

O painel Novo pacote do Lightning no Developer Console agora inclui uma opção de adicionar a interface para uma ação rápida do Lightning ao criar um pacote de componentes do Lightning.

Serviço de dados do Lightning (Visualização para o desenvolvedor)

O serviço de dados do Lightning continua disponível na Visualização para o desenvolvedor, com documentação atualizada para ajudar você a começar a utilizá-lo. Use o serviço de dados do Lightning para carregar, criar, editar ou excluir um registro no seu componente, sem precisar do código Apex. O serviço de dados do Lightning processa as regras de compartilhamento e o nível de segurança de campo para você. Além de não precisar do Apex, o serviço de dados do Lightning melhora o desempenho e a consistência da interface do usuário.

Manipulação de eventos simplificada nos componentes básicos do Lightning

Elimine os palpites da manipulação de eventos e vá direto à fonte. Componentes básicos do Lightning agora permitem que você acesse o componente que aciona o evento utilizando `event.getSource()` com ou sem o LockerService.

Componentes do Lightning novos e alterados

Nós adicionamos vários novos componentes e fizemos melhorias em outros para que você possa criar aplicativos mais rapidamente.

Eventos do Lightning alterados

Os eventos do Lightning facilitam a comunicação entre os componentes e aumentam a interatividade em seus aplicativos.

Novos métodos de API JavaScript

Use os métodos de API JavaScript no controlador, auxiliador ou renderizador do seu componente no lado do cliente.

Nova página de configuração informativa do Lightning LockerService

O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura. A nova página de Configuração descreve a atualização crítica do LockerService e fornece links para que você obtenha mais informações. A página aumenta a visibilidade desta atualização crítica importante. A página é puramente informativa e não inclui nenhuma configuração.

1. Em Configuração, insira `LockerService` na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Lightning LockerService**.

O LockerService continua sendo uma atualização crítica para a versão Spring '17. O LockerService será ativado automaticamente para todas as organizações na versão Summer '17. Antes da versão Summer '17 ser lançada, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização.

O que o LockerService afeta?

O LockerService aumenta a segurança em:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- Comunidades baseadas em modelo
- Aplicativos autônomos criados por você (por exemplo, `myApp.app`)

O LockerService não afeta o Salesforce Classic nem o Lightning Out, que inclui o uso dos componentes do Lightning no Visualforce.

Navegadores compatíveis

O LockerService é desativado automaticamente se um navegador não atende a alguns dos requisitos básicos: suporte para modo estrito e objeto `Map`. Essa política se alinha com os navegadores compatíveis com o Lightning Experience.

Desativar o LockerService fornece uma degradação mais adequada para os navegadores não compatíveis.



Nota: Como o IE11 não é compatível com CSP, recomendamos o uso de outros navegadores compatíveis para aumentar a segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Navegadores compatíveis com o Lightning Experience \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

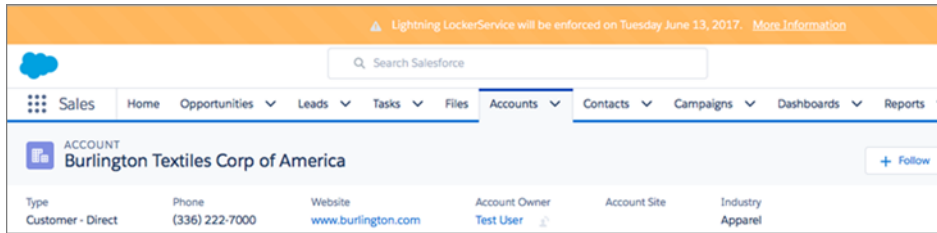
O banner lembra você do LockerService

O novo banner no Lightning Experience informa os administradores do Salesforce sobre a atualização crítica do LockerService agendada para 13 de junho de 2017. Os administradores podem ignorar o banner, mas ele reaparecerá uma vez por mês durante a versão Spring '17.

Não estamos tentando irritá-lo. Queremos lembrá-lo de testar o seu LockerService em um sandbox ou em uma organização do Developer Edition para verificar o comportamento correto de seus componentes antes da aplicação na versão Summer '17.

O banner aparecerá apenas se:

- Você possuir a permissão "Exibir configuração".
- A sua organização possuir pelo menos um componente do Lightning.



CONSULTE TAMBÉM:

[LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida](#)

LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida

A atualização crítica existente do LockerService deixa mais rigorosa a Política de segurança de conteúdo (CSP) para eliminar a possibilidade de ataques de script entre sites. Essas alterações de CSP são aplicadas apenas em sandboxes e organizações do Developer Edition. As alterações na CSP não têm efeito em organizações de produção, mesmo quando o LockerService está ativado. A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página.

Essa alteração permite que você teste o LockerService inteiramente antes de a atualização crítica ser ativada para todas as organizações na versão Summer '17.

O LockerService continua sendo uma atualização crítica para a versão Spring '17. O LockerService será ativado automaticamente para todas as organizações na versão Summer '17. Antes da versão Summer '17 ser lançada, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização. Recomendamos que você teste o LockerService em um sandbox ou em uma organização do Developer Edition para verificar o comportamento dos seus componentes antes de ativá-lo em sua organização de produção.

Na versão Spring '17, o LockerService desautoriza as palavras-chaves `unsafe-inline` e `unsafe-eval` de CSP para scripts em linha (`script-src`). Garanta que os códigos e as bibliotecas de terceiros que você utiliza cumpram essas regras, removendo todas as chamadas, utilizando a execução de código JavaScript `eval()` ou `inline`. Pode ser que você tenha que atualizar as suas bibliotecas de terceiros para versões modernas que não dependam de `unsafe-inline` ou `unsafe-eval`. Essas alterações de CSP são aplicadas apenas em sandboxes e organizações do Developer Edition.

Nota:

- Quando o LockerService é ativado em sandboxes ou organizações do Developer Edition, você não pode editar campos de rich text e os campos ficam esmaecidos. Tenha certeza de que a limitação é apenas temporária para a versão Spring '17. Removeremos esta limitação antes de o LockerService ser ativado para todas as organizações na versão Summer '17. Para obter mais informações, consulte [Editores de rich text desativados quando a atualização crítica do LockerService estiver ativa](#).
- Como o IE11 não é compatível com CSP, recomendamos o uso de outros navegadores compatíveis para aumentar a segurança.

A CSP é uma recomendação candidata do grupo de trabalho W3C sobre segurança de aplicativos da Web. A estrutura usa o cabeçalho HTTP de política de segurança de conteúdo recomendada pelo W3C.

As mudanças da CSP na versão Spring '17 são uma adição aos recursos de segurança existentes na atualização crítica do LockerService na versão Winter '17.

O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs

suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura. Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#).

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Navegadores compatíveis com o Lightning Experience](#)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criar sites confiáveis da CSP para acessar APIs de terceiros

A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página. Para utilizar APIs de terceiros que fazem solicitações a um servidor externo (não pertencente ao Salesforce), adicione o servidor como sendo um site confiável da CSP.

A CSP é uma recomendação candidata do grupo de trabalho W3C sobre segurança de aplicativos da Web. A estrutura usa o cabeçalho HTTP de política de segurança de conteúdo recomendada pelo W3C. Por padrão, os cabeçalhos da estrutura permitem que o conteúdo seja carregado apenas a partir de URLs seguros (HTTPS) e proíbe solicitações XHR de JavaScript.

Quando você define um site confiável da CSP, o URL do site é adicionado à lista de sites permitidos para as seguintes diretivas no cabeçalho da CSP.

- `connect-src`
- `frame-src`
- `img-src`
- `style-src`
- `font-src`
- `media-src`

Essa alteração nas diretivas do cabeçalho da CSP permite que os componentes do Lightning carreguem recursos, como imagens, estilos e fontes a partir do site. Isso permite que o código do cliente faça solicitações ao site.

 **Importante:** Não é possível carregar recursos do JavaScript de sites de terceiros, mesmo se for um site confiável da CSP. Para utilizar a biblioteca JavaScript de um site de terceiro, adicione-a a um recurso estático e, em seguida, adicione o recurso estático ao seu componente. Após a biblioteca ser carregada de um recurso estático, você pode utilizá-la normalmente.

 **Nota:** Sites confiáveis da CSP afetam o cabeçalho da CSP apenas para as solicitações de estrutura do componente do Lightning. Para ativar o acesso correspondente para o Visualforce ou Apex, crie um site remoto.

A CSP não é utilizada por todos os navegadores. Para obter uma lista de navegadores que utilizam a CSP, consulte caniuse.com.

Como o IE11 não é compatível com CSP, recomendamos o uso de outros navegadores compatíveis para aumentar a segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Visão geral da política de segurança de conteúdo](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar sites confiáveis da CSP para acessar APIs de terceiros](#)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Usar expressões não vinculadas para ligação de dados unidirecional entre os componentes

Use a sintaxe `{#expression}` para expressões não vinculadas quando passar uma expressão de um componente pai para um componente filho, a menos que seja necessária a vinculação de dados bidirecional. Expressões vinculadas com `{!expression}` criam uma ligação de dados bidirecional que custa caro ao desempenho. Expressões vinculadas também podem criar erros difíceis de depurar devido à propagação de alterações de dados em componentes aninhados.

Este conceito é um pouco difícil, mas fará mais sentido quando olharmos o exemplo. Considere um componente `c:parent` que possui um atributo `parentAttr`. O `c:parent` contém um componente `c:child` com um atributo `childAttr` que é inicializado de acordo com o valor do atributo `parentAttr`. Estamos passando o valor do atributo `parentAttr` de `c:parent` para o componente `c:child`, resultando em uma vinculação de dados, também conhecida como vinculação de valor, entre dois 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}` é uma expressão vinculada. Qualquer alteração no valor do atributo `childAttr` em `c:child` também afeta o atributo `parentAttr` em `c:parent` e vice-versa.

Agora, vamos mudar a marcação de:

```
<c:child childAttr="{!v.parentAttr}" />
```

para:

```
<c:child childAttr="{#v.parentAttr}" />
```

`{#v.parentAttr}` é uma expressão não vinculada. Qualquer alteração no valor do atributo `childAttr` em `c:child` não afeta o atributo `parentAttr` em `c:parent` e vice-versa.

Aqui se encontra um resumo das diferenças entre as formas de sintaxe da expressão.

`{#expression}` (expressões não vinculadas)

Atualizações de dados se comportam conforme o esperado no JavaScript. Primitivos, como `String`, são passados por valor, e as atualizações de dados para a expressão no pai e filho são desacopladas.

Objetos, como `matriz` ou `mapa`, são passados por referência, portanto as alterações nos dados do filho se propagam para o pai. No entanto, os manipuladores de alteração no pai não são notificados. O mesmo comportamento se aplica para as alterações no pai que se propagam para o filho.

`{!expression}` (expressões vinculadas)

As atualizações de dados em qualquer um dos componentes são refletidas por meio da vinculação de dados bidirecional em ambos os componentes. Do mesmo modo, os manipuladores de alteração são acionados nos componentes pai e filho.

Personalizar a aparência dos aplicativos Lightning substituindo os tokens (Visualização para o desenvolvedor)

Redefina com facilidade os tokens padrão com os seus próprios valores de token para ajustar os seus aplicativos Lightning.

 **Nota:** Substituir tokens padrão está disponível como uma visualização para o desenvolvedor. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. É possível enviar feedback e sugestões sobre este recurso no [IdeaExchange](#).

Para substituir um token padrão do seu aplicativo Lightning, crie pacotes de tokens com um nome exclusivo, por exemplo, `myOverrides`. Em recursos do token, redefina o valor de um token padrão:

```
<aura:tokens>
  <aura:token name="colorTextBrand" value="#8d7d74"/>
</aura:tokens>
```

No seu aplicativo Lightning, especifique o pacote de tokens no atributo de `tokens`:

```
<aura:application tokens="c:myOverrides">
  <!-- Your app markup here -->
</aura:application>
```

As substituições de token são aplicadas em todo o seu aplicativo, incluindo recursos e componentes fornecidos pela Salesforce e seus próprios componentes que utilizam tokens.

Não há suporte para aplicativos de empacotamento que usam atributos de tokens.

 **Importante:** Não há suporte para substituir os valores de token padrão em `defaultTokens.tokens`, um recurso necessário em um pacote de tokens. Se você criar um token com o mesmo nome que um token padrão, ele substituirá o valor do token padrão em alguns contextos e não terá efeitos em outros. Substituições devem ser feitas apenas em um recurso separado conforme descrito acima.

Compartilhar aplicativos do Lightning com usuários não autenticados

Adicione a interface `ltng:allowGuestAccess` ao seu aplicativo de dependência do Lightning Out para disponibilizá-lo aos usuários sem que eles precisem fazer a autenticação no Salesforce. Essa interface permite que você desenvolva o seu aplicativo com componentes do Lightning e o implante em qualquer lugar, para qualquer pessoa.

Um aplicativo de dependência do Lightning Out com a interface `ltng:allowGuestAccess` pode ser usado com componentes do Lightning para o Visualforce e com o Lightning Out.

- Ao utilizar os componentes do Lightning para o Visualforce, você pode adicionar o seu aplicativo do Lightning a uma página do Visualforce e utilizar essa página nas guias do Salesforce + comunidades do Visualforce. Em seguida, você pode permitir acesso público à página.
- Ao utilizar o Lightning Out, você pode implantar o seu aplicativo do Lightning em qualquer lugar que o Lightning Out tenha suporte, que é praticamente em qualquer lugar!

A interface `ltng:allowGuestAccess` é utilizável apenas em organizações que tenham comunidades ativadas, e o seu aplicativo do Lightning Out está associado a todos os pontos finais da comunidade que você definiu na sua organização.

 **Importante:** Quando você torna um aplicativo do Lightning acessível para usuários convidados ao adicionar a interface `ltng:allowGuestAccess`, ele fica disponível em **todas** as comunidades da sua organização, independentemente de a comunidade ter acesso público ou não. Você não pode evitar que ele seja acessado por meio de URLs da comunidade nem pode disponibilizá-lo para algumas comunidades e não para outras.

 **Cuidado:** Tenha muito cuidado com os aplicativos que você abrir para acesso de convidados. Os aplicativos com acesso de convidados habilitado ignoram a segurança de nível de objeto e de campo (FLS) definida para o perfil de usuário convidado da comunidade. Os componentes do Lightning não aplicam o CRUD e o FLS automaticamente quando você faz referência a objetos ou recupera os objetos a partir de um controlador do Apex. Isso significa que a estrutura continua exibindo registros e campos para os usuários que não têm acesso ao CRUD e visibilidade do FLS. Você deve aplicar o CRUD e o FLS manualmente nos seus

controladores do Apex. Um erro no código usado em um aplicativo com acesso de convidados habilitado pode expor os dados de sua organização ao mundo.

Uso

Para começar, adicione a interface `ltng:allowGuestAccess` ao seu aplicativo de dependência do Lightning Out. Por exemplo:

```
<aura:application access="GLOBAL" extends="ltng:outApp"
  implements="ltng:allowGuestAccess">

  <aura:dependency resource="c:storeLocatorMain"/>

</aura:application>
```

 **Nota:** Você pode adicionar a interface `ltng:allowGuestAccess` apenas aos aplicativos do Lightning e não a componentes individuais.

Em seguida, adicione a biblioteca JavaScript do Lightning Out à sua página.

- Com os componentes do Lightning para o Visualforce, simplesmente adicione a marcação `<apex:includeLightning />` a qualquer lugar da sua página.
- Com o Lightning Out, adicione uma marcação `<script>` que faz referência à biblioteca diretamente, utilizando um URL do ponto final da comunidade. Por exemplo:

```
<script
src="https://yourCommunityDomain/communityURL/lightning/lightning.out.js"></script>
```

Por exemplo, `https://universalcontainers.force.com/ourstores/lightning/lightning.out.js`

Por fim, adicione o código JavaScript para carregar e ativar o seu aplicativo do Lightning. Esse código é padrão do Lightning Out, com a importante adição de que você deve utilizar um dos URLs da comunidade da sua organização para o ponto final. O URL do ponto final tem o formato `https://yourCommunityDomain/communityURL/`. A linha relevante é destacada na amostra a seguir.

```
<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 TAMBÉM:

- [Acessar aplicativos do Lightning em comunidades públicas](#)
- [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Usar componentes do Lightning em páginas do Visualforce](#)
- [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Adicionar componentes do Lightning a qualquer aplicativo com Lightning Out \(beta\)](#)
- [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: CRUD e segurança no nível do campo \(FLS\)](#)

Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas

Nós melhoramos os detalhes fornecidos e a apresentação de erros de tempo de execução causados por certos tipos de erros de marcação do Lightning. Agora é mais fácil para os seus usuários reportarem os erros que encontram e para você localizar e corrigir esses erros. Essa alteração afeta todos os usuários da sua organização e não depende de o modo de depuração estar ativado.

Como uma imagem vale mais do que mil palavras, colocamos aqui duas delas.

Mensagem de erro da versão Spring '17	Lançamento anterior
A Component Error has occurred! Message COMPONENT markup://c:componentWithError is missing required attribute 'msgString' Component Descriptor markup://c:childCausesError Line 3 Column 69 Stack Trace org.auraframework.throwable.quickfix.MissingRequiredAttributeException: COMPONENT markup://c:componentWithError is missing required attribute 'msgString' at .(markup://c:childCausesError:3) at .(markup://c:childCausesError:1) at .(markup://c:componentWithError.\$:1) at .(markup://aura:component.body[0]:1) at .(markup://c:childCausesError:3) at org.auraframework.impl.root.component.BaseComponentImpl.validateAttributes(BaseComponentImpl.java:287)	Sorry to interrupt This page has an error. You might just need to refresh it. First, would you give us some details? (We're reporting this as error ID: b7dbd819-dca6-49d4-b21c-3460bab97552) What was going on right before this error happened? Technical Stuff An internal server error has occurred Error ID: 427508419-1571 (-277707637) error@https://universalsamples.lightning.blitz01.soma.force.com/auraFW/javascript/6MW9Ww6BZh0jp0loS8P5Hw/aura_proddebug.js:3752:27 error@https://universalsamples.lightning.blitz01.soma.force.com/auraFW/javascript/6MW9Ww6BZh0jp0loS8P5Hw/aura_proddebug.js:17373:22 https://universalsamples.lightning.blitz01.soma.force.com/auraFW/javascript/6MW9Ww6BZh0jp0loS8P5Hw/aura_proddebug.js:12026:15 https://universalsamples.lightning.blitz01.soma.force.com/auraFW/javascript/6MW9Ww6BZh0jp0loS8P5Hw/aura_proddebug.js:17460:28 OK

 **Nota:** O novo painel de erros não possui um botão OK. Para ignorar o painel, clique no "X" na parte superior direita.

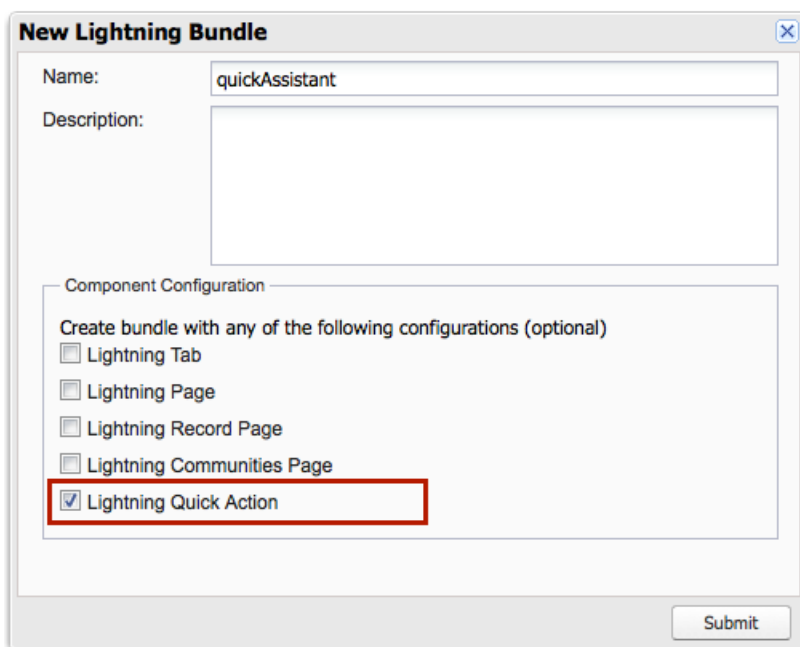
O novo painel de erros aparece apenas quando um erro relevante acontece no Lightning Experience ou Salesforce1. O erro no rastreamento de pilha expansível do painel aparece apenas nos formatos de desktop e tablet e não em telefones.

Apenas certos tipos de erros de marcação têm como resultado os novos relatórios de erros. Os erros no seu controlador de componente ou código JavaScript auxiliar são exibidos com as saídas de erro antigas. O novo relatório de erros afeta apenas os seus componentes personalizados e não os componentes padrão fornecidos com a estrutura. Fora do Lightning Experience e Salesforce1, por exemplo, no Lightning Out ou em um aplicativo independente, a saída de erro pode incluir detalhes que foram omitidos anteriormente, tais como rastreamento de pilha completo.

Criar componentes do Lightning para ações rápidas no Developer Console

O painel Novo pacote do Lightning no Developer Console agora inclui uma opção de adicionar a interface para uma ação rápida do Lightning ao criar um pacote de componentes do Lightning.

A opção de ação rápida do Lightning adiciona a interface `force:lightningQuickAction` ao novo componente como um valor no atributo de `implements` do componente.



Se você está criando uma nova ação rápida com uma interface do usuário completamente personalizada, edite a marcação resultante para utilizar a interface `force:lightningQuickActionWithoutHeader`.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configurar componentes para ações personalizadas](#)

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configurações de pacote do Lightning disponíveis no Developer Console](#)

Serviço de dados do Lightning (Visualização para o desenvolvedor)

O serviço de dados do Lightning continua disponível na Visualização para o desenvolvedor, com documentação atualizada para ajudar você a começar a utilizá-lo. Use o serviço de dados do Lightning para carregar, criar, editar ou excluir um registro no seu componente, sem precisar do código Apex. O serviço de dados do Lightning processa as regras de compartilhamento e o nível de segurança de campo para você. Além de não precisar do Apex, o serviço de dados do Lightning melhora o desempenho e a consistência da interface do usuário.

Manipulação de eventos simplificada nos componentes básicos do Lightning

Elimine os palpites da manipulação de eventos e vá direto à fonte. Componentes básicos do Lightning agora permitem que você acesse o componente que aciona o evento utilizando `event.getSource()` com ou sem o `LockerService`.

O `event.getSource()` retorna uma instância do componente que aciona o evento. Por exemplo:

```
<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 um atributo do componente que foi enviado ao evento utilizando esta sintaxe.

```
event.getSource().get("v.name")
```

 **Nota:** Na versão Summer '17, o `LockerService` será ativado automaticamente para todas as organizações. Antes dessa alteração, recomendamos que você atualize o seu código JavaScript para usar o `event.getSource()`. Esse padrão é consistente com a manipulação de eventos em outros componentes, como aqueles no namespace `ui`.

