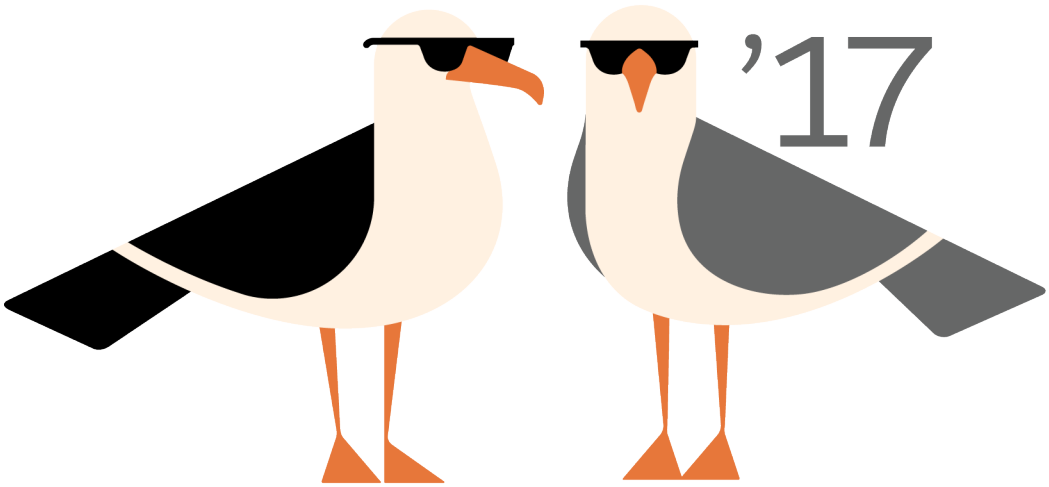
Salesforce Summer '17 – Versionshinweise

Salesforce, Summer '17

Neue Wege zur Produktivität



@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 13.06.2017

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

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

INHALT

Salesforce Summer '17 – Versionshinweise 1

Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise 3
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 10
Unterstützte Browser 52
Salesforce allgemein 55
Lightning Experience 80
Salesforce Einstein 102
Vertrieb 104
Service 185
Analysen 249
Communities 350
Chatter 407
Dateien 425
Salesforce-Integrationen: Bringen Sie Salesforce auf die nächste Stufe 437
Mobiltelefon 439
Financial Services Cloud 455
Health Cloud 460
Anpassung 472
Sicherheit und Identität 508
Bereitstellung 528
Entwicklung 528
Marketing 617
Wichtige Aktualisierungen 617
Inhalt der Dokumentation 619
Andere Salesforce-Produkte 625

Verzeichnis 626

Salesforce Summer '17 – Versionshinweise

Summer '17 erzeugt künstliche Intelligenz direkt auf der Salesforce-Plattform, damit Sie Anwendungen erstellen können, die bei jeder Interaktion intelligenter werden. Salesforce Einstein ermöglicht außerdem eine verbesserte Leadbewertung, Datenerkennung und Duplikatsverwaltung und verbesserte Empfehlungen. Mit Lightning Partner Central wird Salesforce CRM auf Ihr Partnernetzwerk erweitert, während Ihnen der Lightning-Omnikanal dabei hilft, Kundenvorgänge des Kundendiensts zur richtigen Zeit an den richtigen Agenten weiterzuleiten. Sie erhalten mehr Tools, die ihren Benutzern bei der Akzeptanz von Lightning Experience helfen, sowie eine geteilte Ansicht in der Lightning-Konsole, mit der Sie mehrere Datensätze und verwandte Datensätze auf einem Bildschirm öffnen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

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

Unterstützte Browser

Es wurden einige Änderungen an der Dokumentation der unterstützten Browser vorgenommen, damit Sie benötigte Informationen schneller finden. Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

Salesforce allgemein: Mehr Tools für die Unterstützung der Akzeptanz von Lightning Experience, Tastenkombinationen und mehr Möglichkeiten zum Navigieren in und Verwalten von Datensätzen

Die Version Summer '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Der Migrationsassistent für Lightning Experience verfügt nun über eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil und Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren der Effizienz verwenden. Darüber hinaus enthalten Erfolgsmeldungen nun einen aktiven Link, über den Sie direkt zum von Ihnen erstellten Datensatz gelangen. Mithilfe der geteilten Ansicht in der Lightning-Konsole können Sie außerdem mehrere Datensätze und verwandte Datensätze auf einem Bildschirm öffnen.

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

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

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

Vertrieb: Einstein-Leadbewertung, Duplikaterkennung und Gmail-Integration

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Verbessern Sie das Ansehen Ihres Unternehmens und erleichtern Sie die Duplikatsverwaltung, indem Sie doppelte Datensätze besser in den Griff bekommen. Und bearbeiten Sie Vertriebsprozesse so gut wie nie zuvor – direkt in Gmail.

Service: Bessere Weiterleitung, schnelleres Setup und mehr Leistung unterwegs

Jetzt haben Sie mit dem Lightning-Omnikanal die Möglichkeit, Kundenvorgänge weiterzuleiten und Arbeit per Push-Vorgang zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Agenten zu senden. Richten Sie Lightning Knowledge und Communities mit den geführten schrittweisen Setup-Flows ganz mühelos ein. Und erledigen Sie mehr in der Ferne mit der präventiven Wartung, Teileanforderung und Aktienübertragung von Field Service Lightning. Arbeiten Sie dort, wo Ihre Kunden sind.

Analysen: Gemeinschaftliche Berichte, Dashboards und Einstein Analytics (Wave)

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Lightning Experience-Berichte und Dashboards sind jetzt noch mehr auf Zusammenarbeit ausgelegt: mit Dashboard-Filtern, optimierten Berichtabonnements und anderen Verbesserungen. Durch Einstein Discovery und die neuen Wave-Funktionen werden Analysen sowohl für Administratoren als auch für Business-Benutzer zugänglicher.

Communities: Partner Central-Lösung, CMS Connect, Benachrichtigungen und mehr

Communities machen in diesem Jahr einen Sprung – mit einer Reihe flexibler neuer Funktionen. Erweitern Sie Salesforce CRM auf Ihr Partnernetzwerk und steigern Sie den Verkauf über Vertriebskanäle mit der nativen Partner Central-Lösung für Lightning. Verwenden Sie CMS Connect, um Inhalte aus Ihrem Inhaltsverwaltungssystem in Ihrer Community für ein einheitliches Branding und eine einfachere Verwaltung darzustellen. Wechseln Sie zwischen Communities und zeigen Sie Benachrichtigungen in Echtzeit an mit App Launcher und der Benachrichtigungsunterstützung. Das war noch längst nicht alles …

Chatter: Themen, Streams-Verbesserungen, bessere Gruppenmitgliederverwaltung und Berichte zu den stärksten Benutzern

Organisieren Sie Feeds mit Themen, profitieren Sie von der neuen Streams-Startseite, verwalten Sie im Handumdrehen die Gruppenmitgliedschaft und zeigen Sie an, welche Benutzer in Chatter besonders aktiv sind.

Dateien: Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken, Freigeben von Dateien über öffentlichen Link und Anpassen der Dateidetailseite

Bibliotheken sind in Lightning Experience selbst für Benutzer ohne Salesforce CRM Content-Lizenzen verfügbar. Dank verschiedener Upgrades an Bibliotheken wird das Benutzererlebnis in Lightning Experience weiter verbessert: Fügen Sie mehrere Dateien zu einer Bibliothek hinzu, passen Sie die Dateidetailseiten an und führen Sie direkt im Chatter-Feed Aktionen für Dateien aus.

Salesforce-Integrationen: Bringen Sie Salesforce auf die nächste Stufe

Ermöglichen Sie Ihren Benutzern mehr Produktivität, indem Sie Salesforce mit einigen der branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden. Die meisten dieser integrierten Anwendungen sind in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar, einige jedoch nur in einer der beiden Anwendungen.

Mobil: Verbesserte Suche und Genehmigungen, aktualisierte Anforderungen und Außerbetriebnahme von Mobile Classic

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Suchvorgänge, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können.