NESTA SEÇÃO:

[Manipulação do evento `onactive`](#)

Obtenha uma referência ao componente ativo quando um componente `lightning:tab` ou `lightning:menuItem` for clicado utilizando o evento `onactive`.

CONSULTE TAMBÉM:

[LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida](#)

Manipulação do evento `onactive`

Obtenha uma referência ao componente ativo quando um componente `lightning:tab` ou `lightning:menuItem` for clicado utilizando o evento `onactive`.

Com o manipulador de eventos `onactive`, você sabe qual guia ou item de menu foi clicado ou selecionado.

 **Nota:** Se você precisa apenas do ID ou do valor da guia ou item de menu e não precisa de uma referência para o componente de destino, use o manipulador de eventos `onselect`.

Por exemplo, é possível alternar uma marca de seleção de um item de menu em um componente `lightning:buttonMenu` quando ele for clicado.

```
<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"));
    }
})

```

Embora a sintaxe `event.detail` continue recebendo suporte, recomendamos que você atualize o seu código JavaScript para utilizar os seguintes padrões para o manipulador `onselect`, pois planejamos descontinuar o uso do `event.detail` em um futuro lançamento.

- `event.getParam("id")`
- `event.getParam("value")`

Por exemplo, você deseja recuperar o valor de um item de menu selecionado em um componente `lightning:buttonMenu` a partir de um controlador do lado do cliente.

```

//Before
var menuItem = event.detail.menuItem;
var itemValue = menuItem.get("v.value");
//After
var itemValue = event.getParam("value");

```

Componentes do Lightning novos e alterados

Nós adicionamos vários novos componentes e fizemos melhorias em outros para que você possa criar aplicativos mais rapidamente.

Novos componentes

Os componentes a seguir são novos.

forceCommunity:routeLink

Define uma marcação (`<a>`) de âncora HTML com um atributo `href` que é automaticamente gerado a partir do ID de registro fornecido. Use esse recurso para melhorar o valor do link de SEO para comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

lightning:avatar

Uma representação visual de uma pessoa.

Componentes alterados

Os seguintes componentes foram alterados.

lightning:button

Os atributos a seguir são novos.

- `title` — Texto da dica de ferramenta no botão.
- `type` — Especifica o tipo de botão. Os valores válidos são `botão`, `redefinir` e `enviar`. O valor padrão é `botão`.

lightning:buttonIcon

Os atributos a seguir são novos.

- `iconClass` — Classe CSS a ser aplicada ao elemento do ícone contido.
- `title` — Texto da dica de ferramenta no botão.
- `type` — Especifica o tipo de botão. Os valores válidos são `botão`, `redefinir` e `enviar`. O valor padrão é `botão`.

lightning:buttonMenu

O atributo a seguir foi alterado.

- `iconName` — Se um ícone diferente de `utility:down` ou `utility:chevrondown` for usado, um ícone `utility:down` será incluído à direita do ícone em questão.

lightning:icon

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` — A variante `bare` foi adicionada aos ícones de utilidade.

O atributo a seguir é novo.

- `title` — Texto da dica de ferramenta no ícone.

lightning:input

A validação de campo agora ocorre após um atraso de dois segundos de pressionamentos contínuos de teclas durante a interação do usuário no campo. Durante um evento `onblur`, a validação de campo ocorre imediatamente. Erros de validação são exibidos quando você deixa o campo.

Os tipos a seguir são novos.

- `file` — Campo de entrada para carregar arquivos utilizando um botão Carregar arquivos ou uma zona de arrastar e soltar.
- `search` — Campo de entrada para inserir uma string de pesquisa.

Os atributos a seguir são novos.

- `accept` — Especifica os tipos de arquivos que o servidor aceita. Você pode usar esse atributo apenas quando `type= 'file'`.
- `multiple` — Especifica que um usuário pode inserir mais de um valor. Você pode usar esse atributo apenas quando `type= 'file'`.

O atributo a seguir foi alterado.

- `validity` — O valor inicial não é mais `nulo`, o que significa que você pode verificar a validade de um campo de entrada mesmo se os usuários não tiverem interagido com o campo.

lightning:menuItem

O atributo a seguir é novo.

- `onactive` — A ação acionada quando o item de menu é clicado. Para obter mais informações, consulte [Manipulação do evento onactive](#).

lightning:select

A validação de campo agora ocorre após um atraso de dois segundos de pressionamentos contínuos de teclas durante a interação do usuário no campo. Durante um evento `onblur`, a validação de campo ocorre imediatamente. Erros de validação são exibidos quando você deixa o campo.

O atributo a seguir foi alterado.

- `validity` — O valor inicial não é mais `null`, o que significa que você pode verificar a validade de um campo de entrada mesmo se os usuários não tiverem interagido com o campo.

lightning:spinner

O atributo a seguir é novo.

- `alternativeText` — Descreve o motivo para a espera e a necessidade de um controle giratório.

lightning:tab

O atributo a seguir é novo.

- `onactive` — A ação acionada quando a guia é clicada. Para obter mais informações, consulte [Manipulação do evento onactive](#).

lightning:textarea

A validação de campo agora ocorre após um atraso de dois segundos de pressionamentos contínuos de teclas durante a interação do usuário no campo. Durante um evento `onblur`, a validação de campo ocorre imediatamente. Erros de validação são exibidos quando você deixa o campo.

O atributo a seguir foi alterado.

- `validity` — O valor inicial não é mais `null`, o que significa que você pode verificar a validade de um campo de entrada mesmo se os usuários não tiverem interagido com o campo.

ui:outputText

O atributo a seguir é novo.

- `title` — Exibe informações adicionais como texto mediante focalização do mouse.

Eventos do Lightning alterados

Os eventos do Lightning facilitam a comunicação entre os componentes e aumentam a interatividade em seus aplicativos.

Eventos alterados

O evento a seguir foi alterado.

forceCommunity:analyticsInteraction

Agora, o atributo `hitType` oferece suporte aos seguintes valores:

- `social`, que mede interações sociais, como clicar no botão **Curtir** no Facebook
- `exception`, que mede o tipo e o número de erros que ocorrem em uma propriedade
- `timing`, que mede períodos de tempo em milissegundos, como tempo de carregamento da página

Novos métodos de API JavaScript

Use os métodos de API JavaScript no controlador, auxiliador ou renderizador do seu componente no lado do cliente.

O método a seguir é novo.

Component.getName()

Retorna o nome do componente no formato `namespace:cmpName`; por exemplo, `ui:button`. Esse formato também é conhecido como o descritor de componente.

Visualforce: aprimorado para o Lightning Experience

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce. Mudanças nesta versão podem fazer com que seja mais fácil adotar o Lightning Design System nas suas páginas do Visualforce e melhorar a integração com o Lightning Experience. Essa mudança se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para obter mais informações sobre os recursos afetados por essas melhorias, consulte o [Guia do desenvolvedor do Visualforce](#).

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

[Usar o Lightning Design System nas páginas do Visualforce](#)

Use o elemento `<apex:slds>` para incorporar o Lightning Design System às suas páginas do Visualforce e alinhe-as com o estilo do Lightning Experience. Esse componente é uma alternativa simples para carregar o Lightning Design System como um recurso estático e utilizá-lo nas suas páginas do Visualforce.

[Fazer referência aos ativos do Lightning Design System com a variável global `\$Asset`](#)

Use a variável global `$Asset` para acessar imagens, sprites e outros ativos que são parte do Lightning Design System. Use-a nas páginas do Visualforce que também utilizam o componente `<apex:slds>`.

[Adicionar mais segurança às suas páginas do Visualforce](#)

Adicionamos uma configuração de login que ativa o acesso às páginas padrão do site Force.com. Se o seu site servir apenas páginas do Visualforce, a desativação desta configuração adicionará uma camada de proteção de acesso ao site.

[Permitir proteção contra CSRF em solicitações GET de páginas do Visualforce \(Atualização crítica\)](#)

Essa atualização crítica permite ativar verificações de CSRF para solicitações GET em páginas do Visualforce, podendo quebrar links para páginas existentes do Visualforce.

Usar o Lightning Design System nas páginas do Visualforce

Use o elemento `<apex:slds>` para incorporar o Lightning Design System às suas páginas do Visualforce e alinhe-as com o estilo do Lightning Experience. Esse componente é uma alternativa simples para carregar o Lightning Design System como um recurso estático e utilizá-lo nas suas páginas do Visualforce.

Como você não precisa carregar o Lightning Design System como um recurso estático, você pode manter a sintaxe da sua página simples e permanecer abaixo do limite de recursos estáticos de 250 MB. Para usar as folhas de estilo do Lightning Design System na sua página do Visualforce, adicione `<apex:slds />` em qualquer lugar da marcação da sua página.

Em geral, o Lightning Design System já possui o escopo definido. No entanto, se você definir `applyBodyTag` ou `applyHtmlTag` como falso, você deve incluir a classe de escopo `slds-scope`. Na classe de escopo, a sua marcação pode fazer referência a estilos e ativos do Lightning Design System.

Para fazer referência a ativos no Lightning Design System, como os ícones e imagens de SVG, utilize a função de fórmula `URLFOR()` e a variável global `$Asset`.

CONSULTE TAMBÉM:

[Fazer referência aos ativos do Lightning Design System com a variável global `\$Asset`](#)

[Guia do desenvolvedor do Visualforce: Usar o Lightning Design System](#)

Fazer referência aos ativos do Lightning Design System com a variável global `$Asset`

Use a variável global `$Asset` para acessar imagens, sprites e outros ativos que são parte do Lightning Design System. Use-a nas páginas do Visualforce que também utilizam o componente `<apex:slds>`.

Use `$Asset` em vez de `$Resource`. A variável leva notação de pontos e `SLDS`. Por exemplo, essa marcação faz referência a um avatar JPG no 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 TAMBÉM:

Usar o Lightning Design System nas páginas do Visualforce

Guia do desenvolvedor do Visualforce: \$Asset

Adicionar mais segurança às suas páginas do Visualforce

Adicionamos uma configuração de login que ativa o acesso às páginas padrão do site Force.com. Se o seu site servir apenas páginas do Visualforce, a desativação desta configuração adicionará uma camada de proteção de acesso ao site.

Em Configuração, insira *Sites* na caixa **Busca rápida** e selecione **Sites**. Clique no nome do site e, na página Detalhes do site, clique em **Configurações de login**.

Site Details

portal

« [Back to List: Sites](#)

Site Detail

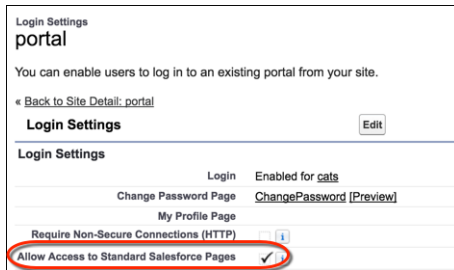
[Edit](#)
[Public Access Settings](#)
[Login Settings](#)
[URL Redirects](#)
[Deactivate](#)

Site Label	portal	Site Name	
Site Description		Site Contact	
Active	☒	Login	
Active Site Home Page	HomePage [Preview]	Site Favorite Icon	
Inactive Site Home Page	InMaintenance [Preview]	Site Robots.txt	
Site Template	SiteTemplate [Preview]	Enable Feeds	
Analytics Tracking Code		URL Rewriter Class	
Clickjack Protection Level	Allow framing by any page (no protection)	Require Secure Connections (HTTPS)	
Guest Access to the Support API	☐ i		

Created By [Admin User](#), 10/5/2011 10:38 AM Last Modified By

[Edit](#)
[Public Access Settings](#)
[Login Settings](#)
[URL Redirects](#)
[Deactivate](#)

As páginas padrão são fornecidas pelo Salesforce como parte da plataforma, em contraste com as páginas do Visualforce que você cria. Quando ativada, a configuração **Permitir acesso a páginas padrão do Salesforce** permite que os usuários autenticados acessem páginas padrão do Salesforce no site, conforme permitido pelos seus controles de acesso. Quando desativada, os usuários autenticados não podem acessar páginas padrão do Salesforce, mesmo que seus controles de acesso o permitam.



 **Nota:** A configuração é visível apenas em sites do Force.com que não fazem parte da comunidade. No entanto, você pode utilizar essa configuração com um site do Force.com da comunidade por meio da API de metadados.

Permitir proteção contra CSRF em solicitações GET de páginas do Visualforce (Atualização crítica)

Essa atualização crítica permite ativar verificações de CSRF para solicitações GET em páginas do Visualforce, podendo quebrar links para páginas existentes do Visualforce.

Ao criar uma página do Visualforce em Configuração, é possível selecionar **Solicitar proteção contra CSRF em solicitações GET**. Essa opção adiciona uma camada extra de segurança à sua página do Visualforce que protege contra a falsificação de solicitação entre sites (CSRF).

No geral, uma solicitação POST de uma página do Visualforce envia dados, enquanto que uma solicitação GET pede dados. As solicitações POST sempre têm a proteção contra CSRF. Essa atualização crítica dá a você a opção de garantir que as páginas do Visualforce recebam um token de CSRF com uma solicitação GET.

Quando essa opção é ativada para uma página do Visualforce, você não pode acessar a página com a inserção do seu URL — `/apex/ PageName`. Além disso, links simples para a página utilizando as marcações `<a>` não funcionam. Se você tentar acessar uma página do Visualforce com proteção contra CSRF ativada, a página não carregará e você receberá um erro.

Links simples de uma página com verificações de CSRF funcionam, mas links para a página não. Por exemplo, se a sua página tem o nome `PageName`, o link `<a href="/apex/PageName">Link</a>` não funciona. Em vez disso, use a função de fórmula `URLFOR()`, a variável global `$Page` ou o 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>
```

As verificações de CSRF nas solicitações GET também afetam como as páginas do Visualforce são referenciadas nos controladores do Apex. Os métodos que retornam o URL das páginas protegidas contra CSRF para navegação não funcionam:

```
public String getPage(){
    return '/apex/PageName';
}
```

Em vez disso, use os métodos que retornam uma referência à página do Visualforce em vez do URL diretamente.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
        return new PageReference('/apex/PageName');
    }

    public PageReference getPage1() {
        return Page.PageName;
    }
}
```

```
}
}
```

Quando você utiliza um desses métodos para vincular a uma página, o Visualforce adiciona o token de CSRF necessário ao URL. Esses são os métodos preferenciais para vincular às páginas do Visualforce, independentemente de se a proteção contra CSRF está ativada para a página. É possível utilizar apenas esses métodos para adicionar um token de CSRF a um URL para uma página do Visualforce.

Teste esta atualização crítica

Essa atualização será ativada em todos os lugares na data da ativação automática, 11 de junho de 2017. Recomendamos que você teste o seu código do Visualforce em uma organização da Developer Edition antes disso e verifique se os links para todas as suas páginas do Visualforce que utilizam a proteção contra CSRF ainda funcionam. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa *Busca rápida* e selecione **Atualizações críticas**.
2. Para "Permitir proteção contra CSRF para solicitações GET de páginas do Visualforce", clique em **Ativar**.
3. Teste os links para as páginas do Visualforce que possuem proteção contra CSRF nas solicitações GET ativadas.

Apex Code (Código do Apex)

Agora, a API de fragmento de código do Apex está disponível ao público em geral. Adicionamos uma página para ajudá-lo a monitorar os trabalhos em lote do Apex, e corrigimos alguns erros com a palavra-chave `instanceOf` e os métodos de configuração de teste.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o [Guia do desenvolvedor do Apex](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

NESTA SEÇÃO:

[API de fragmento de código do Apex agora disponível ao público em geral](#)

O Apex fornece uma API de fragmento de código para implementar uma estrutura de simulação. Uma estrutura de simulação proporciona vários benefícios. Ela pode simplificar e melhorar os testes, além de ajudar a criar testes mais rápidos e confiáveis. É possível usá-la para testar classes isoladamente, algo importante para o teste de unidade. A criação da sua estrutura de simulação com a API de fragmento de código também pode ser vantajosa por causa da geração de objetos de fragmento de código no tempo de execução. Como esses objetos são gerados dinamicamente, não é necessário empacotar e implantar classes de teste. É possível usar a API de fragmento de código para criar sua própria estrutura de simulação, ou pode usar uma criada por outra pessoa.

[Monitorar o status dos trabalhos em lote do Apex](#)

Obtenha mais informações sobre o status dos trabalhos em lote do Apex. Para uma classe de lote específica, é possível obter informações sobre trabalhos pais, como as datas de envio e de conclusão e o número de lotes processados ou com falha. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[É permitido somente um método de configuração de teste por classe](#)

Agora é permitido somente um método de configuração de teste por classe de teste do Apex. Um método de configuração de teste é um método com a anotação `@testSetup`. As versões anteriores permitiam múltiplos métodos de configuração de teste devido a um erro, que agora foi corrigido. Se você executar classes de teste do Apex que tenham mais de um método de configuração de teste, ocorrerá uma exceção de tempo de compilação. Atualize o código e execute novamente os testes.

[Adeus aos erros da palavra-chave `instanceOf`](#)

A palavra-chave `instanceOf` do Apex funciona de forma mais consistente com pacotes básicos gerenciados. Em versões anteriores, a palavra-chave não apresentava o valor correto quando a expressão no lado esquerdo era uma classe do Apex que estendia o tipo de destino especificado na expressão no lado direito, e a classe do Apex era declarada em um pacote diferente do tipo de destino.

Faça chamadas de serviços da Web em trabalhos enfileiráveis encadeados

O Apex agora permite chamadas de serviços da Web em trabalhos enfileiráveis encadeados. Anteriormente, um trabalho enfileirável podia fazer uma chamada de serviços da Web, mas ocorriam exceções quando trabalhos encadeados adicionais faziam chamadas.

Mapas de campos SObject preenchidos retornam valores corretos

O método `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` retorna um mapa de nomes de campos preenchidos e seus valores correspondentes. O mapa contém somente os campos que foram preenchidos na memória para a instância do SObject. Anteriormente, o método não retornava campos que foram adicionados a um SObject após sua recuperação por meio de uma consulta SOQL. Esse erro foi corrigido e, agora, o método retorna os campos corretos.

O Apex tem novos requisitos de testes de política de segurança de transações

Se você está usando a interface de condição de política na organização em que a política foi implantada, não é necessário usar classes de teste para a política. Se você mover a política para outra organização, será necessário ter classes de teste para a política do Apex na nova organização. O teste é necessário independente de a política ser movida de um sandbox para produção, com um conjunto de alterações ou de alguma outra forma. Por quê? Ao disponibilizar uma política fora de seu ambiente de desenvolvimento, é necessário realizar testes para verificar se ela está funcionando corretamente.

Apex: classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

ConnectApi (Chatter no Apex)

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, você pode acessar o Files Connect com a nova classe `ConnectApi.ContentHub`, criar e gerenciar feeds personalizados com fluxos, enviar mensagens diretas, compartilhar publicações de feed e mais.

API de fragmento de código do Apex agora disponível ao público em geral

O Apex fornece uma API de fragmento de código para implementar uma estrutura de simulação. Uma estrutura de simulação proporciona vários benefícios. Ela pode simplificar e melhorar os testes, além de ajudar a criar testes mais rápidos e confiáveis. É possível usá-la para testar classes isoladamente, algo importante para o teste de unidade. A criação da sua estrutura de simulação com a API de fragmento de código também pode ser vantajosa por causa da geração de objetos de fragmento de código no tempo de execução. Como esses objetos são gerados dinamicamente, não é necessário empacotar e implantar classes de teste. É possível usar a API de fragmento de código para criar sua própria estrutura de simulação, ou pode usar uma criada por outra pessoa.

É possível definir o comportamento dos objetos de fragmento de código, que são criados no tempo de execução como subclasses anônimas de classes do Apex. A API de fragmento de código é constituída pela interface `System.StubProvider` e pelo método `System.Test.createStub()`.

Para usar uma versão de fragmento de código de uma classe do Apex:

1. Defina o comportamento da classe de fragmento de código implementando a interface `System.StubProvider`.
2. Instancie um objeto de fragmento de código usando o método `System.Test.createStub()`.
3. Chame o método relevante do objeto de fragmento de código de dentro de uma classe de teste.

Esta versão GA soluciona as seguintes limitações, que estavam presentes na versão piloto da API de fragmento de código:

- Ao chamar o método `createStub()` na versão piloto, sua classe do Apex precisava ter um construtor que recebesse zero argumento. Essa limitação não está mais presente na versão GA.
- Agora você pode simular exceções.
- Agora é possível simular classes que implementam as interfaces `Schedulable` e `Queueable`.