Financial Services Cloud: Lightning-Komponenten in Communities, Kundenprofilgenerator, Verbesserungen an Einzelpersonen und Beziehungsgruppen

Profitieren Sie von den Funktionen der nun in Communities verfügbaren Financial Services Cloud-Lightning-Komponenten. Mit dem neuen Kundenprofilgenerator können Sie Einzelpersonen im Handumdrehen erstellen und sie zu Gruppen hinzufügen. Profitieren Sie von Schnellaktionen in Wave für Financial Services Cloud

Health Cloud: Integrierte Analytics-Listen, gleichzeitige Versorgungspläne, Lightning-Komponenten in Health Cloud Empower und mehr

Die Pflege von Patienten mit chronischen oder langfristigen Erkrankungen wurde dahingehend optimiert, dass sie über mehrere gleichzeitige Versorgungspläne und mehr als einen Care Manager verfügen können. Über die Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud erstellte Patientenlisten können nun zudem an die Health Cloud-Konsole gesendet und dort verwendet werden. Zur Arbeitserleichterung für Administratoren wurden drei neue Lightning-Komponenten erstellt, mit denen Sie Patienten-Communities im Handumdrehen erstellen können.

Anpassung: Intelligentere Lightning-Seiten, eine effizientere Setup-Navigation, mehr Optionen für Flows in Lightning Experience

Optimieren Sie Ihre Lightning-Seiten, indem Sie die neue Komponente "Empfehlungen von Einstein" hinzufügen. Profitieren Sie von einer noch einfacheren Navigation im Objekt-Manager und anderen Bereichen von "Setup" in Lightning Experience. Außerdem stehen Ihnen in Lightning Experience mit erweiterten Genehmigungen und der Lightning-Flow-Laufzeitumgebung mehr Möglichkeiten zur Verfügung. Wenn Ihnen das noch nicht reichen sollte, lernen Sie die Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit unserer Datenimporttools und globalen Auswahllisten kennen.

Sicherheit und Identität: Mehr Lightning-Unterstützung, Verschlüsselung für Formeln, eingebettete Anmeldung

Die Transaktionssicherheit weist eine praktische neue Lightning Experience-Oberfläche auf, Formeln funktionieren jetzt mit verschlüsselten Feldern und Sie können Ihre Website mit der eingebetteten Anmeldung mit Ihrem Backend-CRM verbinden.

Bereitstellung: Netzwerkkomponente jetzt in Änderungssets verfügbar

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

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

Marketing: Tools, mit denen Sie eine noch bessere Kundenbindung erzielen als je zuvor

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

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Lightning-Komponenten, Formeln, Apex-Steuerfelder und E-Mail-Benachrichtigungen. Wir haben die wichtige Aktualisierung, mit der der CSRF-Schutz für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten aktiviert wird, verschoben. Außerdem wurde die wichtige Aktualisierung, mit der der Zugriff auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung über IE11 deaktiviert wird, nicht umgesetzt.

Hilfe und Schulung

Filtern Sie die Suchergebnisse in der Hilfe nach der Erfahrung. Sehen Sie sich unsere Ergänzungen zu Trailhead an. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

Andere Salesforce-Produkte

Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise

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

- Es stehen eine PDF- und eine HTML-Version zur Verfügung.

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

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten
Mit den Filtern wird die Liste der Versionshinweise auf der rechten Seite Ihres Bildschirms eingegrenzt, jedoch nicht der Inhalt auf der linken Seite.

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Wir haben die Funktionen integriert, die Sie sich auf IdeaExchange gewünscht haben.

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

Versionshinweise – Änderungen
Hier werden die Änderungen an den Versionshinweisen beschrieben, wobei die zuletzt vorgenommenen Änderungen als Erstes aufgeführt sind.

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

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

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

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

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

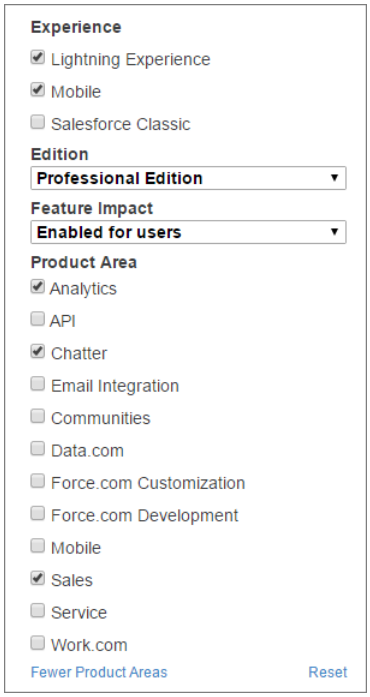
Auswirkungen auf Funktionen

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

Produktbereich

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

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



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

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

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

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

- Der Kundenvorgangsfeed, eine Service Cloud-Funktion, ist in *beiden Desktop-Oberflächen* verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung: "Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic."

- Themen, eine neue Communities-Funktion, ist *nur* in Lightning Experience verfügbar. Entsprechend lautet die Beschreibung "Diese Funktion ist neu in Lightning Experience".

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

Wir haben die Funktionen integriert, die Sie sich auf IdeaExchange gewünscht haben.

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Lightning Experience	
Themenliste "Objektverlauf" wird in Lightning Experience nicht unterstützt	Zugreifen auf Feldverlauf-Themenlisten in Lightning Experience
Deaktivieren von Zugriff auf Salesforce Classic	Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche
Vertrieb	
Ändern des Briefkopfes auf der Vorlage	Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen
Integrieren von Gmail mit Salesforce	Lightning für Gmail: Allgemeine Verfügbarkeit und verbesserte Effizienz
Verknüpfen von E-Mails aus Gmail mit Salesforce	Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen
Hinzufügen von Anhängen aus Gmail in Salesforce	Auswählen beizubehaltender Anhänge
Chatter	
Chatter-E-Mail-Einstellungen: Benachrichtigung bei Posts für ein Objekt, dem ich folge	Zahlreiche brandneue Funktionen für Streams
Anpassung	
Standardwerte für Auswahllistenfelder	Definieren von Standardwerten auf Feldebene
Möglichkeit zum Aktualisieren von Metadaten über Apex (Apex-Metadaten-API)	Abrufen und Bereitstellen von Metadaten in Apex
Gibt es eine Möglichkeit, über die API auf Datensatzzahlen zuzugreifen?	Neue Ressource: Datensatzzahl
Bulk API – Herunterladen von CSV-Dateien zu Batchaufträgen in einer einzelnen Datei	Vereinfachter Auftragsprozess für Bulk API 2.0 (Pilot)

Weitere Ressourcen

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

- Release Readiness & Feature Adoption-Community. Treten Sie einer Community von Salesforce-Experten bei.
- Versionsüberblick. Erstellen Sie interne Schulungen für Ihre Benutzer, prüfen Sie Setup-Bildschirme und erlernen Sie die Verwendung neuer Funktionen.

- Release Readiness & Feature Focus Event Calendar. Melden Sie sich zu einem Expertenvortrag und andere Veranstaltungen an.
- Release Readiness Live. Melden Sie sich an und optimieren Sie Ihre Verwendung der neuen Funktionen.
- Summer '17 – Versionshinweise. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.

Versionshinweise – Änderungen

Hier werden die Änderungen an den Versionshinweisen beschrieben, wobei die zuletzt vorgenommenen Änderungen als Erstes aufgeführt sind.

Weitere Aktualisierungen finden Sie in den englischen Versionshinweisen.

Mittwoch, 21. Juni 2017

Verwenden von Salesforce-Freigabeeinstellungen in Wave
Dritte Option zum Einrichten der Wave-Freigabeübernahme (über die Datenset-Bearbeitungsseite) hinzugefügt.

Mittwoch, 14. Juni 2017

Mobile Field Service-Anwendung Version 2.0 der Anwendung Field Service Lightning iOS, Android-Anwendung als Betaversion
Aktualisierung des Datums für die Veröffentlichung von iOS 2.0 im Zeitplan. Änderungen an den Funktionseinschränkungen von Serviceberichten, mehrtägige Termine, Community-Benutzer.

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics
Wave Analytics, vorgefertigte Wave-Anwendungen und Einstein Data Discovery wurden umbenannt.

Weitere Möglichkeiten mit Umsatzprognosen in "Gemeinschaftliche Prognosen"
Jetzt können Sie in der Opportunity-Liste auf den Pfeil nach oben klicken, um weitere Opportunities auf der Prognoseseite anzuzeigen.

Neuerungen in den aktuellen herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen
Allgemeine Verfügbarkeit von Version 13.0 der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen für iOS bekannt gegeben. Erfahren Sie alles zu den neuen Verbesserungen für Ihre iOS-Benutzer.

Browser-Zwischenspeicherung
Die Unterstützung für die Browser-Zwischenspeicherung wurde in Summer '17 entfernt.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten
Informationen über Änderungen an der Komponente `lightning:inputRichText` hinzugefügt.