Monitorar o status dos trabalhos em lote do Apex

Obtenha mais informações sobre o status dos trabalhos em lote do Apex. Para uma classe de lote específica, é possível obter informações sobre trabalhos pais, como as datas de envio e de conclusão e o número de lotes processados ou com falha. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

1. Em Configuração, digite **Apex** na caixa **Busca rápida** e selecione **Trabalhos do Apex** para exibir todos os trabalhos do Apex de sua organização.
2. Clique no link na parte superior da página para acessar a nova página de trabalhos em lote e ver todas as classes de lote do Apex.
3. Clique em **Mais informações** em uma classe de lote específica para mostrar seus trabalhos pais, incluindo informações sobre:
 - Status
 - Datas de envio e de conclusão
 - Tempo decorrido para cada lote
 - Número de lotes processados
 - Número de lotes com falha

[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	01pxx0000000I2Q		BatchTest	0	0	0	50	0

É permitido somente um método de configuração de teste por classe

Agora é permitido somente um método de configuração de teste por classe de teste do Apex. Um método de configuração de teste é um método com a anotação `@testSetup`. As versões anteriores permitiam múltiplos métodos de configuração de teste devido a um erro, que agora foi corrigido. Se você executar classes de teste do Apex que tenham mais de um método de configuração de teste, ocorrerá uma exceção de tempo de compilação. Atualize o código e execute novamente os testes.

Adeus aos erros da palavra-chave instanceof

A palavra-chave `instanceOf` do Apex funciona de forma mais consistente com pacotes básicos gerenciados. Em versões anteriores, a palavra-chave não apresentava o valor correto quando a expressão no lado esquerdo era uma classe do Apex que estendia o tipo de destino especificado na expressão no lado direito, e a classe do Apex era declarada em um pacote diferente do tipo de destino.

Faça chamadas de serviços da Web em trabalhos enfileiráveis encadeados

O Apex agora permite chamadas de serviços da Web em trabalhos enfileiráveis encadeados. Anteriormente, um trabalho enfileirável podia fazer uma chamada de serviços da Web, mas ocorriam exceções quando trabalhos encadeados adicionais faziam chamadas.

Mapas de campos SObject preenchidos retornam valores corretos

O método `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` retorna um mapa de nomes de campos preenchidos e seus valores correspondentes. O mapa contém somente os campos que foram preenchidos na memória para a instância do SObject. Anteriormente, o método não retornava campos que foram adicionados a um SObject após sua recuperação por meio de uma consulta SOQL. Esse erro foi corrigido e, agora, o método retorna os campos corretos.

O Apex tem novos requisitos de testes de política de segurança de transações

Se você está usando a interface de condição de política na organização em que a política foi implantada, não é necessário usar classes de teste para a política. Se você mover a política para outra organização, será necessário ter classes de teste para a política do Apex na nova organização. O teste é necessário independente de a política ser movida de um sandbox para produção, com um conjunto de alterações ou de alguma outra forma. Por quê? Ao disponibilizar uma política fora de seu ambiente de desenvolvimento, é necessário realizar testes para verificar se ela está funcionando corretamente.

Apex: classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

NESTA SEÇÃO:

[Novas classes do Apex](#)

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

[Interface alterada do Apex](#)

Esta interface foi descontinuada nesta versão.

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes no namespace **Auth**

Classe `AuthProviderPluginClass`

A nova classe `Auth.AuthProviderPluginClass` contém um método para obter um token de atualização.

`refresh(authProviderConfiguration, refreshToken)`

Retorna um novo token de acesso, que é usado para atualizar um token de acesso expirado.

Classe `OAuthRefreshResult`

A nova classe `Auth.OAuthRefreshResult` armazena os resultados do método

`Auth.AuthProviderPluginClass.refresh`. O fluxo de autenticação do OAuth fornece um token de atualização que pode ser usado para obter um novo token de acesso. Os tokens de acesso têm vida limitada, especificada pelo valor de tempo limite da sessão. Quando um token de acesso expirar, use um token de atualização para obter um novo token de acesso. A classe tem as seguintes propriedades.

`accessToken`

O token de acesso do OAuth do usuário que está conectado no momento.

`error`

Erro que ocorre quando um usuário não consegue se autenticar junto ao provedor de autenticação personalizado.

`refreshToken`

O token de atualização do OAuth do usuário que está conectado no momento.

Interface alterada do Apex

Esta interface foi descontinuada nesta versão.

Interface `Auth.AuthProviderPlugin`

Recusado

Substituímos a interface `Auth.AuthProviderPlugin` pela nova classe abstrata `Auth.AuthProviderPluginClass`. Se você implantou um provedor de autenticação personalizado com `Auth.AuthProviderPlugin`, ele ainda funciona. No entanto, se quiser adicionar novos recursos ou implantar um novo provedor, use a classe abstrata `Auth.AuthProviderPluginClass`.

ConnectApi (Chatter no Apex)

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, você pode acessar o Files Connect com a nova classe `ConnectApi.ContentHub`, criar e gerenciar feeds personalizados com fluxos, enviar mensagens diretas, compartilhar publicações de feed e mais.

Muitas ações de recurso da API REST do Chatter são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. O namespace `ConnectApi` é conhecido como *Chatter no Apex*.

No Apex, é possível acessar alguns dados do Chatter usando objetos e consultas SOQL. Entretanto, as classes `ConnectApi` expõem dados do Chatter de forma muito mais simples. Os dados são localizados e estruturados para exibição. Por exemplo, em vez de fazer muitas chamadas para acessar e montar um feed, é possível fazer isso com uma única chamada.



Nota: Para integrar aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Chatter e a Comunidades, use a [API REST do Chatter](#).

NESTA SEÇÃO:

[Classes do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

Classes do Chatter no Apex novas e alteradas

Anúncios

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.Announcements`.

Os anúncios estão disponíveis para usuários convidados

Caso a sua comunidade permita acesso sem login, estes métodos estão disponíveis para usuários convidados.

- `getAnnouncements (communityId, parentId)` — Obter a primeira página de anúncios.
- `getAnnouncements (communityId, parentId, pageParam, pageSize)` — Obter a página especificada de anúncios.

Content Hub

Esses métodos estão na nova classe `ConnectApi.ContentHub`.

Obter visualizações de arquivos de repositório

- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType)` — Obter uma visualização de arquivo de repositório.
- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)` — Obter uma página ou um intervalo de páginas de uma visualização de arquivo de repositório.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType)` — Obter uma visualização de arquivo de repositório em uma comunidade.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)` — Obter uma página ou um intervalo de páginas de uma visualização de arquivo de repositório em uma comunidade.
- `getPreviews(repositoryId, repositoryFileId)` — Obter informações sobre as visualizações compatíveis com um arquivo de repositório.
- `getPreviews(communityId, repositoryId, repositoryFileId)` — Obter informações sobre as visualizações compatíveis com um arquivo de repositório em uma comunidade.

Obter repositórios

- `getRepositories()` — Obter uma lista de repositórios.
- `getRepositories(communityId)` — Obter uma lista de repositórios em uma comunidade.
- `getRepositories(pageParam, pageSize)` — Obter uma página de repositórios.
- `getRepositories(communityId, pageParam, pageSize)` — Obter uma página de repositórios em uma comunidade.
- `getRepository(repositoryId)` — Obter um repositório.
- `getRepository(communityId, repositoryId)` — Obter um repositório em uma comunidade.

Obter arquivos de repositório

- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId)` — Obter um arquivo de repositório.
- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)` — Obter um arquivo de repositório com ou sem informações sobre permissões.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId)` — Obter um arquivo de repositório em uma comunidade.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)` — Obter um arquivo de repositório com ou sem informações sobre permissões em uma comunidade.

Obter pastas de repositório

- `getRepositoryFolder(repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter uma pasta de repositório.
- `getRepositoryFolder(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter uma pasta de repositório em uma comunidade.

Obter itens de pasta de repositório

- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter itens de pasta de repositório.
- `getRepositoryFolderItems(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter itens de pasta de repositório em uma comunidade.
- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize)` — Obter uma página de itens de pasta de repositório.

- `getRepositoryFolderItems (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize)` — Obter uma página de itens de pasta de repositório em uma comunidade.

Adicionar itens de repositório

- `addRepositoryItem (repositoryId, repositoryFolderId, file)` — Adicionar um item de repositório.
- `addRepositoryItem (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file)` — Adicionar um item de repositório em uma comunidade.
- `addRepositoryItem (repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData)` — Adicionar um item de repositório, incluindo o arquivo binário.
- `addRepositoryItem (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData)` — Adicionar um item de repositório, incluindo o arquivo binário, em uma comunidade.

Atualizar arquivos de repositório

- `updateRepositoryFile (repositoryId, repositoryFileId, file)` — Atualizar os metadados de um arquivo de repositório.
- `updateRepositoryFile (repositoryId, repositoryFileId, file, fileData)` — Atualizar o conteúdo de um arquivo de repositório.
- `updateRepositoryFile (communityId, repositoryId, repositoryFileId, file)` — Atualizar os metadados de um arquivo de repositório em uma comunidade.
- `updateRepositoryFile (communityId, repositoryId, repositoryFileId, file, fileData)` — Atualizar o conteúdo de um arquivo de repositório em uma comunidade.

Obter os tipos de item que o usuário de contexto está autorizado a criar na pasta de repositório

- `getAllowedItemTypes (repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter os tipos de item que o usuário de contexto está autorizado a criar na pasta de repositório.
- `getAllowedItemTypes (repositoryId, repositoryFolderId, filter)` — Obter os tipos de item, filtrados por tipo, que o usuário de contexto está autorizado a criar na pasta de repositório.
- `getAllowedItemTypes (communityId, repositoryId, repositoryFolderId)` — Obter os tipos de item que o usuário de contexto está autorizado a criar na pasta de repositório em uma comunidade.
- `getAllowedItemTypes (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, filter)` — Obter os tipos de item, filtrados por tipo, que o usuário de contexto está autorizado a criar na pasta de repositório em uma comunidade.

Obter informações sobre um tipo de item associado a um repositório

- `getItemType (repositoryId, repositoryItemId)` — Obter informações sobre um tipo de item associado a um repositório.
- `getItemType (communityId, repositoryId, repositoryItemId)` — Obter informações sobre um tipo de item associado a um repositório em uma comunidade.

Feeds do Chatter

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Obter os emojis compatíveis com a organização

- `getSupportedEmojis ()` — Obter os emojis compatíveis da organização.
Para obter a lista, é necessário que os emojis estejam ativados na sua organização.

Gostar ou não gostar mais de um comentário

- `updateLikeForComment (communityId, commentId, isLikedByCurrentUser)` — Gostar ou não gostar mais de um comentário.

Para gostar de um comentário, defina o parâmetro `isLikedByCurrentUser` como `true`. Para não gostar mais de um comentário, defina-o como `false`.

Gostar ou não gostar mais de uma publicação

- `updateLikeForFeedElement (communityId, feedElementId, isLikedByCurrentUser)` — Gostar ou não gostar mais de um elemento de feed.

Para gostar de uma publicação, defina o parâmetro `isLikedByCurrentUser` como `true`. Para não gostar mais de uma publicação, defina-o como `false`.

Atualizar um elemento de feed com uma entidade de feed compartilhada

- `updateFeedElement (communityId, feedElementId, feedElement)`

Use esse método existente com a nova classe `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.

 **Nota:** Não há mais suporte para o método `shareFeedElement (communityId, subjectId, feedElementType, originalFeedElementId)` para o compartilhamento de elementos de feed.

Criar um elemento de feed que tenha uma entidade de feed compartilhada

- `postFeedElement (communityId, feedElement)`

Use esse método existente com a nova classe `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.

Obter um feed de fluxo

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Use esse método existente, em que `feedType` é `Streams` e `subjectId` é o ID do fluxo.

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId, sortParam)`

Use esse método existente, em que `feedType` é `Streams` e `subjectId` é o ID do fluxo.

Obter elementos de um feed de fluxo

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Use esse método existente, em que `feedType` é `Streams` e `subjectId` é o ID do fluxo.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, pageParam, pageSize, sortParam)`

Use esse método existente, em que `feedType` é `Streams` e `subjectId` é o ID do fluxo.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`

Use esse método existente, em que `feedType` é `Streams` e `subjectId` é o ID do fluxo.

Criar, excluir, obter informações sobre e atualizar fluxos de feed

- `createStream (communityId, streamInput)` — Criar um fluxo de feed do Chatter.
- `deleteStream (communityId, streamId)` — Excluir um fluxo de feed do Chatter.
- `getStream (communityId, streamId)` — Obter informações sobre um fluxo de feed do Chatter.

- `getStreams (communityId)` — Obter os fluxos de feed do Chatter do usuário de contexto.
- `updateStream (communityId, streamId, streamInput)` — Atualizar um fluxo de feed do Chatter.

Obter o feed de mensagem direta

- `getFeed (communityId, feedType)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `DirectMessages`.
- `getFeed (communityId, feedType, sortParam)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `DirectMessages` e `sortParam` é `LastModifiedDateDesc`.

Obter elementos do feed de mensagem direta

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `DirectMessages`.
- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `DirectMessages` e `sortParam` é `LastModifiedDateDesc`.
- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `DirectMessages` e `sortParam` é `LastModifiedDateDesc`.

Atualizar uma mensagem direta

- `updateFeedElement (communityId, feedElementId, feedElement)`
Use esse método existente com a nova classe `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Criar uma mensagem direta

- `postFeedElement (communityId, feedElement)`
Use esse método existente com a nova classe `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Obter ou pesquisar uma lista das principais perguntas sem resposta em uma comunidade

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`
Use o método existente, em que `feedType` é `Home`, `sortParam` é `MostViewed` e `filter` é `UnansweredQuestions`.
- `searchFeedElementsInFeed (communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, filter)`
Use esse método existente, em que `feedType` é `Home`, `sortParam` é `MostViewed` e `filter` é `UnansweredQuestions`.

Obter o feed de análise pendente

- `getFeed (communityId, feedType)`, em que `feedType` é `PendingReview`.
- `getFeed (communityId, feedType, sortParam)`, em que `feedType` é `PendingReview`.

Obter e pesquisar publicações e comentários de feed com análise pendente

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType)`, em que `feedType` é `PendingReview`.

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`, em que `feedType` é `PendingReview`.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`, em que `feedType` é `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, q)`, em que `feedType` é `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, em que `feedType` é `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, em que `feedType` é `PendingReview`.

Serviço de campo de mesclagem de email

Esse método está na nova classe `ConnectApi.EmailMergeFieldService`.

Extrair uma lista de campos de mesclagem de um objeto

- `getMergeFields(objectApiNames)` — Extrair os campos de mesclagem de um objeto específico.

Grupos

Esse método está na classe `ConnectApi.ChatterGroups`.

Convidar usuários internos e externos para participar de um grupo

- `inviteUsers(groupId, invite)` — Convidar usuários internos e externos para participar de um grupo.

Tópicos gerenciados

Esse método está na classe `ConnectApi.ManagedTopics`.

Obter os tópicos gerenciados associados a uma lista de até 100 tópicos

- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`
Use esse método existente, em que `recordIds` é uma lista de até 100 IDs de tópico.

Salesforce Inbox

Esse método está na classe `ConnectApi.SalesforceInbox`.

Compartilhar emails ou eventos específicos com certos grupos de usuários

- `shareActivity(activityId, sharingInfo)` — Compartilhar emails ou eventos específicos com certos grupos de usuários.

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas

Feeds do Chatter

`ConnectApi.ChatterStreamInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `description` — Descrição do fluxo, com até 1.000 caracteres.
- `name` — Nome do fluxo, com até 120 caracteres.

- `subscriptionsToAdd` — Lista de até 25 entidades cujos feeds estão incluídos no fluxo.
- `subscriptionsToRemove` — Lista de entidades cujos feeds foram removidos do fluxo.

ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Ela tem estas propriedades:

- `membersToAdd` — Lista de IDs de usuário dos membros a serem incluídos na mensagem direta.
- `subject` — Assunto da mensagem direta.

ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput

Essa classe de entrada tem estas novas propriedades.

- `directMessage` — Descreve a mensagem direta.
- `feedEntityShare` — Descreve a entidade de feed compartilhada com o elemento de feed.

ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Tem uma propriedade.

- `feedEntityId` — ID da entidade de feed a ser compartilhada com um elemento de feed.

ConnectApi.FeedItemInput

Não há mais suporte para a propriedade `originalItemId`. Em seu lugar, use a propriedade `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId`.

ConnectApi.StreamSubscriptionInput

Essa nova classe de entrada tem uma propriedade.

- `entity` — ID de qualquer entidade com feed ativado, como um grupo, registro ou usuário, que o usuário de contexto pode acessar. Quando está assinado, o feed da entidade é incluído no fluxo de feed.

Content Hub**ConnectApi.ContentHubFieldValueInput**

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `name` — Nome do campo de item.
- `value` — Valor do campo de item.

ConnectApi.ContentHubItemInput

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `fields` — Lista de campos do item a ser criado.
- `itemTypeId` — ID do tipo de item.

Grupos**ConnectApi.InviteInput**

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `invitees` — Lista de endereços de email aos quais enviar o convite.
- `message` — Mensagem para incluir no convite.

Salesforce Inbox**ConnectApi.ActivitySharingInput**

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `groupsToShareWith` — Lista de IDs dos grupos com os quais compartilhar a atividade. Válido somente se `sharingType` for `MyGroups`.
- `sharingType` — Tipo de operação de compartilhamento.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas

Content Hub

ConnectApi.AbstractContentHubItem

Essa nova classe de saída abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail` e de `ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary`. Ela tem estas propriedades:

- `contentStreamSupport` — Especifica suporte para streaming de conteúdo. Os valores são:
 - `ContentStreamAllowed`
 - `ContentStreamNotAllowed`
 - `ContentStreamRequired`
- `description` — Descrição do tipo de item.
- `displayName` — Nome de exibição do tipo de item.
- `id` — ID do tipo de item.
- `isVersionable` — Indica se o tipo de item pode ter versões.
- `url` — URL para as informações detalhadas sobre o tipo de item.

ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary

Essa nova classe de saída abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.RepositoryGroupSummary` e de `ConnectApi.RepositoryUserSummary`. Ela tem estas propriedades:

- `domain` — Domínio da entrada de diretório.
- `email` — Email da entrada de diretório.
- `id` — ID da entrada de diretório.
- `type` — Tipo de entrada de diretório. Os valores são:
 - `GroupEntry`
 - `UserEntry`

ConnectApi.AbstractRepositoryFile

Essa nova classe de saída abstrata é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` e uma superclasse de `ConnectApi.RepositoryFileDetail` e de `ConnectApi.RepositoryFileSummary`. Ela tem estas propriedades:

- `checkinComment` — Comentário de check-in do arquivo.
- `contentSize` — Tamanho do conteúdo do arquivo em bytes.
- `downloadUrl` — URL para o conteúdo do arquivo de repositório.
- `externalContentUrl` — URL do conteúdo desse arquivo no sistema externo.
- `externalDocumentUrl` — URL desse arquivo no sistema externo.
- `externalFilePermissionInformation` — Informações sobre permissão de arquivos externos, como grupos disponíveis, tipos de permissão disponíveis e status de compartilhamento atual, ou `null` se `includeExternalFilePermissionsInfo` for `false`.
- `mimeType` — Tipo MIME do arquivo.

- `previewUrlThumbnail` — URL da miniatura (PNG de 240 x 180).
- `previewUrlThumbnailBig` — URL da miniatura grande (PNG de 720 x 480).
- `previewUrlThumbnailTiny` — URL da miniatura pequena (PNG de 120 x 90).
- `previewsUrl` — URL das visualizações.
- `title` — Título do arquivo.
- `versionId` — ID da versão do arquivo no sistema externo.

`ConnectApi.AbstractRepositoryFolder`

Essa nova classe de saída abstrata é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` e uma superclasse de `ConnectApi.RepositoryFolderDetail` e de `ConnectApi.RepositoryFolderSummary`. Ela tem estas propriedades:

- `externalFolderUrl` — URL desta pasta no sistema externo.
- `folderItemsUrl` — URL que lista os arquivos e as pastas na pasta.
- `path` — O caminho absoluto da pasta no sistema externo.

`ConnectApi.AbstractRepositoryItem`

Essa nova classe de saída abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` e de `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder`. Ela tem estas propriedades:

- `createdBy` — Nome do usuário que criou o item.
- `createdDate` — Data em que o item foi criado.
- `description` — Descrição do item.
- `id` — ID do item.
- `itemTypeUrl` — URL das informações sobre o tipo de item.
- `modifiedBy` — Nome do usuário que fez a última modificação do item.
- `modifiedDate` — Data da última modificação do item.
- `motif` — Símbolo do item.
- `name` — Nome do item.
- `repository` — Repositório externo do item.
- `type` — Tipo do item, arquivo ou pasta.
- `url` — O URL do item.

`ConnectApi.ContentHubAllowedItemTypeCollection`

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `allowedItemTypes` — Coleção de tipos de item que o usuário de contexto está autorizado a criar em uma pasta de repositório.

`ConnectApi.ContentHubFieldDefinition`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `displayName` — Rótulo ou legenda deste campo.
- `isMandatory` — Especifica se este campo é obrigatório para o tipo de item.
- `maxLength` — Tamanho máximo do valor deste campo.
- `name` — Nome do campo.
- `type` — Especifica o tipo de dados do valor do campo. Os valores são:
 - `BooleanType`

- DateTimeType
- DecimalType
- HtmlType
- IdType
- IntegerType
- StringType
- UriType
- XmlType

ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractContentHubItemType`. Tem uma propriedade.

- `fields` — Lista de campos que o usuário de contexto está autorizado a definir nos metadados deste tipo de item.

ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractContentHubItemType` e não tem propriedades.

ConnectApi.ContentHubPermissionType

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `id` — ID interno do tipo de permissão no repositório.
- `label` — Rótulo retornado pelo repositório.

ConnectApi.ContentHubProviderType

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `label` — Rótulo localizado do tipo de provedor.
- `type` — Tipo de provedor. Os valores são:
 - ContentHubBox
 - ContentHubGDrive
 - ContentHubSharepoint
 - ContentHubSharepointOffice365
 - ContentHubSharepointOneDrive
 - SimpleUrl

ConnectApi.ContentHubRepository

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ActorWithId`. Ela tem estas propriedades:

- `features` — Recursos do repositório.
- `label` — Rótulo do repositório.
- `name` — Nome do repositório.
- `providerType` — Tipo do provedor do repositório.
- `rootFolderItemsUrl` — URL da lista de itens na pasta raiz do repositório.

ConnectApi.ContentHubRepositoryCollection

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` — URL para a página atual de repositórios.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página de repositórios.
- `previousPageUrl` — URL para a página anterior de repositórios.

- `repositories` — Coleção de repositórios.

ConnectApi.ContentHubRepositoryFeatures

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `canBrowse` — Especifica se é possível procurar na hierarquia de pasta do repositório (`true`) ou não (`false`).
- `canSearch` — Especifica se é possível pesquisar no repositório (`true`) ou não (`false`).

ConnectApi.ExternalFilePermissionInformation

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `externalFilePermissionTypes` — Tipos de permissão disponíveis para a pasta pai do arquivo externo, ou `null` no caso de arquivos que não são externos ou quando `includeExternalFilePermissionsInfo` for `false`.
- `externalFilePermissionsFailure` — `true` se houve falha na recuperação de informações do arquivo externo ou se `includeExternalFilePermissionsInfo` for `false`; `false`, caso contrário.
- `externalFilePermissionsInfoFailureReason` — Explicação da falha se uma falha tiver ocorrido e `includeExternalFilePermissionsInfo` for `true`; `null`, caso contrário.
- `externalFileSharingStatus` — Especifica o status de compartilhamento do arquivo externo. Os valores são:
 - `DomainSharing` — O arquivo é compartilhado com o domínio.
 - `PrivateSharing` — O arquivo é privado, ou compartilhado apenas com pessoas.
 - `PublicSharing` — O arquivo é compartilhado de forma pública.
- `repositoryPublicGroups` — Grupos públicos disponíveis no repositório externo, ou `null` no caso de arquivos que não são externos ou quando `includeExternalFilePermissionsInfo` for `false`.

ConnectApi.FilePreview

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `format` — Formato da visualização.
- `previewUrlCount` — Número total de URLs de visualização deste formato de visualização.
- `previewUrls` — Lista de URLs de visualização de arquivo.
- `status` — Status de disponibilidade da visualização.
- `url` — URL da visualização de arquivo.

ConnectApi.FilePreviewCollection

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `fileId` — ID do arquivo.
- `previews` — Visualizações são compatíveis com o arquivo.
- `url` — URL da página atual de visualizações de arquivo.

ConnectApi.FilePreviewUrl

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `pageNumber` — Número da página de visualização começando em zero, ou `null` no caso de arquivos PDF.
- `previewUrl` — URL de visualização de arquivo.

ConnectApi.RepositoryFileDetail

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` e não tem propriedades.

ConnectApi.RepositoryFileSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` e não tem propriedades.

ConnectApi.RepositoryFolderDetail

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` e não tem propriedades.

ConnectApi.RepositoryFolderItem

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `file` — Se o item de pasta for um arquivo, o resumo do arquivo. Se o item de pasta for uma pasta `null`.
- `folder` — Se o item de pasta for uma pasta, o resumo da pasta. Se o item de pasta for um arquivo, `null`.
- `type` — Especifica o tipo do item em uma pasta. Os valores são:
 - `arquivo`
 - `pasta`

ConnectApi.RepositoryFolderItemsCollection

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` — URL para a página atual.
- `items` — Coleção de itens em uma pasta de repositório.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página.
- `previousPageUrl` — URL para a página anterior.

ConnectApi.RepositoryFolderSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` e não tem propriedades.

ConnectApi.RepositoryGroupSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Ela tem estas propriedades:

- `groupType` — Especifica o tipo do grupo. Os valores são:
 - `Everybody` — O grupo é público para todos.
 - `EverybodyInDomain` — O grupo é público para todos no mesmo domínio.
 - `Unknown` — O tipo do grupo é desconhecido.
- `name` — Nome do grupo.

ConnectApi.RepositoryUserSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Ela tem estas propriedades:

- `firstName` — Nome do usuário.
- `lastName` — Sobrenome do usuário.

Feeds do Chatter**ConnectApi.ChatterStream**

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `createdDate` — Data em que o fluxo foi criado.
- `description` — Descrição do fluxo.
- `id` — ID do fluxo com 18 caracteres.
- `name` — Nome do fluxo.
- `subscriptions` — Lista de entidades cujos feeds estão incluídos no fluxo.

- `url` — URL para o fluxo.

ConnectApi.ChatterStreamPage

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` — URL para a página atual de fluxos.
- `items` — Lista de fluxos.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página de fluxos.
- `total` — Número total de fluxos na coleção.

ConnectApi.DirectMessageCapability

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Ela tem estas propriedades:

- `members` — Membros incluídos na mensagem direta.
- `subject` — Assunto da mensagem direta.

ConnectApi.DirectMessageMemberPage

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token de página para acessar a página atual de membros da mensagem direta.
- `currentPageUrl` — URL da página atual dos membros da mensagem direta.
- `nextPageToken` — Token de página para acessar a próxima página de membros da mensagem direta.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página de membros da mensagem direta.
- `users` — Coleção de membros da mensagem direta.

ConnectApi.Emoji

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `category` — Categoria do emoji.
- `shortcut` — Atalho do emoji.
- `unicodeCharacter` — Caractere Unicode do emoji.

ConnectApi.EmojiCollection

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `emojis` — Coleção de emojis.

ConnectApi.Features

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `feedStreamEnabled` — Indica se os fluxos de feed do Chatter estão ativados na organização.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream` — Especifica o número máximo de entidades com feed ativado que é possível assinar em um fluxo do Chatter.
- `maxStreamsPerPerson` — Especifica o número máximo de fluxos do Chatter que um usuário pode ter.

ConnectApi.FeedElementCapabilities

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `directMessage` — Se um elemento de feed tem esse recurso, é uma mensagem direta.
- `feedEntityShare` — Se um elemento de feed tem esse recurso, uma entidade de feed é compartilhada com ele.

ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedEntitySummary` e não tem propriedades.

ConnectApi.FeedEntityShareCapability

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tem uma propriedade.

- `feedEntity` — Resumo da entidade de feed compartilhada com o elemento de feed.

ConnectApi.FeedEntitySummary

Essa nova classe de saída é uma superclasse de `ConnectApi.FeedItemSummary` e de `ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary` e tem estas propriedades.

- `actor` — Entidade que criou a entidade de feed.
- `body` — Informações sobre a entidade de feed.
- `createdDate` — String de data ISO8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z, do momento em que a entidade foi criada.
- `feedElementType` — Tipo de entidade de feed.
- `id` — ID da entidade de feed com 18 caracteres.
- `isEntityAvailable` — Especifica se a entidade está disponível. Quando é `false`, o usuário não tem acesso à entidade, ou a entidade foi excluída.
- `parent` — Pai da entidade de feed.
- `relativeCreatedDate` — Data de criação relativa, por exemplo, "2h atrás".
- `url` — URL para a entidade de feed.

ConnectApi.FeedItem

Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `isSharable` — Indica se é possível compartilhar o item de feed.



Nota: A propriedade `canShare` não pode mais ser usada.

ConnectApi.FeedItemSummary

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedEntitySummary` e tem estas propriedades.

- `capabilities` — Contêiner de todos os recursos que podem ser incluídos em um item de feed.
- `header` — Título da publicação. Essa propriedade contém o texto simples renderizável de todos os segmentos da mensagem. Quando um cliente não sabe como renderizar um tipo de elemento de feed, deve renderizar esse texto.
- `modifiedDate` — O horário em que o item de feed foi modificado, no formato de string de data ISO8601, por exemplo: 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `originalFeedItem` — Referência ao item de feed original caso este item de feed seja um item compartilhado; do contrário, é `null`.
- `originalFeedItemActor` — Contém informações sobre o publicador original do item de feed, caso esse item de feed seja um item compartilhado; caso contrário, `null`.
- `photoUrl` — URL da foto associada ao item de feed.
- `visibility` — Especifica quem pode ver um item de feed.

ConnectApi.SocialAccount

Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `socialPersonaId` — ID da personalidade social, caso `externalSocialAccountId` não esteja disponível.

ConnectApi.SupportedEmojis

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `supportedEmojis` — Coleção de emojis compatíveis.

Serviços de campo de mesclagem de email

ConnectApi.EmailMergeFieldInfo

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `entityToMergeFieldsMap` — Mapa para vários objetos e suas coleções de campos de mesclagem.

ConnectApi.EmailMergeFieldCollection

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `mergeFields` — Lista de campos de mesclagem de um único objeto.

Grupos

ConnectApi.Invitation

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `email` — Endereço de email do usuário.
- `status` — Especifica o status de um convite para participar de um grupo. Os valores são:
 - `ActedUponUser` — O usuário foi adicionado ao grupo. Foi enviado um email pedindo que o usuário visite o grupo.
 - `Invited` — Foi enviado um email pedindo que o usuário se inscreva na organização.
 - `MaxedOutUsers` — O grupo tem o número máximo permitido de membros.
 - `MultipleError` — O usuário não foi convidado devido a múltiplos erros.
 - `NoActionNeededUser` — O usuário já é membro do grupo.
 - `NotVisibleToExternalInviter` — O usuário que está enviando o convite não pode acessar o usuário.
 - `Unhandled` — Não foi possível adicionar o usuário ao grupo devido a um erro desconhecido.
- `userId` — ID do usuário.

ConnectApi.Invitations

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `invitations` — Coleção de convites.

Salesforce Inbox

ConnectApi.ActivitySharingResult

Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `success` — Especifica se a operação de compartilhamento teve sucesso ou não.

Usuários

ConnectApi.Stamp

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `description` — Descrição do selo.
- `id` — ID do selo.
- `imageUrl` — URL da imagem do selo.
- `label` — Rótulo do selo.

ConnectApi.User

Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `stamps` — Coleção dos selos do usuário.

Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas

Para obter informações sobre essas enumerações, consulte Enumerações de ConnectApi no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

ConnectApi.ActivitySharingTypeEnum

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Everyone` — A atividade é compartilhada com todos.
- `MyGroups` — A atividade é compartilhada somente com alguns dos grupos do usuário de contexto.
- `OnlyMe` — A atividade é privada.

ConnectApi.ContentHubDirectoryEntryType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `GroupEntry`
- `UserEntry`

ConnectApi.ContentHubExternalItemSharingType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `DomainSharing` — O arquivo é compartilhado com o domínio.
- `PrivateSharing` — O arquivo é privado, ou compartilhado apenas com pessoas.
- `PublicSharing` — O arquivo é compartilhado de forma pública.

ConnectApi.ContentHubGroupType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Everybody` — O grupo é público para todos.
- `EverybodyInDomain` — O grupo é público para todos no mesmo domínio.
- `Unknown` — O tipo do grupo é desconhecido.

ConnectApi.ContentHubItemType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Any` — Inclui arquivos e pastas.
- `FilesOnly` — Inclui apenas arquivos.
- `FoldersOnly` — Inclui apenas pastas.

ConnectApi.ContentHubStreamSupport

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `ContentStreamAllowed`
- `ContentStreamNotAllowed`
- `ContentStreamRequired`

ConnectApi.ContentHubVariableType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `BooleanType`
- `DateTimeType`
- `DecimalType`
- `HtmlType`
- `IdType`

- IntegerType
- StringType
- UriType
- XmlType

ConnectApi.FeedElementCapabilityType

Essa enumeração tem estes novos valores.

- FeedEntityShare — Uma entidade de feed foi compartilhada com o elemento de feed.
- DirectMessage — O elemento de feed é uma mensagem direta.

ConnectApi.FeedSortOrder

Essa enumeração tem um valor novo e um valor atualizado.

- MostViewed — Organiza o feed pelo conteúdo mais visualizado. Esse valor está disponível somente para feeds Home quando `ConnectApi.FeedFilter` é definido como `UnansweredQuestions`.
- Relevance — Esse valor está disponível para feeds Company, Home e Topics.

ConnectApi.FeedType

Essa enumeração tem estes novos valores.

- DirectMessages — Contém todos os itens de feed das mensagens diretas do usuário de contexto.
- PendingReview — Contém todos os itens de feed e comentários com análise pendente.
- Streams — Contém todos os itens de feed de qualquer combinação de até 25 entidades com feed, como pessoas, grupos e registros, que o usuário de contexto assina em um fluxo.

ConnectApi.FilePreviewFormat

Essa nova enumeração especifica o formato da visualização de arquivo. Os valores são:

- Pdf — O formato da visualização é PDF.
- Svg — O formato da visualização é SVG compactado.
- Thumbnail — O formato da visualização é PNG de 240 x 180.
- ThumbnailBig — O formato da visualização é PNG de 720 x 480.
- ThumbnailTiny — O formato da visualização é PNG de 120 x 90.

ConnectApi.FilePreviewStatus

Essa nova enumeração especifica o status da visualização de arquivo. Os valores são:

- Available — A visualização está disponível.
- InProgress — A visualização está sendo processada.
- NotAvailable — A visualização não está disponível.
- NotScheduled — A geração da visualização não está programada ainda.

ConnectApi.FolderItemType

Essa nova enumeração tem estes valores.

- arquivo
- pasta

ConnectApi.GroupViralInvitationsStatus

Essa nova enumeração especifica o status de um convite viral para participar de um grupo. Os valores são:

- ActedUponUser — O usuário foi adicionado ao grupo. Foi enviado um email pedindo que o usuário visite o grupo.
- Invited — Foi enviado um email pedindo que o usuário se inscreva na organização.

- `MaxedOutUsers` — O grupo tem o número máximo permitido de membros.
- `MultipleError` — O usuário não foi convidado devido a múltiplos erros.
- `NoActionNeededUser` — O usuário já é membro do grupo.
- `NotVisibleToExternalInviter` — O usuário que está enviando o convite não pode acessar o usuário.
- `Unhandled` — Não foi possível adicionar o usuário ao grupo devido a um erro desconhecido.

ConnectApi.RecommendationExplanationType

Essa enumeração tem um valor novo.

- `ArticleHasRelatedContent` — Indica artigos que são recomendados por terem conteúdo relacionado a um artigo de contexto.

ConnectApi.SocialNetworkProvider

Essa enumeração tem estes novos valores.

- `KakaoTalk`
- `Kik`
- `Messenger`
- `QQ`
- `SMS`
- `Snapchat`
- `Telegram`

API

Acesse mais tipos de metadados e objetos de dados na API versão 39.0.

NESTA SEÇÃO:

[Objetos novos e alterados](#)

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

[SOSL](#)

Salesforce Object Search Language (SOSL) inclui uma nova cláusula `WITH HIGHLIGHT` e uma descrição atualizada do operador `" "`.

[API REST](#)

A API REST inclui recursos alterados e um recurso disponível ao público em geral para fazer várias solicitações simultaneamente.

[API SOAP](#)

A API SOAP inclui chamadas novas, alteradas e descontinuadas.

[API REST do Chatter](#)

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Nesta versão, você pode criar e gerenciar feeds personalizados com fluxos, enviar mensagens diretas, compartilhar publicações de feed, usar lembretes de atividade e mais.

[API REST de relatórios e painéis](#)

As melhorias da API REST de relatórios e painéis incluem um novo recurso que descreve tipos de relatório, permite que você crie relatórios e exclua instâncias de relatórios e inclua notificações de análise para assinaturas de relatório no Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

[API do Lightning – Visualização para o desenvolvedor](#)

Use a API do Lightning para criar aplicativos móveis nativos e aplicativos da Web personalizados com sua marca e aparência. Uma única solicitação REST retorna metadados, informações de layout e dados suficientes para exibir, editar ou criar um registro! A API do Lightning é compatível com a maioria dos objetos disponíveis no Lightning Experience.

[API em massa](#)

Agora a API em massa permite o uso da operação queryAll e de relacionamentos de SOQL. Além disso, estamos avançando para a próxima iteração da API em massa com uma versão piloto da API em massa 2.0. Essa nova API oferece uma interface simples para carregamento rápido de grandes quantidades de dados em sua organização do Salesforce.

[Mensagens](#)

Mensagens incluem aprimoramentos no recurso beta, Eventos de plataforma e um conector para API de streaming e Eventos de plataforma.

[API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos, chamadas e recursos novos e alterados.

[API de metadados](#)

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

[Serviços de dados](#)

É possível definir e consultar chaves primárias compostas referentes a BigObjects personalizados, e o SOQL assíncrono é compatível com outras funções.

[API de CTI aberta](#)

Agora você pode usar a CTI aberta para o Lightning Experience em aplicativos do console do Lightning.

[Outras alterações de API](#)

Atualizamos a terminologia do Data.com.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

[Novos objetos](#)

Estes objetos são novos.

[Objetos alterados](#)

Estes objetos foram alterados.

Novos objetos

Estes objetos são novos.

AssetTokenEvent

Representa um evento associado a um token de ativo, como a emissão de um token e o registro de um dispositivo conectado como ativo.

ForecastingUserPreference

Representa as seleções de previsão que o usuário fez, como opções de exibição, intervalo de data, tipo de previsão e moeda.

QuoteFeed

Representa um único item do feed na página de detalhes do registro de cotação.

SecurityCustomBaseline

Permite ler, criar e excluir linhas de base de segurança personalizadas definidas pelo usuário, que definem os padrões de segurança de uma organização.

Selo

Representa a especialidade de um usuário.

StampAssignment

Representa a atribuição de uma especialidade a um usuário.

VoiceCall

Representa uma chamada telefônica de Voz.

VoiceCallList

Representa uma lista priorizada de números para chamar.

VoiceCallListItem

Representa um único número de telefone em uma lista de chamada priorizada.

VoiceCallListShare

Representa uma entrada de compartilhamento em um VoiceCallList.

VoiceCallShare

Representa uma entrada de compartilhamento em um VoiceCall.

VoiceMailContent

Representa uma mensagem de correio de voz.

VoiceMailContentShare

Representa uma entrada de compartilhamento em um VoiceMailContent.

VoiceUserLine

Representa o número de telefone para encaminhamento de um usuário.

VoiceUserLineShare

Representa uma entrada de compartilhamento no número de telefone de um usuário.

VoiceVendorInfo

Representa informações sobre o fornecedor do provedor de voz.

VoiceVendorLine

Representa um número de telefone reservado no fornecedor.

VoiceVendorLineShare

Representa uma entrada de compartilhamento no número de telefone de um fornecedor.

Objetos alterados

Estes objetos foram alterados.

Objetos alterados**AccountContactRelation**

O nome do campo `CurrencyIsoCode` foi alterado para `AccountContactRelationshipCurrency`.

CampaignMemberStatus

- Agora o atributo `layoutable` é verdadeiro.
- A propriedade `nillable` do campo `SortOrder` foi alterada para `true`.

- A propriedade `updateable` do campo `Label` foi alterada para `true`.

Contrato

O campo `Status` não tem mais a propriedade `Padronizado` na criação.

Compromisso

Dependendo da versão da API, os erros com os campos `DurationInMinutes` e `EndTime` podem aparecer em diferentes locais.

- Versões 38.0 e anteriores – Os erros sempre aparecem no campo `DurationInMinutes`.
- Versões 39.0 e posteriores – Quando o campo `DurationInMinutes` não tem valor, os erros aparecem no campo `EndTime`. Caso contrário, aparecem no campo `DurationInMinutes`.

EmailMessage

Os campos a seguir foram adicionados:

- `MessageIdentifier` – O ID da mensagem de email.
- `ThreadIdentifier` – O ID do encadeamento de email ao qual a mensagem de email pertence.

EmailTemplate

O campo `RelatedEntityType` foi adicionado.

O campo `EntityType` foi descontinuado. Use o novo campo `RelatedEntityType`.

EventLogFile

O objeto `EventLogFile` tem os seguintes tipos de evento novos.

- Erro do Lightning
- Interação do Lightning
- Visualização de página do Lightning
- Desempenho do Lightning

Os campos a seguir foram adicionados ao tipo de evento `Login` como. Você pode usar `LOGIN_KEY` e `SESSION_KEY` em conjunto para identificar a sessão de um usuário de forma exclusiva. Por exemplo, use `LOGIN_KEY` e `SESSION_KEY` para mostrar o caminho de cliques de administradores do Salesforce no aplicativo enquanto eles estavam conectados como outro usuário. Muitos outros tipos de evento também incluem `LOGIN_KEY` e `SESSION_KEY`, oferecendo uma imagem completa da atividade do usuário em sua organização.

- `CPU_TIME` – O tempo de CPU usado para concluir uma solicitação, em milissegundos. Esse campo indica o nível de atividade que está ocorrendo na camada do servidor de aplicativo, destacando partes do código do Apex ou do Visualforce que precisam de refatoração.
- `LOGIN_KEY` – A string que une todos os eventos na sessão de login de um dado usuário. Começa com um evento de login e termina com um evento de logout, ou com a expiração da sessão do usuário.
- `RUN_TIME` – A quantidade de tempo que a solicitação levou, em milissegundos.
- `SESSION_KEY` – A string que une todos os eventos de uma sessão de atividade específica. Por exemplo, eventos de URI enquanto o usuário está interagindo com uma página Contas.
- `URI_ID_DERIVED` – O ID de 18 caracteres, sem distinção entre maiúsculas e minúsculas, do URI da página que está recebendo a solicitação.

Um campo foi adicionado ao tipo de evento `Login`. Você pode usar este campo para determinar se as tentativas de login dos usuários em sua organização do Salesforce foram bem-sucedidas.

- `LOGIN_STATUS` – O status da tentativa de login. No caso de logins bem-sucedidos, o valor é `LOGIN_NO_ERROR`. Todos os demais valores indicam erros ou problemas de autenticação. Para obter mais informações, consulte "Tipo de evento de login – Valores de `LOGIN_STATUS`" na *Referência de objetos do Salesforce e Force.com*.

ExternalDataSource

O novo campo `AuthProviderId` contém o ID do Salesforce do provedor de autenticação, que define o serviço que oferece o processo de login e aprova o acesso ao sistema externo.

Agora você pode definir o campo `isWritable` como `true` com o adaptador de organização cruzada do Salesforce Connect.

ExternalDataUserAuth

O novo campo `AuthProviderId` contém o ID do Salesforce do provedor de autenticação, que define o serviço que oferece o processo de login e aprova o acesso ao sistema externo.

FeedAttachment

O valor `FeedEntity` foi adicionado à lista de opções `Type`. `FeedEntity` é uma entidade de feed, como uma publicação, que é compartilhada. Disponível na API versão 39 e posterior no Lightning Experience.

FeedItem

O campo `HasFeedEntity` foi adicionado a `FeedItem`. `HasFeedEntity` indica se o item de feed tem uma entidade de feed, como uma publicação, como anexo. Disponível na API versão 39 e posterior ao compartilhar uma entidade de feed no Lightning Experience.

Lead

Os campos a seguir foram adicionados.

- `ActivityMetricId`
- `ScoreIntelligenceId`

LiveChatBlockingRule

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

LiveChatButton

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

LiveChatSensitiveDataRule

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

LiveChatUserConfig

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

MatchingRule

O campo a seguir foi adicionado.

SubjectSubType

Somente leitura. Indica se a regra de correspondência está definida para o subtipo `Person` de `Account`.

NamedCredential

O novo campo `AuthProviderId` contém o ID do Salesforce do provedor de autenticação, que define o serviço que oferece o processo de login e aprova o acesso ao sistema externo.

NetworkActivityAudit

Agora o campo `ParentEntityId` é compatível com mensagens diretas.

NetworkMember

O novo campo `PreferencesDisableDirectMessageEmail` foi adicionado. Quando definido como `false`, os membros da comunidade recebem notificações de mensagens diretas.

ObjectTerritory2AssignmentRule

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

OrderItem

O campo `Product2Id` foi adicionado.

PermissionSet

O campo `IsCustom` foi adicionado.

PresenceDeclineReason

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

PresenceUserConfig

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

QueueRoutingConfig

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação. Além disso, o campo a seguir foi adicionado:

- `OverflowAssigneeId` – O ID do usuário ou fila que é definido como destinatário de sobrecarga.

QuoteDocument

O campo `ContentVersionDocumentId` foi adicionado. Este campo é o ID de uma versão de documento.

QuoteLineItem

Na API 38.0 e anterior, quando `Product2Id` é preenchido com dados de `PricebookEntryId`, uma mensagem de erro é gerada. Na API 39.0 e posterior, `Product2Id` é tornado nulo, e `PricebookEntryId` é preenchido com os dados de `PricebookEntryId`.

Pricebook2

O campo `isArchived` foi adicionado.

Territory2Type

O campo `Language` não tem mais a propriedade Padronizado na criação.

TenantSecret

A lista de opções restrita `Type` foi adicionada com dois valores.

- `Data` – Um segredo do locatário que criptografa os dados armazenados no banco de dados do Salesforce. Inclui dados em arquivos, campos e anexos, mas não em arquivos de índice de pesquisa.
- `SearchIndex` – Um segredo do locatário que criptografa arquivos de índice de pesquisa.

VerificationHistory

Os campos a seguir têm novos valores de lista de opções.

- Campo `Atividade`
 - `ChangeEmail` – O usuário tentou alterar um endereço de email.
 - `ConnectToopher` – O usuário tentou conectar o Salesforce Authenticator.
 - `ConnectTotp` – O usuário tentou conectar um gerador de senha de uso único.
 - `ConnectU2F` – O usuário tentou registrar uma chave de segurança U2F.
- Campo `Política`
 - `PageAccess` – Verificação de identidade obrigatória para usuários que tentam realizar uma ação, como alterar um endereço de email ou adicionar um método de autenticação de dois fatores.

Voto

Os campos a seguir foram adicionados:

- `LastModifiedById` – ID do último usuário associado a este voto.

- `LastModifiedDate` – A data e hora da última modificação deste voto.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ver as ações de administradores do Salesforce que fizeram login como outro usuário](#)

SOSL

Salesforce Object Search Language (SOSL) inclui uma nova cláusula `WITH HIGHLIGHT` e uma descrição atualizada do operador `" "`.

NESTA SEÇÃO:

[Recurso alterado: `FIND {SearchQuery}`](#)

Agora a descrição do recurso `FIND` indica que o operador `" "` retorna correspondências para a ordem exata dos termos de pesquisa inseridos.

[Destacar termos correspondentes nos resultados de pesquisa com a cláusula `WITH HIGHLIGHT`](#)

`WITH HIGHLIGHT` é uma cláusula opcional que pode ser adicionada a uma consulta SOSL para pesquisas de conta, campanha, contato, lead, oportunidade, cotação e usuário. Nos resultados de pesquisa, a cláusula destaca os termos que correspondem à consulta, facilitando a identificação do conteúdo relevante.

Recurso alterado: `FIND {SearchQuery}`

Agora a descrição do recurso `FIND` indica que o operador `" "` retorna correspondências para a ordem exata dos termos de pesquisa inseridos.

Destacar termos correspondentes nos resultados de pesquisa com a cláusula `WITH HIGHLIGHT`

`WITH HIGHLIGHT` é uma cláusula opcional que pode ser adicionada a uma consulta SOSL para pesquisas de conta, campanha, contato, lead, oportunidade, cotação e usuário. Nos resultados de pesquisa, a cláusula destaca os termos que correspondem à consulta, facilitando a identificação do conteúdo relevante.

Por exemplo:

```
FIND {salesforce} IN ALL FIELDS RETURNING Account(Name,Description) WITH HIGHLIGHT
```



Nota: A cláusula `WITH HIGHLIGHT` não retorna fragmentos nos resultados de pesquisa. Para retornar fragmentos que incluem termos correspondentes destacados, use `WITH SNIPPET`.

API REST

A API REST inclui recursos alterados e um recurso disponível ao público em geral para fazer várias solicitações simultaneamente.

NESTA SEÇÃO:

[Fazer várias solicitações simultaneamente com o recurso Composto: agora disponível ao público em geral](#)

Imagine que você está criando um aplicativo móvel. Para reduzir o número de viagens de ida e volta entre o seu cliente e a Salesforce, convém fazer várias solicitações da API REST em uma única chamada. Você pensa no recurso `Lote`, mas `Lote` não permite passar informações entre subsolicitações. Você está sem sorte? Isso acabou! O recurso `Composto` permite fazer várias solicitações em uma única chamada e fornece um meio de referenciar os resultados de uma subsolicitação em subsolicitações posteriores.

Recurso alterado: Pesquisar uma string

O exemplo de corpo de resposta que inclui o parâmetro `metadata` foi alterado.

Recurso removido: FlexiPage

O recurso FlexiPage foi descontinuado na API versão 39.0 e também foi removido de todas as versões anteriores da API.

Fazer várias solicitações simultaneamente com o recurso Composto: agora disponível ao público em geral

Imagine que você está criando um aplicativo móvel. Para reduzir o número de viagens de ida e volta entre o seu cliente e a Salesforce, convém fazer várias solicitações da API REST em uma única chamada. Você pensa no recurso Lote, mas Lote não permite passar informações entre subsolicitações. Você está sem sorte? Isso acabou! O recurso Composto permite fazer várias solicitações em uma única chamada e fornece um meio de referenciar os resultados de uma subsolicitação em subsolicitações posteriores.

Composto é compatível com os seguintes recursos.

- Todos os recursos sObject (`vXX.X/subjects/`)
- O recurso Query (`vXX.X/query/?q=soql`)
- O recurso QueryAll (`vXX.X/queryAll/?q=soql`)

É possível haver até 25 subsolicitações em uma única chamada. Até 10 dessas subsolicitações podem ser operações de consulta, incluindo solicitações Query, QueryAll e "Query More" para obter o próximo lote de resultados de consulta.

Composto

```
/vXX.X/composite
```

Recurso alterado: Pesquisar uma string

O exemplo de corpo de resposta que inclui o parâmetro `metadata` foi alterado.

Este é o novo exemplo:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IghSLIAZ"
    },
    "Id" : "001D000000IghSLIAZ",
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IomazIAB"
    },
    "Id" : "001D000000IomazIAB",
  } ],
  "metadata" : {
    "entityMetadata" : [ {
      "entityName" : "Account",
      "fieldMetadata" : [ {
        "name" : "Name",
        "label" : "Account Name"
      } ]
    } ]
  }
}
```

```

    } } ]
  }
}
```

Recurso removido: FlexiPage

O recurso FlexiPage foi descontinuado na API versão 39.0 e também foi removido de todas as versões anteriores da API.

O recurso FlexiPage retornava uma lista de Páginas do Lightning e seus detalhes.

O ponto final REST `/vXX.X/flexiPage/` foi removido devido a essa descontinuação.

No entanto, você ainda pode obter metadados do FlexiPage por meio das APIs de Metadados e Conjunto de ferramentas.

API SOAP

A API SOAP inclui chamadas novas, alteradas e descontinuadas.

Chamadas novas, alteradas e descontinuadas

Chamadas descontinuadas

`describeFlexiPages()` e `DescribeFlexiPageResult` foram descontinuadas na API versão 39.0 e também foram removidas de todas as versões anteriores da API. No entanto, você ainda pode obter metadados do FlexiPage por meio das APIs de Metadados e Conjunto de ferramentas.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Nesta versão, você pode criar e gerenciar feeds personalizados com fluxos, enviar mensagens diretas, compartilhar publicações de feed, usar lembretes de atividade e mais.



Nota: Para criar experiências personalizadas do Chatter e de Comunidades no Salesforce, use [ConnectApi \(Chatter no Apex\)](#).

NESTA SEÇÃO:

[Recursos da API REST do Chatter novos e alterados](#)

[Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados](#)

[Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados](#)

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados

Lembretes de atividades

Obter informações sobre um lembrete de atividade no Salesforce Classic

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/reminders/activityId`.

Criar um lembrete de atividade no Salesforce Classic

Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/connect/reminders/activityId` com a nova Entrada de lembrete de atividade ou com parâmetros de consulta.

Excluir um lembrete de atividade no Salesforce Classic

Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/reminders/activityId`.

Atualizar um lembrete de atividade no Salesforce Classic

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/reminders/activityId` com a nova Entrada de lembrete de atividade ou com parâmetros de consulta.

Obter uma lista de lembretes de atividades futuras no Salesforce Classic

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/reminders/activities`.

Consultas assíncronas (piloto)**Filtrar BigObjects por campos booleanos**

O SOQL assíncrono permite a filtragem de BigObjects por campos booleanos.

Use MIN () e MAX () para consultar dados

Use as funções MIN () e MAX () para calcular o mínimo ou o máximo dos valores numéricos ou chararrays em uma única coluna.

 **Nota:** MIN () e MAX () não funcionam com listas de opções.

Use CALENDAR_YEAR () e CALENDAR_MONTH () para consultar dados

Use as funções CALENDAR_YEAR () e CALENDAR_MONTH () para retornar um número que representa o ano ou o mês de um campo dateTime.

Insira ou atualize resultados em sObject de destino

Para inserir e atualizar os resultados em um sObject de destino, use `targetExternalIdField` para especificar o sObject de destino. Inclua `"operation": "upsert"` na solicitação.

 **Nota:** Inserção ou atualização não é compatível com BigObjects.

Chatter**Obter os emojis compatíveis com a organização**

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/emojis`.

Para obter a lista, é necessário que os emojis estejam ativados na sua organização.

Obter o URL do feed de fluxos

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/streams/streamId`.

Obter todos os elementos de feed de um fluxo

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/streams/streamId/feed-elements`.

Obter fluxos para o usuário de contexto

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/streams`.

Criar um fluxo

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/chatter/streams` com a nova Entrada de fluxo do Chatter ou com parâmetros de consulta.

Obter informações sobre um fluxo

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/streams/streamId`.

Atualizar um fluxo

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/chatter/streams/streamId` com a nova Entrada de fluxo do Chatter ou com parâmetros de consulta.

Excluir um fluxo

Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/chatter/streams/streamId`.

Feeds do Chatter**Gostar ou não gostar mais de um comentário**

Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/chatter/comments/commentId/likes`. Para gostar de um comentário, defina o novo parâmetro `isLikedByCurrentUser` como `true`. Para não gostar mais de um comentário, defina-o como `false`.

Gostar ou não gostar mais de uma publicação

Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/chatter-likes/items`. Para gostar de uma publicação, defina o novo parâmetro `isLikedByCurrentUser` como `true`. Para não gostar mais de uma publicação, defina-o como `false`.

Acessar o recurso de compartilhamento de entidade de feed de um elemento de feed

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/feed-entity-share`.

Atualizar um elemento de feed com uma entidade de feed compartilhada

Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId` com a Entrada de item do feed e a nova Entrada do recurso de compartilhamento de entidade de feed.

Criar um elemento de feed que tenha uma entidade de feed compartilhada

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/chatter/feed-elements` com a Entrada de item do feed e a nova Entrada do recurso de compartilhamento de entidade de feed.



Nota: Não é mais possível usar o parâmetro de solicitação `originalFeedItemId` para o recurso `/chatter/feed-elements` a fim de compartilhar elementos de feed.

Obter o URL para o feed de mensagem direta

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/direct-messages`.

Obter todos os elementos do feed de mensagem direta

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/direct-messages/feed-elements`.

Acessar o recurso de mensagem direta de um elemento de feed

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message`.

Obter todos os membros de uma mensagem direta

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message/members`.

Atualizar uma mensagem direta

Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId` com a Entrada de item do feed e a nova Entrada de recurso de mensagem direta.

Criar uma mensagem direta

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/chatter/feed-elements` com a Entrada de item do feed e a nova Entrada do recurso de mensagem direta.

Obter uma lista das principais perguntas sem resposta em uma comunidade

Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/connect/communities/communityId/chatter/feeds/home/feed-elements`. Defina o parâmetro `filter` como `UnansweredQuestions` e o parâmetro `sort` como `MostViewed`.

Obter o URL do feed de análise pendente

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/pending-review`.

Obter todas as publicações e comentários com análise pendente

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/pending-review/feed-elements`.

Espaços de trabalho de conteúdo**Obter as permissões de um usuário para um espaço de trabalho de conteúdo**

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/content/workspaces/workspaceId/permissions/userId`

Serviços de campo de mesclagem de email**Ver uma lista de campos de mesclagem de um objeto específico**

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/email-merge-fields`.

Arquivos**Compartilhar um arquivo de ativos com várias organizações, comunidades e espaços de trabalho de conteúdo**

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/connect/files/fileId/asset` com o novo parâmetro `shareWithIds`.



Nota: Na versão 38.0, o parâmetro `shareWith` permitia compartilhar com uma única organização, comunidade ou espaço de trabalho de conteúdo. Na versão 39.0, não há mais suporte para `shareWith`. Use o parâmetro `shareWithIds` para compartilhar com uma ou mais organizações, comunidades ou espaços de trabalho.

Obter informações sobre uma imagem de arquivo

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/files/fileId/image`.

Files Connect**Criar uma referência de arquivo usando um URI de arquivo externo**

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/connect/files/users/userId` com o novo parâmetro `repositoryFileUri` ou a Entrada de arquivo atualizada.

Grupos**Convidar usuários internos e externos para participar de um grupo**

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/chatter/groups/group/groupId/invite` com a nova Entrada de coleção de convites.

Tópicos gerenciados**Obter os tópicos gerenciados associados a uma lista de até 100 tópicos**

Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/connect/communities/communityId/managed-topics` com o parâmetro `recordIds`, que é uma lista de até 100 IDs de tópico.

Compartilhar atividade capturada

Compartilhar um email ou evento capturado pela Captura de atividade automatizada

Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/salesforce-inbox/shared-activities/activityId` com a nova Entrada de compartilhamento de atividade capturada.

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados

Lembretes de atividades

Entrada de lembrete de atividade

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `isReminderDisplayed` – Indica se o lembrete de atividade é exibido.
- `reminderDateTime` – Data e hora de exibição do lembrete de atividade.

Chatter

Entrada de fluxo do Chatter

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `description` – Descrição do fluxo, com até 1.000 caracteres.
- `name` – Nome do fluxo, com até 120 caracteres.
- `subscriptionsToAdd` – Lista de até 25 entidades cujos feeds estão incluídos no fluxo.
- `subscriptionsToRemove` – Lista de entidades cujos feeds foram removidos do fluxo.

Entrada de assinatura de fluxo

Este novo corpo de solicitação tem uma propriedade.

- `entity` – ID de qualquer entidade com feed ativado, como um grupo, registro ou usuário, que o usuário de contexto pode acessar. Quando está assinado, o feed da entidade é incluído no fluxo de feed.

Feeds do Chatter

Entrada de capacidade de mensagem direta

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `membersToAdd` – Lista de IDs de usuário dos membros a serem incluídos na mensagem direta.
- `subject` – Assunto da mensagem direta.

Entrada de recursos de elemento de feed

Esse corpo de solicitação tem estas propriedades novas.

- `directMessage` – Descreve a mensagem direta.
- `feedEntityShare` – Descreve a entidade de feed compartilhada com o elemento de feed.

Entrada de capacidade de compartilhamento de entidade de feed

Este novo corpo de solicitação tem uma propriedade.

- `feedEntityId` – ID da entidade a ser compartilhada com um elemento de feed.

Entrada de item do feed

Não há mais suporte para a propriedade `originalFeedItemId`. Em seu lugar, use a propriedade `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId`.

Files Connect

Entrada de arquivo

Esse corpo de solicitação tem uma propriedade nova.

- `repositoryFileUri` – URL do arquivo externo.

Grupos

Entrada de coleção de convites

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `invitees` – Lista de endereços de email aos quais enviar o convite.
- `message` – Mensagem para incluir no convite.

Compartilhar atividade capturada

Entrada de compartilhamento de atividade capturada

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `groupsToShareWith` – Lista de IDs dos grupos com os quais compartilhar a atividade. Válido somente se `sharingType` for `MyGroups`.
- `sharingType` – Tipo de operação de compartilhamento.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados

Lembretes de atividades

Lembrete de atividade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `entityId` — ID da atividade (tarefa ou evento).
- `isReminderDisplayed` — Indica se o lembrete é exibido para o usuário.
- `message` — Assunto da atividade.
- `platformActionGroups` — Lista de grupos de ação com links de ação disponíveis para o lembrete de atividade.
- `reminderDate` — Data e hora de vencimento do lembrete.

Coleção de lembretes de atividade

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `reminders` — Lista de lembretes de atividades futuras.

Chatter

Fluxo do Chatter

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `createdAt` — Data em que o fluxo foi criado.
- `description` — Descrição do fluxo.
- `id` — ID do fluxo com 18 caracteres.
- `name` — Nome do fluxo.
- `subscriptions` — Lista de entidades cujos feeds estão incluídos no fluxo.

- `url` — URL para o fluxo.

Coleção de fluxos do Chatter

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` — URL para a página atual de fluxos.
- `items` — Lista de fluxos.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página de fluxos.
- `total` — Número total de fluxos na coleção.

Emoji

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `category` — Categoria do emoji.
- `shortcut` — Atalho do emoji.
- `unicodeCharacter` — Caractere Unicode do emoji.

Coleção de emojis

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `emojis` — Coleção de emojis.

Erro com saída

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `enhancedErrorType` — Contém mais informações sobre um conflito de solicitação de inscrição em grupo.

Recursos

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `feedStreamEnabled` — Indica se os fluxos de feed do Chatter estão ativados na organização.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream` — Especifica o número máximo de entidades com feed ativado que é possível assinar em um fluxo do Chatter.
- `maxStreamsPerPerson` — Especifica o número máximo de fluxos do Chatter que um usuário pode ter.

Emojis com suporte

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `supportedEmojis` — Coleção de emojis compatíveis.

Feeds do Chatter

Recurso de mensagem direta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `members` — Membros incluídos na mensagem direta.
- `subject` — Assunto da mensagem direta.

Coleção de membros da mensagem direta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token de página para acessar a página atual de membros da mensagem direta.
- `currentPageUrl` — URL da página atual dos membros da mensagem direta.
- `nextPageToken` — Token de página para acessar a próxima página de membros da mensagem direta.
- `nextPageUrl` — URL para a próxima página de membros da mensagem direta.
- `users` — Coleção de membros da mensagem direta.

Recursos de elemento de feed

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `directMessage` — Se um elemento de feed tem esse recurso, é uma mensagem direta.
- `feedEntityShare` — Se um elemento de feed tem esse recurso, uma entidade de feed é compartilhada com ele.

Resumo de entidade de feed não indisponível

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actor`
- `body`
- `createdDate`
- `feedElementType`
- `ID`
- `isEntityAvailable`
- `pai`
- `relativeCreatedDate`
- `url`

Todas essas propriedades são `null`, exceto por `isEntityAvailable`, que é `false`.

Recurso de compartilhamento de entidade de feed

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `feedEntity` — Resumo da entidade de feed compartilhada com o elemento de feed.

Item do Feed

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `isSharable` — Indica se é possível compartilhar o item de feed.



Nota: A propriedade `canShare` não pode mais ser usada.

Resumo do item do feed

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actor` — Entidade que criou a entidade de feed.
- `body` — Informações sobre a entidade de feed.
- `capabilities` — Contêiner de todos os recursos que podem ser incluídos em um item de feed.
- `createdDate` — String de data ISO8601, por exemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z, do momento em que a entidade foi criada.
- `feedElementType` — Tipo de entidade de feed.
- `header` — Título da publicação. Essa propriedade contém o texto simples renderizável de todos os segmentos da mensagem. Quando um cliente não sabe como renderizar um tipo de elemento de feed, deve renderizar esse texto.
- `id` — ID da entidade de feed com 18 caracteres.
- `isEntityAvailable` — Especifica se a entidade está disponível. Quando é `false`, o usuário não tem acesso à entidade, ou a entidade foi excluída.
- `modifiedDate` — O horário em que o item de feed foi modificado, no formato de string de data ISO8601, por exemplo: 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `originalFeedItem` — Referência ao item de feed original caso este item de feed seja um item compartilhado; do contrário, é `null`.

- `originalFeedItemActor` — Contém informações sobre o publicador original do item de feed, caso esse item de feed seja um item compartilhado; caso contrário, `null`.
- `parent` — Pai da entidade de feed.
- `photoUrl` — URL da foto associada ao item de feed.
- `relativeCreatedDate` — Data de criação relativa, por exemplo, "2h atrás".
- `url` — URL para a entidade de feed.
- `visibility` — Especifica quem pode ver um item de feed.

Conta social

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `socialPersonaId` — ID da personalidade social, caso `externalSocialAccountId` não esteja disponível.

Espaços de trabalho de conteúdo

Permissão de espaço de trabalho

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `canAddFileComments` — Especifica se o usuário pode adicionar comentários a arquivos no espaço de trabalho.
- `canAddFiles` — Especifica se o usuário pode adicionar arquivos ao espaço de trabalho.
- `canAddFilesOnBehalfOfOthers` — Especifica se o usuário pode adicionar arquivos ao espaço de trabalho em nome de outras pessoas.
- `canArchiveFiles` — Especifica se o usuário pode arquivar arquivos no espaço de trabalho.
- `canAttachOrShareFilesToFeed` — Especifica se o usuário pode anexar ou compartilhar arquivos no espaço de trabalho a um feed.
- `canDeleteFiles` — Especifica se o usuário pode excluir arquivos no espaço de trabalho.
- `canDeliverContent` — Especifica se o usuário pode criar uma entrega de conteúdo usando arquivos no espaço de trabalho.
- `canFeatureFiles` — Especifica se o usuário pode destacar arquivos no espaço de trabalho.
- `canManageWorkspace` — Especifica se o usuário pode realizar alguma ação no espaço de trabalho ou alterar a associação ao espaço de trabalho.
- `canModifyFileComments` — Especifica se o usuário pode modificar comentários em arquivos no espaço de trabalho.
- `canOrganizeFilesAndFolders` — Especifica se o usuário pode organizar arquivos e pastas no espaço de trabalho.
- `canTagFiles` — Especifica se o usuário pode adicionar marcações a arquivos no espaço de trabalho.
- `canViewFileComments` — Especifica se o usuário pode visualizar comentários em arquivos no espaço de trabalho.

Serviços de campo de mesclagem de email

Campo de mesclagem de email

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `entityToMergeFieldsMap` — Mapa para vários objetos e suas coleções de campos de mesclagem.

Coleção de campos de mesclagem de email

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `mergeFields` — Lista de campos de mesclagem de um único objeto.

Arquivos

Arquivo de imagem

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `masterDetail` — Detalhes da imagem original.
- `renditionDimensions` — Dimensões de representação disponíveis da imagem original.

Detalhe do arquivo de imagem

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `height` — Altura da imagem em pixels.
- `imageFormat` — Formato da imagem.
- `orientation` — Valor de orientação EXIF da imagem, se estiver presente.
- `width` — Largura da imagem em pixels.

Grupos

Convidar

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `email` — Endereço de email do usuário.
- `status` — Especifica o status de um convite para participar de um grupo. Os valores são:
 - `ActedUponUser` — O usuário foi adicionado ao grupo. Foi enviado um email pedindo que o usuário visite o grupo.
 - `Invited` — Foi enviado um email pedindo que o usuário se inscreva na organização.
 - `MaxedOutUsers` — O grupo tem o número máximo permitido de membros.
 - `MultipleError` — O usuário não foi convidado devido a múltiplos erros.
 - `NoActionNeededUser` — O usuário já é membro do grupo.
 - `NotVisibleToExternalInviter` — O usuário que está enviando o convite não pode acessar o usuário.
 - `Unhandled` — Não foi possível adicionar o usuário ao grupo devido a um erro desconhecido.
- `userId` — ID do usuário.

Coleção de convites

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `invitations` — Coleção de convites.

Compartilhar atividade capturada

Compartilhar resultado da atividade capturada

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `success` — Especifica se a operação de compartilhamento teve sucesso ou não.

Usuários

Selo

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `description` — Descrição do selo.
- `id` — ID do selo.

- `imageUrl` — URL da imagem do selo.
- `label` — Rótulo do selo.

Detalhes do usuário

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `stamps` — Coleção dos selos do usuário.

Resumo do usuário

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `stamps` — Coleção dos selos do usuário.

API REST de relatórios e painéis

As melhorias da API REST de relatórios e painéis incluem um novo recurso que descreve tipos de relatório, permite que você crie relatórios e exclua instâncias de relatórios e inclua notificações de análise para assinaturas de relatório no Lightning Experience.

Novos recursos e parâmetros: Tipos de relatório, lightningSubscribe

A API REST de relatórios e painéis inclui um novo recurso que descreve os tipos de relatórios, e um novo parâmetro fica disponível para que o ponto final das Notificações de análise descreva as assinaturas do Lightning.

URI do recurso	Métodos HTTP com suporte	Descrição
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes</code>	OBTER	Retorna uma lista de tipos de relatório.
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes/tipo reportType</code>	OBTER	Retorna informações sobre o tipo de relatório especificado.
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications?~~source=LightningSubscription~~</code>	OBTER PUBLICAR	Retorna uma lista de notificações recentes (GET). Cria uma notificação de análise (POST).
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications/limits?~~source=LightningSubscription~~</code>	OBTER	Verifique para ver quantas outras notificações de análise você pode criar. Não há limite organizacional ao número de notificações de análise. Em vez disso, o limite é por usuário.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor de API REST de relatórios e painéis](#).

Novos métodos

Agora, você pode criar novos relatórios e excluir instâncias de relatório utilizando novos métodos da API REST de relatórios e painéis.

Recurso	Método HTTP suportado	Descrição
/services/data/v39.0/analytics/reports	PUBLICAR	Crie um novo relatório.
/services/data/v39.0/analytics/reports/<report ID>/instances/<report instance ID>	DELETE	Se a determinada instância de relatório tiver um status de Sucesso ou Erro, exclua a instância do relatório.

Para obter mais informações sobre esses métodos, consulte o [Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis](#).

Recursos alterados: Descrição do painel **dashboardMetadata** e resultados do painel

A API REST de relatórios e painéis inclui novas propriedades para descrever os filtros de hierarquia de papéis, cores do valor da lista de opções e fotos do Chatter.

Painéis

O recurso Descrição do painel contém novas propriedades e possui um novo parâmetro.

Propriedade	Tipo	Descrição
canUseStickyFilter	Booleano	Indica se os filtros do painel continuam depois de fechar o painel (<code>true</code>) ou não (<code>false</code>). Os filtros que continuam mantêm o painel filtrado na próxima vez que você abri-lo. Os filtros persistem para usuários de acordo com o usuário, portanto, se você aplicar um filtro, ele não continua valendo para outras pessoas.
dashboardType	String	Indica se um painel é um painel dinâmico, um painel com usuários em execução ou um painel padrão. Os valores possíveis são: <code>SpecifiedUser</code> — Os leitores do painel visualizam os dados como se fossem a pessoa especificada por <code>runningUser</code> <code>LoggedInUser</code> — Os leitores do painel visualizam os dados como si mesmos. O painel é um painel dinâmico. <code>MyTeamUser</code> — Os leitores do painel visualizam os dados como a pessoa especificada por <code>runningUser</code> por padrão. Se eles tiverem a permissão de usuário "Exibir todos os dados", eles poderão alterar o <code>runningUser</code> para qualquer pessoa. Se eles tiverem a permissão de usuário "Visualizar os painéis da minha equipe", eles poderão alterar o <code>runningUser</code> para pessoas subordinadas a eles na hierarquia de papéis.

O objeto `Filtros` contém uma propriedade nova.

Propriedade	Tipo	Descrição
errorMessage	Booleano	Se não houver erros com um filtro de painel, então <code>null</code> . Caso contrário, a mensagem de erro é retornada.

Um novo parâmetro de URL está disponível.

Parâmetro	Descrição
loadComponentData <code>/services/data/v39.0/analytics/dashboards/01Z00000008jjjM/describe?loadComponentProperties=false</code>	Opcional. Especifica se é necessário ou não retornar propriedades para cada componente do painel. O valor padrão é <code>true</code> . Os valores válidos são: <code>true</code> — Retorna propriedades do componente. <code>false</code> — Não retorna propriedades do componente. Em vez disso, o valor das propriedades retorna <code>null</code>.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor de API REST de relatórios e painéis](#).

API do Lightning – Visualização para o desenvolvedor

Use a API do Lightning para criar aplicativos móveis nativos e aplicativos da Web personalizados com sua marca e aparência. Uma única solicitação REST retorna metadados, informações de layout e dados suficientes para exibir, editar ou criar um registro! A API do Lightning é compatível com a maioria dos objetos disponíveis no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer Edition**



Nota: A API do Lightning está disponível como Visualização para desenvolvedor em todas as organizações DE. Para usar a API em outro tipo de organização, entre em contato com a Salesforce.

Conheça a API do Lightning

O URL básico da API do Lightning é

`https://{your_instance}.salesforce.com/services/data/v{api_version}/lapi.`

Para obter os metadados e os dados para exibir um registro, o código faz uma simples solicitação REST a um recurso.

```
GET /lapi/record-ui/001R00000003GeJ1IAK
```

Nos bastidores, o Salesforce realiza o trabalho pesado.

- Verifica as configurações de segurança de nível de campo, configurações de compartilhamento e permissões.
- Faz consultas SOQL para obter dados de registro.
- Obtém metadados de objeto e informações sobre tema.
- Obtém informações de layout.

Você é um desenvolvedor de sorte, porque o Salesforce transforma os resultados em uma resposta JSON simples de usar, com todas as informações necessárias para exibir um registro.



Dica: O [Guia do desenvolvedor da API do Lightning](#) contém um guia de início rápido passo a passo para você começar. Para resumir a versão do guia de início rápido: abra o [Workbench](#), faça login em uma organização DE e faça uma solicitação a um recurso da API do Lightning!

Autorização

Assim como as demais APIs REST do Salesforce, a API do Lightning usa OAuth 2.0.

Controle de versões

A API do Lightning tem versões controladas. Especifique o número da versão da API em cada solicitação.

```
GET https://{your_instance}.salesforce.com/services/data/v39.0/lapi
```

Filtragem de resposta

A API do Lightning é criada com a mesma estrutura REST da API REST do Chatter e observa as mesmas [regras de filtragem](#).

Além disso, vários recursos da API do Lightning permitem o uso de outros parâmetros que alteram a resposta de forma a incluir o que sua UI precisa.

- **formFactor** – O tamanho de exibição de layout do registro.
 - **Large** – (Padrão) Use esse valor para obter um layout para exibição em desktop.
 - **Medium** – Use esse valor para obter um layout para exibição em tablet.
 - **Small** – Use esse valor para obter um layout para exibição em celular.
- **layoutType** – O tipo de layout do registro.
 - **Compact** – Use esse valor para obter um layout contendo os principais campos de um registro.
 - **Full** – (Padrão) Use esse valor para obter um layout completo.
- **mode** – O modo de acesso do registro. Esse valor determina os campos a serem obtidos do layout. Os layouts têm campos diferentes para os modos de criação, edição e visualização. Por exemplo, os campos de fórmula são renderizados em modo de exibição, mas não no modo de criação, pois são calculados no tempo de execução, como fórmulas em uma planilha.
 - **Create** – Use esse modo para criar uma UI que permita que o usuário crie um registro. Esse modo é usado pelo recurso `/lapi/record-defaults/create/{apiName}`.
 - **Edit** – Use esse modo para criar uma UI que permite que o usuário edite um registro. Esse modo é usado pelo recurso `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}`.
 - **View** – (Padrão) Use esse modo para criar uma UI que exibe um registro.

Manipulação de erros

O cabeçalho de resposta contém um código de status HTTP. Se a resposta não for bem-sucedida, seu corpo conterá uma mensagem de erro e, se apropriado, informações sobre o campo ou objeto em que o erro ocorreu.

Limitação de frequência

As solicitações da API do Lightning estão sujeitas a limitação de frequência. A API do Lightning tem limite por usuário, por aplicativo e por hora. Quando você excede o limite de frequência, todos os recursos da API do Lightning retornam o código de erro 503 Serviço indisponível.

Recursos

Use os recursos da versão piloto da API do Lightning para exibir 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}`

UI de registro – GET

```
GET /lapi/record-ui/{recordIds}
    [?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
    &formFactor={formFactor}&optionalFields={fieldNameList}]
```

Esse é o principal recurso da API do Lightning. Use para obter informações de layout, metadados e dados para criar uma UI para um único registro ou uma coleção de registros. A resposta inclui três corpos de resposta aninhados:

- `layouts` – Um mapa associando os nomes da API de objeto a informações de layout de cada objeto
- `objectInfos` – Um mapa associando os nomes da API de objeto a metadados de cada objeto
- `records` – Um mapa associando os IDs de registro aos dados de cada registro

Layout do registro – GET

```
GET /lapi/layout/{objectApiName}
    [?formFactor={formFactorType}&layoutType={layoutType}
    &mode={mode}&recordTypeId={recordTypeId}]
```

Obtenha o layout de um registro específico em fator de forma, tipo de layout e modo específicos.

A resposta é também o corpo de resposta `layouts` aninhado retornado de `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` e o corpo de resposta de `layout` aninhado retornado de `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` e `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Informação de objeto – GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}
    [?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
    &recordTypeId={recordTypeId}]
```

Obtenha os metadados de um objeto referentes a um ou mais tipos de layout e modos.

A resposta é também o corpo de resposta `objectInfos` aninhado retornado de `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` e o corpo de resposta de `objectInfo` aninhado retornado de `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` e `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Registro – GET, PATCH (atualização), 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}
```

Obtenha, atualize e exclua dados de um registro específico.

A resposta é também o corpo de resposta `records` aninhado retornado de `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` e o corpo de resposta de `record` aninhado retornado de `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` e `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Registro – GET em lote

```
GET /lapi/records/batch/{recordIds}?layoutTypes={layoutTypeList}
[&modes={modeList}&optionalFields={optionalFieldList}]

GET /lapi/records/batch/{recordIds}?fields={fieldList}
[&optionalFields={optionalFieldList}]
```

Obtenha dados para um lote de registros. A resposta contém dados de registro ou informações de erro para cada registro no lote.

Registro – POST (criar)

```
POST /lapi/records

{
  "apiName": "Account",
  "fields": {
    "Name": "Universal Containers"
  }
}
```

Crie um registro.

Antes de criar um registro, obtenha os valores padrão do registro. Faça uma solicitação para `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}` ou `/lapi/record-defaults/create/{apiName}` para clonar um registro atual ou criar um registro, respectivamente.

Clonar padrões de registro – GET

```
GET
/lapi/record-defaults/clone/{recordId} [ ?formFactor={ formFactor} &recordTypeId={ recordTypeId} ]
```

Obtenha os valores padrão de campos para clonar um registro. Depois de obter os valores padrão, faça uma solicitação para `POST /lapi/records` para criar o registro.

A resposta inclui três corpos de resposta aninhados.

- `layout` – Informações do layout do objeto
- `objectInfo` – Metadados do objeto
- `record` – Dados de cada registro

Criar padrões de registro – GET

```
GET
/lapi/record-defaults/create/{apiName} [ ?formFactor={ formFactor} &recordTypeId={ recordTypeId} ]
```

Obtenha os valores padrão de campos para um novo registro de um objeto específico. Depois de obter os valores padrão, faça uma solicitação para `POST /lapi/records` para criar o registro.

A resposta inclui três corpos de resposta aninhados.

- `layout` – Informações do layout do objeto
- `objectInfo` – Metadados do objeto
- `record` – Dados de cada registro

Valores de lista de opções – GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}/{fieldApiName}
```

Obtenha os valores de uma lista de opções.

Quando você faz uma solicitação a `/lapi/record-ui/{recordIds}` ou `/lapi/object-info/{objectApiName}`, se a resposta incluir um campo de lista de opções, incluirá também a propriedade `picklistValueUrl`. Essa propriedade contém um recurso Valores de lista de opções com `{objectApiName}`, `{recordTypeId}` e `{fieldApiName}` preenchidos, como no exemplo a seguir.

```
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 em massa

Agora a API em massa permite o uso da operação `queryAll` e de relacionamentos de SOQL. Além disso, estamos avançando para a próxima iteração da API em massa com uma versão piloto da API em massa 2.0. Essa nova API oferece uma interface simples para carregamento rápido de grandes quantidades de dados em sua organização do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Agora a API em massa permite consultas mais complexas](#)

As consultas em massa agora permitem o uso da operação `queryAll` e de relacionamentos de SOQL.

[Apresentando a API em massa 2.0 \(piloto\)](#)

A API em massa 2.0 oferece uma interface simples para carregamento rápido de grandes quantidades de dados em uma organização do Salesforce.

Agora a API em massa permite consultas mais complexas

As consultas em massa agora permitem o uso da operação queryAll e de relacionamentos de SOQL.

A operação queryAll

A operação queryAll retorna registros que foram excluídos devido a uma mesclagem ou exclusão. A operação queryAll também retorna informações sobre registros de Tarefa e Evento arquivados. Para fazer uma solicitação queryAll, defina o campo operation do recurso JobInfo como queryAll. Para obter mais informações sobre consultas em massa, consulte [Usar consulta em massa](#) no *Guia do desenvolvedor da API em massa*.

Relacionamentos de SOQL

As consultas de relacionamento percorrem relacionamentos de pai para filho e de filho para pai entre objetos a fim de filtrar e retornar resultados. Agora você pode usar relacionamentos de SOQL em consultas em massa. Para obter mais informações sobre relacionamentos de SOQL, consulte [Usar consultas de relacionamento](#) na *Referência de SOQL e SOSL do Force.com*.

Apresentando a API em massa 2.0 (piloto)

A API em massa 2.0 oferece uma interface simples para carregamento rápido de grandes quantidades de dados em uma organização do Salesforce.

 **Nota:** Fornecemos a API em massa 2.0 a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. A API em massa 2.0 está sujeita a alterações e não está disponível ao público em geral a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

A API em massa 2.0 inclui os seguintes recursos.

Compatibilidade com OAuth 2.0

A API em massa 2.0 é compatível com todos os fluxos do OAuth que são compatíveis com as demais APIs REST do Salesforce.

Organização em lote automática de arquivos

A API em massa 2.0 simplifica o carregamento de grandes quantidades de dados dividindo os arquivos em lotes automaticamente. Basta carregar um arquivo CSV com os dados de registro e conferir depois quando os resultados estiverem prontos.

Limites diários com base no número de registros

Em vez de limitar a quantidade de dados carregados diariamente pela quantidade de lotes, a API em massa 2.0 usa um limite de registros totais carregados. No piloto, o limite é de 1.000.000 de registros a cada 24 horas.

Mensagens

Mensagens incluem aprimoramentos no recurso beta, Eventos de plataforma e um conector para API de streaming e Eventos de plataforma.

NESTA SEÇÃO:

[Forneça eventos personalizáveis com eventos de plataforma \(beta\)](#)

Os eventos de plataforma simplificam o processo de comunicar alterações e reagir a elas sem escrever uma lógica complexa. Os editores e assinantes se comunicam por meio de eventos.

Vários assinantes podem escutar o mesmo evento e realizar ações diferentes. Esta mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic. Você pode definir eventos de plataforma somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em:

**Performance, Unlimited,
Enterprise e Developer
Editions**

[Assine facilmente a API de streaming no Java com um conector de EMP](#)

O conector de Plataforma de Mensagens Corporativas (EMP) simplifica o processo de assinatura de eventos de streaming e de plataforma no Java por meio do CometD. Também permite a reprodução de eventos antigos com streaming durável. Você não precisa escrever uma lógica complexa para implantar essas funções! Ao usar o conector de EMP, chame as funções fornecidas para efetuar login e assinar um canal.

Forneça eventos personalizáveis com eventos de plataforma (beta)

Os eventos de plataforma simplificam o processo de comunicar alterações e reagir a elas sem escrever uma lógica complexa. Os editores e assinantes se comunicam por meio de eventos. Vários assinantes podem escutar o mesmo evento e realizar ações diferentes. Esta mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic. Você pode definir eventos de plataforma somente no Salesforce Classic.



Nota: Essa versão contém uma versão beta dos Eventos de plataforma, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Para obter informações sobre a ativação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce. Os Eventos de plataforma não estarão disponíveis ao público em geral a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre Eventos de plataforma na [Comunidade de sucesso](#).

Use eventos de plataforma para fornecer notificações personalizadas seguras e escaláveis no Salesforce ou de origens externas. Defina campos para personalizar seu evento de plataforma. Seu evento de plataforma personalizado determina os dados de evento que a Plataforma Force.com pode produzir ou consumir.

Utilizando eventos de plataforma, os editores podem enviar dados de evento personalizados por meio do Apex ou de uma API. Os assinantes podem receber notificações personalizadas do Salesforce ou de um sistema externo e responder com ações usando o Apex ou clientes CometD. Por exemplo, um sistema de software que monitora uma impressora pode realizar uma chamada de API para publicar um evento quando o nível de tinta estiver baixo. O evento personalizado de impressora pode conter campos personalizados referentes ao modelo de impressora, número de série e nível de tinta. O evento é processado no Salesforce por um acionador do Apex que faz o pedido de um novo cartucho.

Defina seu evento de plataforma

Defina seu evento de plataforma na página Eventos de plataforma da interface do usuário do Salesforce. Em Configuração, insira *Eventos de plataforma* na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Eventos de plataforma**.

Eventos de plataforma são sObjects, semelhantes a objetos personalizados, mas com algumas limitações. Notificações de eventos são instâncias de eventos de plataforma. Diferentemente dos sObjects, não é possível atualizar notificações de eventos. Também não é possível exibi-las na interface do usuário. Quando definições de eventos de plataforma são excluídas, a remoção é permanente.

Melhorias de Eventos de plataforma (beta) na versão Spring '17

Eventos de plataforma (beta) estava disponível na última versão. Nesta versão, fizemos as seguintes melhorias e alterações.

Aplicação de atributos de campo de evento

Novos registros de evento de plataforma são validados para aplicar os atributos de seus campos personalizados. Os atributos de campo incluem os atributos Obrigatório e Padrão, a precisão dos campos de número e o tamanho máximo dos campos de texto.

Suporte a teste do Apex

Você pode publicar eventos de plataforma em testes do Apex e testar seus acionadores do Apex associados.

Número de redisparsos do acionador

Uma nova classe, `EventBus.TriggerContext`, fornece informações sobre o acionador em execução atualmente. As informações incluem o número de vezes que o acionador foi redispornado com `EventBus.RetryableException`, permitindo definir um limite para o número de redisparsos.

Suporte para empacotamento e API de metadados

Você pode adicionar eventos de plataforma e seus acionadores do Apex a pacotes. A API de metadados permite o uso de eventos de plataforma por meio do tipo `CustomObject`.

Limites

Foram adicionados novos limites para publicação de eventos de plataforma, entrega de eventos a clientes do CometD e definições de eventos.

O suporte para `Databinding.ObjectMapper` foi removido

Os métodos `transform` da classe `Databinding.ObjectMapper` foram descontinuados e serão removidos em uma versão futura.

Para saber mais sobre eventos de plataforma, consulte o [Guia do desenvolvedor de eventos de plataforma \(beta\)](#).

Assine facilmente a API de streaming no Java com um conector de EMP

O conector de Plataforma de Mensagens Corporativas (EMP) simplifica o processo de assinatura de eventos de streaming e de plataforma no Java por meio do CometD. Também permite a reprodução de eventos antigos com streaming durável. Você não precisa escrever uma lógica complexa para implantar essas funções! Ao usar o conector de EMP, chame as funções fornecidas para efetuar login e assinar um canal.

O conector de EMP é baseado em Java 8 e usa o CometD versão 3.0.9. O conector é compatível com `PushTopic`, eventos de streaming genéricos e eventos de plataforma. Também permite o uso de autenticação por nome de usuário e senha e autenticação por token de portador do OAuth.



Exemplo: Este exemplo de Java efetua login com o nome de usuário e senha especificados e realiza um handshake com o CometD. Em seguida, assina um `PushTopic` chamado `myTopic` com o nome de canal `/topic/myTopic`. O ID de reprodução é definido inicialmente como a constante `REPLAY_FROM_EARLIEST`, o que significa que a assinatura retorna o evento salvo mais antigo (até 24 horas) além dos eventos novos. A classe `EmpConnector` é a classe principal que expõe as funções para iniciar uma conexão e assinar. Notificações de evento são gravadas na saída por meio da expressão 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 usar autenticação por token de portador do OAuth, substitua o valor `BayeuxParameters` com o seguinte. O URL corresponde ao URL de sua instância do 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);
        }
    }
};
```

As seguintes chamadas de função encerram uma assinatura.

```
// Cancel a subscription
subscription.cancel();

// Stop the connector
connector.stop();
```

Consulte um exemplo completo no [repositório GitHub do Conector EMP](#).

Guardamos o melhor para o final: O Conector EMP é um projeto de código aberto, ou seja, você pode contribuir com suas próprias melhorias! Não hesite em enviar suas contribuições para o [repositório GitHub do Conector EMP](#).

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos, chamadas e recursos novos e alterados.

O [Guia do desenvolvedor da API do conjunto de ferramentas do Force.com](#) contém todas as informações sobre a API do conjunto de ferramentas.

NESTA SEÇÃO:

[Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados. Além disso, é possível atualizar campos individuais de objetos Configurações de nível superior e seus objetos filhos.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados. Além disso, é possível atualizar campos individuais de objetos Configurações de nível superior e seus objetos filhos.

Novos objetos

FormulaFunction

Recupera funções disponíveis para usos específicos. Por exemplo, use este objeto para encontrar as funções disponíveis para uso em fluxos ou páginas do Visualforce.

FormulaOperator

Recupera todos os operadores de fórmula disponíveis, como `STAR` (multiplicação) ou `AND`.

GlobalValueSet

Representa a definição de um valor usado em um conjunto de valores global ou uma lista de opções personalizada local.

StandardValueSet

Representa o conjunto de valores em um campo de listas de opções padrão.

Objetos alterados

SecurityHealthCheck

O campo a seguir foi adicionado.

CustomBaselineID

Identificador exclusivo para o campo. Identifica qual linha de base é usada para importar configurações e calcular a pontuação.

FlexiPage

O campo a seguir foi adicionado.

EntityDefinitionId

O nome do objeto padrão ou o ID do objeto personalizado ao qual a Página do Lightning está associada. No caso de Páginas do Lightning do tipo `AppPage` ou `HomePage`, este campo é `null`. Substitui o campo `SubjectType`.

O campo a seguir foi descontinuado.

SubjectType

Descontinuado na API versão 39.0. Use `EntityDefinitionId`.

Acesso a configurações de metadados está disponível agora na API de conjunto de ferramentas

Agora você pode usar a API de conjunto de ferramentas para atualizar configurações de metadados que estão disponíveis na API de metadados.

É possível identificar um desses tipos no WSDL da API de conjunto de ferramentas se a definição incluir o elemento a seguir.

```
<xsd:extension base="mns:MetadataForSettings">
```

Para esses objetos de configurações de nível superior, há várias opções para atualização. Você pode usar o campo Metadados no objeto para atualizar as Configurações (disponível atualmente via acesso de conjunto de ferramentas SOAP, não REST). O campo Metadados representa todo o contrato da API de metadados do objeto.

Como alternativa, para atualizar um subconjunto de campos na hierarquia de um objeto Configurações, modificamos nossa interface para que você possa atualizar campos individuais diretamente.

Para acessar o WSDL da API de conjunto de ferramentas, em Configuração, digite *API* na caixa *Busca rápida*, selecione **API** e clique em **Gerar conjunto de ferramentas WSDL**.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Novos tipos de metadados

CspTrustedSite

Representa um site confiável de CSP. A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página. Para utilizar APIs de terceiros que fazem solicitações a um servidor externo (não pertencente ao Salesforce), adicione o servidor como sendo um site confiável da CSP.

ExternalServiceRegistration

Representa a configuração de serviço externo de uma organização. Disponível em beta. Consulte [Serviços externos: Conexão com o Salesforce usando um assistente, esquema e fluxo \(beta\)](#).

FileUploadAndDownloadSecuritySettings

Representa as configurações de segurança para carregar e fazer download de arquivos.

LeadConvertSettings

Representa os mapeamentos de campo personalizados de uma organização para conversão de leads. É possível mapear campos personalizados de leads para contas, contatos e oportunidades. Também é possível especificar opções para criar oportunidades durante a conversão de leads.

PersonalJourneySettings

Representa a configuração do Adoption Manager da organização, que ativa ou desativa a ferramenta Adoption Manager.

ProfileActionOverride

Representa a substituição de um ActionOverride por um perfil de usuário. Você pode usá-lo para substituir um ActionOverride em uma guia Início padrão ou página de registro de objeto no Lightning Experience. Quando um usuário efetua login com um perfil, uma atribuição de ProfileActionOverride correspondente tem precedência sobre as substituições existentes para a guia Início ou a página de registro especificadas em ActionOverride.

UserCriteria

A descrição do critério de usuário.

Wavexmd

Representa o objeto WaveXmd no aplicativo Wave Analytics.

Tipos e campos de metadados atualizados

Estes tipos de metadados foram alterados ou tiveram campos adicionados ou alterados.

CommunityTemplateDefinition

O campo a seguir foi adicionado ao subtipo CommunityTemplatePageSetting.

themeLayout

Obrigatório. O nome do FlexiPage do layout do tema.

CommunityThemeDefinition

O campo a seguir foi adicionado.

customThemeLayoutType

A lista de tipos de layout de tema personalizados disponíveis para o layout de tema.

Agora o campo `themeLayoutType` oferece suporte aos seguintes valores: `Home` ou `Login`.

O campo a seguir foi adicionado ao subtipo CommunityThemeSetting.

customThemeLayoutType

Necessário quando `themeLayoutType` não é especificado. O tipo de layout de tema personalizado associado ao layout de tema.

CustomApplication

O campo a seguir foi adicionado.

profileActionOverrides

Uma lista de `ProfileActionOverrides` da página de registro do Lightning Experience que estão atribuídas a este aplicativo personalizado. Quando um usuário chama o aplicativo personalizado, uma atribuição de `ProfileActionOverride` correspondente tem precedência sobre as substituições existentes para a página de registro especificada em `ActionOverride`. Isso permite substituir uma página de registro para o aplicativo personalizado por tipo de registro e perfil.

CustomField

O campo a seguir foi adicionado.

metadataRelationshipControllingField

Em relacionamentos de metadados personalizados, representa o campo de controle que especifica o objeto padrão ou personalizado em um relacionamento de metadados de definição de entidade. Necessário ao criar um relacionamento de metadados de definição de campo em um tipo de metadados personalizado. O objeto especificado no campo de controle determina os valores que estão disponíveis em sua definição de campo dependente. Por exemplo, especificar o objeto `Conta` filtra os campos disponíveis na definição do campo para campos de `Conta` apenas.

CustomSite

O campo a seguir foi adicionado.

allowStandardPortalPages

Obrigatório. Quando ativado, os usuários autenticados neste site podem acessar páginas padrão do Salesforce conforme seus controles de acesso permitem. Quando desativado, os usuários autenticados neste site não podem acessar páginas padrão do Salesforce, mesmo que seus controles de acesso o permitam. Em sites que servem apenas páginas do Visualforce, a desativação desta configuração adiciona uma camada de proteção de acesso.

EmailToCaseRoutingAddress

O campo a seguir foi alterado.

caseOwner

Você pode especificar um usuário ou uma fila como proprietário do caso no endereço de roteamento de Email-to-Case. Quando o proprietário do caso é especificado no endereço de roteamento de Email-to-Case, ele substitui o valor de `defaultCaseOwner` em `CaseSettings`.

ExternalDataSource

Os campos a seguir foram alterados.

isWritable

Agora você pode definir o campo como `true` com o adaptador de organização cruzada para Salesforce Connect.

tipo

O campo agora permite o uso do valor `outgoingemail` – Uma origem de dados usada para enviar um email por meio de uma ação rápida.

FlexiPage

O campo a seguir foi descontinuado.

pageTemplate

Na API versão 39.0 ou posterior, use `template`.

O campo a seguir foi adicionado.

template

Obrigatório. O modelo associado ao FlexiPage.

Agora o campo `type` oferece suporte aos seguintes valores:

- `CommForgotPasswordPage` – Uma Página do Lightning que é usada para substituir uma página de senha esquecida, criada em Community Builder em Comunidades.
- `CommLoginPage` – Uma Página do Lightning que é usada para substituir a página de login, criada em Community Builder em Comunidades.
- `CommSelfRegisterPage` – Uma Página do Lightning que é usada para substituir a página de autorregistro, criada em Community Builder em Comunidades.

Os seguintes campos foram adicionados ao subtipo `FlexiPageTemplateInstance`.

nome

Obrigatório. O nome de uma única instância de um modelo.

propriedades

O valor de uma única propriedade em uma instância de modelo.

ExternalDataSource

O campo a seguir foi alterado.

isWritable

Agora você pode definir o campo como `true` com o adaptador de organização cruzada para Salesforce Connect.

KnowledgeSettings

O campo a seguir foi alterado.

suggestedArticles

Foram adicionados dois tipos complexos com subtipos. Use `KnowledgeWorkOrderFieldsSettings` para recuperar uma lista dos campos de pedido de serviço usados para sugerir artigos para o pedido de serviço. Use `KnowledgeWorkOrderLineItemFieldsSettings` para recuperar uma lista dos campos de item de linha de pedido de serviço usados para sugerir artigos para o item de linha de pedido de serviço.

ModerationRule

Os campos a seguir foram adicionados.

actionLimit

Indica o limite de ação de moderação.

notifyLimit

Indica o limite de notificação da regra de moderação.

timePeriod

Indica o período de tempo do limite de frequência.

tipo

Indica o tipo de regra usada para moderar conteúdo gerado por membros.

userCriteria

Representa os critérios de membro para usar em regras de moderação da comunidade.

TransactionSecurityPolicy

Os campos a seguir foram adicionados.

descrição

Uma descrição da política.

developerName

Esse nome exclusivo evita conflitos com outras políticas que têm o mesmo `masterLabel`.

masterLabel

O rótulo mestre deste objeto. Esse valor de exibição é o rótulo interno que não é traduzido.

Serviços de dados

É possível definir e consultar chaves primárias compostas referentes a BigObjects personalizados, e o SOQL assíncrono é compatível com outras funções.

NESTA SEÇÃO:

[Campos obrigatórios para BigObjects personalizados \(piloto\)](#)

Agora é possível marcar os campos em um BigObject personalizado como sendo obrigatórios.

[Definir chaves primárias compostas para BigObjects personalizados \(piloto\)](#)

Agora você precisa definir os campos que serão usados para representar a chave primária, substituindo o método anterior de usar IDs gerados automaticamente.

[BigObjects oferecem melhores recursos de consulta \(piloto\)](#)

Os campos que formam a chave primária composta podem ser usados em filtros de consulta usando SOQL.

[Aprimoramentos no SOQL assíncrono \(piloto\)](#)

O SOQL assíncrono permite usar funções agregadas adicionais e inserir ou atualizar (upsert) resultados em um sObject de destino.

Campos obrigatórios para BigObjects personalizados (piloto)

Agora é possível marcar os campos em um BigObject personalizado como sendo obrigatórios.

Se valores não forem fornecidos, haverá falha na criação do registro e um erro será gerado. Para marcar um campo como obrigatório, use a marcação `required` em sua definição.

```
<fields>
  <fullName>Field__c</fullName>
  <label>Field</label>
  <length>20</length>
  <required>true</required>
  <type>Text</type>
</fields>
```

Definir chaves primárias compostas para BigObjects personalizados (piloto)

Agora você precisa definir os campos que serão usados para representar a chave primária, substituindo o método anterior de usar IDs gerados automaticamente.

Usando a marcação de índices, você deve definir os campos de BigObject personalizado que compõem a chave primária composta. Uma chave primária composta pode ter até cinco campos, e o número de caracteres de todos os campos de texto não pode exceder 50. A ordem em que os campos são definidos na marcação de índices determina a ordem da chave primária composta.

É necessário definir todos os campos incluídos na chave primária composta no BigObject e marcá-los conforme necessário.

 **Nota:** Você deve usar a API de metadados versão 39.0 ou posterior. Versões mais antigas da API não podem implantar BigObjects personalizados porque não são compatíveis com 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 oferecem melhores recursos de consulta (piloto)

Os campos que formam a chave primária composta podem ser usados em filtros de consulta usando SOQL.

É possível consultar os campos em uma chave primária composta usando um subconjunto de comandos SOQL. Você deve criar uma consulta de chave primária composta começando no primeiro campo definido na chave primária, sem lacunas entre o primeiro e o último campos na consulta.

Você pode usar operações de intervalo apenas no último campo consultado. Os campos precedentes podem usar somente o operador =.

As consultas a seguir supõem que existe uma tabela na qual a chave primária composta é definida por `LastName__c`, `FirstName__c` e `PhoneNumber__c`.

Essa consulta especifica os três campos no índice. Neste caso, o filtro em `PhoneNumber__c` pode ser um intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie' AND PhoneNumber__c='2155555555'
```

Essa consulta especifica apenas os dois primeiros campos no índice. Neste caso, o filtro em `FirstName__c` pode ser um intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie'
```

Essa consulta especifica apenas o primeiro campo no índice. O filtro em `LastName__c` pode ser um intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly'
```

Essa consulta não funciona devido a uma lacuna onde `FirstName__c` deveria estar.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND PhoneNumber__c='2155555555'
```



Nota: Essas restrições não valem para consultas de SOQL assíncrono em BigObjects.

Aprimoramentos no SOQL assíncrono (piloto)

O SOQL assíncrono permite usar funções agregadas adicionais e inserir ou atualizar (upsert) resultados em um sObject de destino.

Recursos adicionais do SOQL assíncrono

Agora o SOQL assíncrono é compatível com estes recursos.

Filtrar BigObjects por campos booleanos

O SOQL assíncrono permite a filtragem de BigObjects por campos booleanos.

Use `MIN()` e `MAX()` para consultar dados

Use as funções `MIN()` e `MAX()` para calcular o máximo e o mínimo dos valores numéricos ou de texto em uma única coluna.



Nota: `MIN()` e `MAX()` não funcionam com listas de opções.

```
{
  "query": "SELECT Name, MIN(CreatedDate) FROM Account",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
  "targetFieldMap": {"expr0": "CustomField__c"}
}
```

Use `CALENDAR_YEAR()` e `CALENDAR_MONTH()` para consultar dados

Use as funções `CALENDAR_YEAR()` e `CALENDAR_MONTH()` para retornar um número que representa o ano ou o mês de um campo `dateTime`.

```
{
  "query": "SELECT Calendar_Year(CreatedDate) FROM Account GROUP BY
  Calendar_Year(CreatedDate)",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
}
```



```
"targetFieldMap":{"expr0":"CustomField__c"}
}
```

Inserir ou atualizar resultados em sObject de destino

Para inserir e atualizar os resultados em um sObject de destino, use `targetExternalIdField` para especificar o sObject de destino. Inclua `"operation": "upsert"` na solicitação.



Nota: Inserção ou atualização não é compatível com BigObjects.

```
{
  "query": "Select count(id) c, AccountId from Contact",
  "operation": "upsert",
  "targetObject": "Account",
  "targetFieldMap": {"AccountId": "Id", "c": "NumContacts__c"},
  "targetExternalIdField" : "Id"
}
```

API de CTI aberta

Agora você pode usar a CTI aberta para o Lightning Experience em aplicativos do console do Lightning.

Quando a CTI aberta é implantada em um aplicativo do console do Lightning, o comportamento do método `onNavigationChange` é um pouco diferente dos aplicativos padrão do Lightning.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor da CTI aberta*.

CONSULTE TAMBÉM:

[Novo comportamento para o método onNavigationChange da CTI aberta](#)

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

Outras alterações de API

Atualizamos a terminologia do Data.com.

NESTA SEÇÃO:

[Mudança para a terminologia de Data.com](#)

Agora as regras do Data.com Clean são chamadas de regras de integração de dados. As APIs do Data.com ainda usam "Clean" em nomes de objeto, nomes de campo, URLs de ponto final REST e nomes de propriedade. A documentação das APIs do Data.com agora faz referência a regras de integração de dados em vez de regras de limpeza.

Mudança para a terminologia de Data.com

Agora as regras do Data.com Clean são chamadas de regras de integração de dados. As APIs do Data.com ainda usam "Clean" em nomes de objeto, nomes de campo, URLs de ponto final REST e nomes de propriedade. A documentação das APIs do Data.com agora faz referência a regras de integração de dados em vez de regras de limpeza.

Agora as regras do Data.com Clean são chamadas de regras de integração de dados.

Nomes de entidades API

As APIs do Data.com ainda usam "Clean" em nomes de objeto, nomes de campo, URLs de ponto final REST e nomes de propriedade.

Por exemplo, o objeto de metadados que descreve um serviço de dados ainda é CleanDataService.

documentação da API

A documentação da API Data.com usa os seguintes termos:

- "regra de integração de dados" em vez de "regra de limpeza"
- "atualização" em vez de "limpeza"
- "serviço de dados" em vez de "serviço de dados de limpeza"

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer, Professional (complemento), Enterprise, Performance e Unlimited Editions**

Tipos de metadados personalizados: Aprimoramentos de campos de relacionamento, áreas de texto longo

Desenvolva aplicativos melhores do que nunca com tipos de metadados personalizados que permitem basear seus aplicativos em tipos de metadados, em vez de baseá-los apenas em dados. Faça ainda mais com os recursos que você estava aguardando, incluindo relacionamentos de metadados para definições de campos e áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados. Essas mudanças se aplicam tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Relacionamentos de metadados agora são compatíveis com relacionamentos de definição de campo](#)

Agora os campos de relacionamentos de metadados para tipos de metadados personalizados permitem pesquisar definições de campo. Anteriormente você podia pesquisar definições de entidade de objetos do Salesforce padrão e personalizados, mas não um campo específico em um objeto. Agora há suporte para definições de campo como um tipo de campo de relacionamento de metadados.

[Áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados \(piloto\)](#)

Dados essenciais de configuração geralmente superam o limite de 255 caracteres do campo de texto. Até esta versão, era necessário usar soluções alternativas com campos de texto para armazenar strings maiores, como chaves de API, marcação especializada ou consultas de SOQL. Agora você pode criar, empacotar e implantar áreas de texto longo como um tipo de campo personalizado.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com**

As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

[queryMore\(\)](#) é compatível com tipos de metadados personalizados

A chamada de API `queryMore()` agora pode ser usada para pagnar por grandes números de registros de metadados personalizados.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Relacionamentos de metadados agora são compatíveis com relacionamentos de definição de campo

Agora os campos de relacionamentos de metadados para tipos de metadados personalizados permitem pesquisar definições de campo. Anteriormente você podia pesquisar definições de entidade de objetos do Salesforce padrão e personalizados, mas não um campo específico em um objeto. Agora há suporte para definições de campo como um tipo de campo de relacionamento de metadados.

A opção Definição de campo está disponível sempre que o tipo de metadados personalizados tem ao menos um relacionamento com Definição de entidade.

- O relacionamento com Definição de entidade é o campo de controle.
- O relacionamento com Definição de campo especifica o campo padrão ou personalizado do objeto de definição de entidade.

Na página de detalhes, defina **Campo de controle** como o relacionamento com Definição de entidade.

Ao adicionar um registro ao tipo de metadados personalizados que tem os campos de relacionamento, selecione o objeto e o campo específicos para fazer referência. Por exemplo, selecione o campo Setor do objeto Conta.

Ao criar uma exibição e um filtro em um campo de relacionamento de definição de campo, são necessários dois filtros distintos: a definição de campo e a definição da entidade de controle. Não basta apenas filtrar pelo campo de relacionamento de definição de campo. Por exemplo, para exibir todos os registros que pesquisam o campo Setor em Conta, é necessário que os critérios de filtro especifiquem os nomes da API do objeto e do 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--		

Observe estas outras mudanças relacionadas.

- Na API de metadados, `MetadataRelationshipControllingField` é novo.
- Na interface do usuário, a descrição do tipo de campo Relacionamento de metadados foi expandida para incluir a definição de entidade e as opções de relacionamento de definição de campo.

CONSULTE TAMBÉM:

[API de metadados](#)

Áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados (piloto)

Dados essenciais de configuração geralmente superam o limite de 255 caracteres do campo de texto. Até esta versão, era necessário usar soluções alternativas com campos de texto para armazenar strings maiores, como chaves de API, marcação especializada ou consultas de SOQL. Agora você pode criar, empacotar e implantar áreas de texto longo como um tipo de campo personalizado.

 **Nota:** Fornecemos áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. É possível enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no [grupo Tipos de metadados personalizados](#) da Comunidade de sucesso.

Ao criar campos de Área de texto longo, otimize os tamanhos dos campos segundo os dados que serão armazenados, para evitar atingir o limite de dados em cache. Lembre-se desses limites e limitações.

- Limite padrão de caracteres – 32.768 (32 KB)
- Limite máximo de caracteres – 131.072 (128 KB)
- Limite mínimo de caracteres – 256
- Não é possível usar campos de área de texto longo em filtros do SOQL.

`queryMore()` é compatível com tipos de metadados personalizados

A chamada de API `queryMore()` agora pode ser usada para paginar por grandes números de registros de metadados personalizados.

Developer Console: Criar classes de exceção, ver mais cobertura de código

Use novos recursos do Developer Console para gerenciar código com mais facilidade na sua organização. Crie classes do Apex que estendem `Exception` e exiba os resultados de cobertura de código da organização mesmo quando há mais de 2.000 classes ou acionadores do Apex. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com** Editions

NESTA SEÇÃO:

[Criar classes de exceção no Developer Console](#)

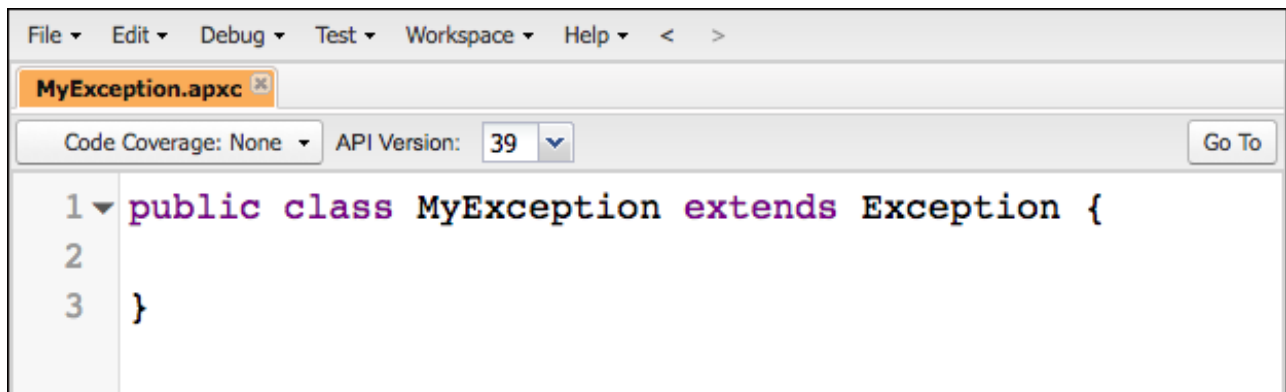
Agora você pode criar classes do Apex que estendem `System.Exception` no Developer Console. Anteriormente, a criação de classes com nomes que continham `Exception` resultava em um erro. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

[Ver mais resultados de cobertura de código no Developer Console](#)

Agora você pode ver todos os resultados de cobertura de código no Developer Console, mesmo quando há mais de 2.000 classes ou acionadores do Apex. Anteriormente, o Developer Console exibia no máximo 2.000 linhas de resultados de cobertura de código. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Criar classes de exceção no Developer Console

Agora você pode criar classes do Apex que estendem `System.Exception` no Developer Console. Anteriormente, a criação de classes com nomes que continham `Exception` resultava em um erro. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.



CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor do Apex: Classe de exceção e exceções integradas](#)

Ver mais resultados de cobertura de código no Developer Console

Agora você pode ver todos os resultados de cobertura de código no Developer Console, mesmo quando há mais de 2.000 classes ou acionadores do Apex. Anteriormente, o Developer Console exibia no máximo 2.000 linhas de resultados de cobertura de código. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Depuração: Depuração do cliente ISV, sem durações de sinalizador de rastreo aninhadas

Graças a melhorias na experiência de depuração, é possível identificar problemas em sua organização do Salesforce mais facilmente. Depure pacotes gerenciados em organizações assinantes e evite os problemas que surgem quando sinalizadores de rastreo têm janelas de tempo aninhadas. Essa mudança se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

NESTA SEÇÃO:

[Depurar pacotes gerenciados em organizações assinantes](#)

Cada organização de gerenciamento de licença agora tem uma sessão Depurador do cliente ISV gratuita. A permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla o acesso a esse recurso.

[Definir durações discretas de sinalizador de rastreo](#)

É possível ter apenas um sinalizador de rastreo por entidade rastreada ativo por vez. No entanto, anteriormente era possível definir sinalizadores de rastreo sobrepostos na mesma entidade por meio do aninhamento de janelas de tempo ativas dos sinalizadores. Para evitar erros confusos, nós corrigimos esse erro. Agora não é mais possível definir sinalizadores de rastreo sobrepostos, mesmo quando um sinalizador tem um horário de início posterior e um horário final anterior a outro sinalizador de rastreo.

Depurar pacotes gerenciados em organizações assinantes

Cada organização de gerenciamento de licença agora tem uma sessão Depurador do cliente ISV gratuita. A permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla o acesso a esse recurso.



Nota: Esse recurso está disponível para parceiros elegíveis do Salesforce. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

CONSULTE TAMBÉM:

[Depurar Apex code em organizações assinantes](#)

Definir durações discretas de sinalizador de rastreo

É possível ter apenas um sinalizador de rastreo por entidade rastreada ativo por vez. No entanto, anteriormente era possível definir sinalizadores de rastreo sobrepostos na mesma entidade por meio do aninhamento de janelas de tempo ativas dos sinalizadores. Para evitar erros confusos, nós corrigimos esse erro. Agora não é mais possível definir sinalizadores de rastreo sobrepostos, mesmo quando um sinalizador tem um horário de início posterior e um horário final anterior a outro sinalizador de rastreo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Configurar registro de depuração](#)

[API do conjunto de ferramentas do Force.com: TraceFlag](#)

ISVforce: Gerenciador de pacotes no Lightning Experience, melhorias no empacotamento, depuração de cliente ISV

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, empacotamento e distribuição de aplicativos e componentes do Lightning. Esta versão revela o Gerenciador de pacotes no Lightning Experience e melhora a segurança de atualizações por push de pacotes. Também é possível cancelar solicitações de envio por push de pacote usando a API e depurar os pacotes Gerenciados - Lançados em organizações assinantes.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer**
Edition

NESTA SEÇÃO:

[Gerenciar pacotes usando o Lightning Experience](#)

Agora você pode criar e gerenciar pacotes usando o Lightning Experience como sempre fez no Salesforce Classic.

[Atualizações por push de pacotes desativam sites remotos novos ou modificados por padrão](#)

Se uma atualização por push de pacote cria um novo site remoto ou modifica um site existente, o site é definido por padrão como Inativo. Anteriormente, o site remoto era definido como Ativo sem a aprovação explícita do administrador do sistema assinante, o que poderia acarretar riscos à segurança.

[ISVforce: Atualização de pacotes de aplicativos do Lightning e do Salesforce Classic](#)

Como desenvolvedor, é possível alterar aplicativos do Lightning e do Salesforce Classic e fazer com que seus assinantes recebam as mudanças ao receberem a nova versão do pacote.

[Cancelar uma solicitação de envio por push de pacote usando uma API](#)

Para cancelar uma solicitação de envio por push de pacote, altere seu status para Cancelado.

[Depurar Apex code em organizações assinantes](#)

Cada organização de gerenciamento de licença pode usar uma sessão Depurador do cliente ISV gratuita por vez. O Depurador do cliente ISV faz parte do Depurador do Apex, que faz parte do plug-in Force.com IDE para Eclipse e é normalmente um recurso pago. O Depurador do Apex pode ser usado somente em organizações de sandbox, portanto, você pode iniciar sessões de depuração somente em um sandbox do cliente.

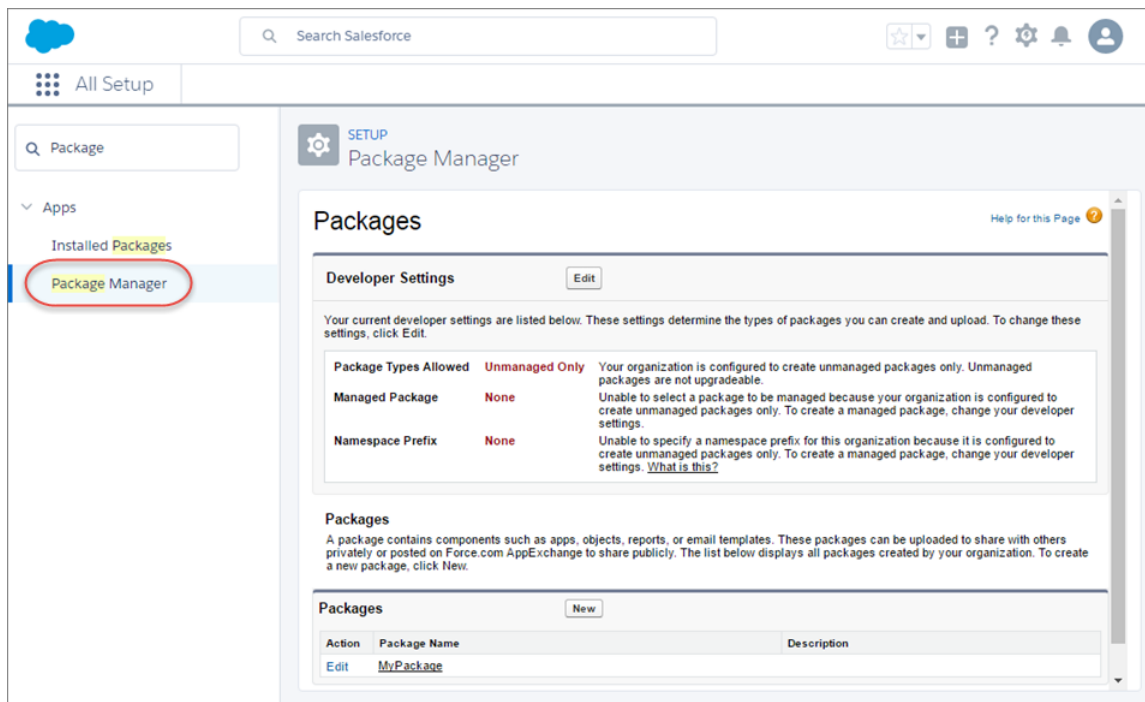
[Controlar o acesso de usuários de LMO a seu código em organizações assinantes com uma nova permissão](#)

Anteriormente, você podia controlar o acesso de usuários de Organização de gerenciamento de licenças (LMO) a código ofuscado em organizações assinantes com a permissão "Apex do autor". Agora a permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla esse acesso. Os usuários com a permissão "Apex do autor" não podem mais visualizar código ofuscado em organizações assinantes.

Gerenciar pacotes usando o Lightning Experience

Agora você pode criar e gerenciar pacotes usando o Lightning Experience como sempre fez no Salesforce Classic.

Para acessar o gerenciador de pacotes, pesquise Pacotes em Configuração.



CONSULTE TAMBÉM:

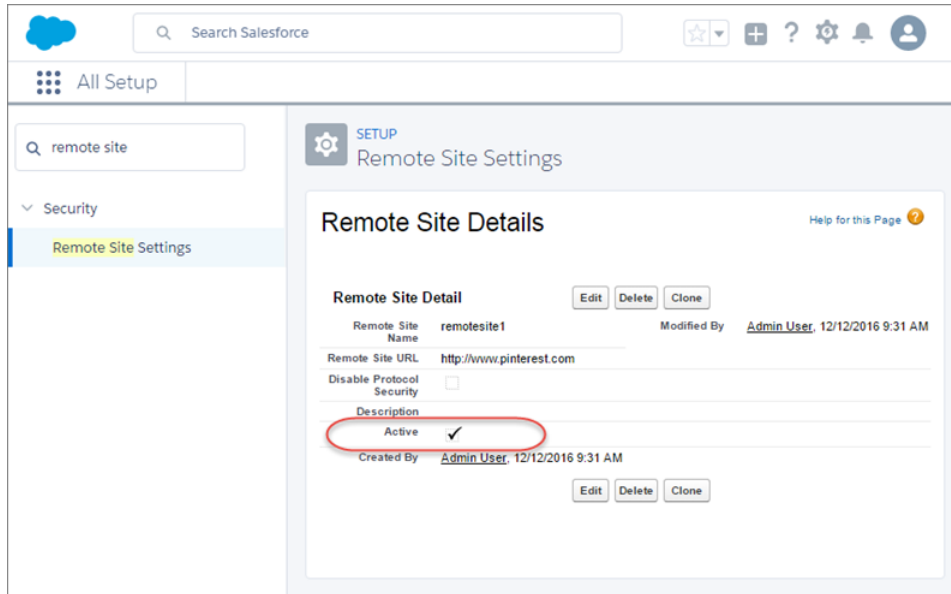
[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Guia do ISVforce](#)

Atualizações por push de pacotes desativam sites remotos novos ou modificados por padrão

Se uma atualização por push de pacote cria um novo site remoto ou modifica um site existente, o site é definido por padrão como Inativo. Anteriormente, o site remoto era definido como Ativo sem a aprovação explícita do administrador do sistema assinante, o que poderia acarretar riscos à segurança.

Para ativar o site remoto novo ou modificado, navegue até seus detalhes e marque a caixa **Ativo**.



CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do ISVforce](#)

ISVforce: Atualização de pacotes de aplicativos do Lightning e do Salesforce Classic

Como desenvolvedor, é possível alterar aplicativos do Lightning e do Salesforce Classic e fazer com que seus assinantes recebam as mudanças ao receberem a nova versão do pacote.

Veja o que você pode ou não pode mudar em um aplicativo.

- É possível atualizar campos controlados pelo desenvolvedor
- Não é possível atualizar campos controlados pelo assinante
- Não é possível atualizar os consoles do Salesforce Classic, pois todos os seus campos são controlados pelo assinante
- Não é possível recriar, por meio da atualização de pacote, um aplicativo do Salesforce Classic gerenciado que foi excluído pela organização assinante
- É possível usar tanto atualizações de envio por push quanto pull

Cancelar uma solicitação de envio por push de pacote usando uma API

Para cancelar uma solicitação de envio por push de pacote, altere seu status para Cancelado.

Por exemplo, se estiver usando a API REST, envie uma solicitação PATCH ao ponto final do sObject PackagePushRequest como mostrado.

```
PATCH
/services/data/v38.0/subjects/packagepushrequest/0DV...
{
  "Status" : "Canceled"
}
```

Se a solicitação de envio por push tinha o status Criado ou Pendente, o envio por push é cancelado e todos os trabalhos de envio por push associados são cancelados. Se a solicitação tinha o status Cancelado, Bem-sucedido, Falha ou Em andamento, o cancelamento não ocorre e uma mensagem de erro é retornada. Esse comportamento imita o da UI.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do ISVforce](#)

Depurar Apex code em organizações assinantes

Cada organização de gerenciamento de licença pode usar uma sessão Depurador do cliente ISV gratuita por vez. O Depurador do cliente ISV faz parte do Depurador do Apex, que faz parte do plug-in Force.com IDE para Eclipse e é normalmente um recurso pago. O Depurador do Apex pode ser usado somente em organizações de sandbox, portanto, você pode iniciar sessões de depuração somente em um sandbox do cliente.



Nota: Esse recurso está disponível para parceiros elegíveis do Salesforce. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

A permissão de usuário "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla o acesso ao Depurador do cliente ISV.

Inicie uma sessão de depuração em Configuração. No navegador, enquanto está conectado à sua organização do assinante, digite *Depurador do Apex* na caixa Busca rápida e selecione **Depurador do Apex**. Clique em **Iniciar sessão de depuração de parceiro**. Em seguida, arraste o ícone () do navegador para a janela do Eclipse.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de IDE do Force.com: Introdução ao depurador do Apex](#)

Controlar o acesso de usuários de LMO a seu código em organizações assinantes com uma nova permissão

Anteriormente, você podia controlar o acesso de usuários de Organização de gerenciamento de licenças (LMO) a código ofuscado em organizações assinantes com a permissão "Apex do autor". Agora a permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" controla esse acesso. Os usuários com a permissão "Apex do autor" não podem mais visualizar código ofuscado em organizações assinantes.



Nota: Esse recurso está disponível para parceiros elegíveis do Salesforce. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

O código contido em uma classe ou acionador do Apex ou componente do Visualforce que é parte do pacote gerenciado é ofuscado e não pode ser visualizado em uma organização que realiza a instalação. As únicas exceções são os métodos declarados como globais. É possível visualizar assinaturas de métodos globais na organização que realiza a instalação. Além disso, os usuários de organizações de gerenciamento de licenças com a permissão "Visualizar e depurar Apex gerenciado" podem visualizar as classes do Apex ofuscadas dos pacotes quando estão conectados a organizações assinantes por meio do console de suporte do assinante.

Marketing: ferramentas para engajar seus clientes como nunca

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

CONSULTE TAMBÉM:

[Visão geral do Marketing Cloud](#)

[Marketing Cloud: Notas de versão de julho de 2016](#)

[Marketing Cloud: Notas de versão de maio de 2016](#)

[Marketing Cloud: Notas de versão anteriores](#)

[Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud](#)

Atualizações críticas: Mudanças no LockerService, proteção de CSRF para páginas do Visualforce e mascaramento desacoplado da Criptografia de plataforma Shield

Esta versão inclui duas novas atualizações críticas. Uma delas muda a forma como as páginas do Visualforce implementam a proteção de CSRF para solicitações GET. A outra desacopla a permissão "Exibir dados criptografados" da Criptografia de plataforma Shield. Além disso, as atualizações críticas de fluxo e aprovações do LockerService da versão Summer '16 foram adiadas.

Para garantir uma transição sem problemas, cada atualização crítica tem um período de adesão opcional que termina na data da ativação automática exibida na página Atualizações críticas em Configuração. Durante esse período, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização e modificar as personalizações afetadas. Após o período de adesão opcional, a atualização é ativada automaticamente. Para ver mais detalhes, consulte [Responder a atualizações críticas](#).

LockerService tem política de segurança de conteúdo mais rígida

A atualização crítica existente do LockerService deixa mais rigorosa a Política de segurança de conteúdo (CSP) para eliminar a possibilidade de ataques de script entre sites. Essas alterações de CSP são aplicadas apenas em sandboxes e organizações do Developer Edition. As alterações na CSP não têm efeito em organizações de produção, mesmo quando o LockerService está ativado. A estrutura de componentes do Lightning utiliza a Política de segurança de conteúdo (CSP) para controlar a fonte de um conteúdo que pode ser carregado em uma página.

Permitir proteção de CSRF para solicitações GET de páginas do Visualforce

Essa atualização crítica permite ativar verificações de CSRF para solicitações GET em páginas do Visualforce, podendo quebrar links para páginas existentes do Visualforce.

Desativar o mascaramento de dados criptografados

Essa atualização crítica desacopla o mascaramento do serviço de Criptografia de plataforma Shield. Isso significa que a permissão "Exibir dados criptografados" e seu comportamento de mascaramento resultante não estarão mais disponíveis. Os clientes devem revisar as configurações de segurança de nível de campo e de objeto antes de ativar essa atualização crítica.

Atualização crítica "Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto" foi adiada

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '18.

Atualização crítica "Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo" será ativada na versão Spring '17

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '16, estava programada para a versão Winter '17, mas foi adiada para Spring '17.

Outros produtos da Salesforce

desk.com

Desk.com é um aplicativo de suporte ao cliente completo para pequenas empresas e equipes em crescimento.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o [Blog de atualizações do produto Desk.com](#).

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o [Registro de alterações do Heroku](#).

LiveMessage

O LiveMessage permite que os seus agentes de serviço recebam mensagens de texto de entrada dos seus clientes na mesma linha fixa ou 0800 que os seus clientes utilizam para fazer ligações. Os agentes também podem enviar mensagens de texto de saída aos seus clientes para comunicações proativas, atendendo aos seus clientes onde quer que estejam.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse a [página de lançamento do LiveMessage](#)

ÍNDICE

C

Celular [173, 318](#)
CTI aberta [176](#)

E

Einstein [81](#)

L

Lightning Experience
 navegadores compatíveis [41](#)
 navegadores suportados [41](#)
 requisitos [41](#)

N

Navegadores
 configurações [40–42](#)
 recomendações [40–42](#)
 requisitos [40–42](#)

Navegadores (*continuação*)
 suporte limitado [40–42](#)
 versões suportadas [40–42](#)

P

Painéis
 Exibir como [200](#)

R

Relatórios
 Inscrever-se [197–198, 201–204](#)

S

Salesforce Authenticator [307](#)
Salesforce Knowledge [162–171](#)
Salesforce Service Cloud [154](#)
Salesforce1 [307–309, 311–315, 319](#)
Serviço de campo [173, 318](#)