Mittwoch, 7. Juni 2017

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)
Neue Pilotfunktion bekannt gegeben.

Versionshinweise zu Lightning Design System
Link für Versionshinweise zu Lightning Design System hinzugefügt.

Profilbasierter Zugriff auf Field Service-Funktionen
Hinweis zu Änderungen des Opportunity-Zugriffs entfernt, Hinweis zu Änderungen des Standortzugriffs hinzugefügt.

Kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (allgemein verfügbar)
Allgemeine Verfügbarkeit der kriterienbasierten Freigabe für Arbeitsaufträge bekannt gegeben.

Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten
Aktionsüberschreibungen werden in Lightning-Konsolenanwendungen nicht unterstützt und stillschweigend ignoriert, wenn sie aufgerufen werden.

Mittwoch, 31. Mai 2017

Sales Analytics: Intelligenterer Vertrieb und Vertriebsprozessoptimierung – jetzt schneller als je zuvor
Neue Version der Anwendung hinzugefügt.

Hilfe und Schulung
Abschnitt für Hilfe und Schulung hinzugefügt.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten
Informationen zum Stil von Aktualisierungen zu `force:recordEdit` und `force:recordView` hinzugefügt.

Mehr Möglichkeiten mit Field Service im Prozessgenerator
Informationen zur neuen Field Service-Objektunterstützung im Lightning-Prozessgenerator hinzugefügt.

Unterstützte CometD-Versionen für die Streaming-API
Hinweis zur Aktualisierung der Beispiele in der Dokumentation auf eine neue CometD-Version hinzugefügt.

Ressourcenabwesenheiten können sich jetzt überschneiden
Erläutert, dass sich die Abwesenheiten von Serviceressourcen im Außendienst jetzt überschneiden können.

Ändern der Apex-Klasse führt zur Ungültigkeit des Plattform-Cache
Versionshinweis hinzugefügt, in dem beschrieben wird, wie der Plattform-Cache durch Ändern einer beliebigen Apex-Klasse ungültig wird.

Bereitstellen von benutzerdefinierten Benachrichtigungen mit Plattformereignissen (allgemein verfügbar)
Folgende Obergrenzen für Plattformereignisse wurden geändert.

- Maximale Anzahl an veröffentlichten Ereignissen pro Stunde
- Maximale Anzahl an Ereignissen, die innerhalb von 24 Stunden an CometD-Clients zugestellt werden können

Erstellen von individuellen Versorgungsplänen für Patienten

Um mehrere Versorgungsplan-Datensatztypen zu verwenden, müssen in vorhandenen Organisationen mit duplizierten Berechtigungssätzen die Berechtigungen "Lesen" und "Bearbeiten" den Feldern `Care_Plan_Record_Type_Name` und `Care_Plan_Record_Type_Namespace` des Lead-Objekts hinzugefügt werden. Benutzer ohne Berechtigungen in diesen Feldern können nur auf den standardmäßigen Versorgungsplan-Datensatztyp zugreifen.

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10
Informationen zur neuen Salesforce Chatter-Anwendung für Benutzer der Windows 10 Anniversary Edition hinzugefügt.

Aktualisierte Analytics-Anwendung zur Ereignisüberwachung ermöglicht die Visualisierung von Benutzeraktionen in Lightning Experience
Informationen über ersetztes Dashboard und Datenset hinzugefügt, Abschnitt über die Verbesserung von Dashboard-Beschreibungen hinzugefügt.

Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion (wichtige Aktualisierung)
Link zu Informationen hinzugefügt, in denen beschrieben wird, wie Benutzer die Formelfelder finden können, die von der wichtigen Aktualisierung betroffen sind.

Mittwoch, 24. Mai 2017

Sichere HTTPS-Verbindungen zu Drittanbieter-Domänen
Informationen zur neuen Sitzungseinstellung hinzugefügt.

Stummschalten des Mikrofons während eines Anrufs
Informationen über die neue Schaltfläche zum Stummschalten in Lightning Dialer hinzugefügt.

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API
Beispiel aus v39.0 als Referenz für "UNKNOWN_EXCEPTION" korrigiert.

Geänderte Objekte
Für das Objekt "QuoteLineItem" ist das Feld `Product2Id` erforderlich.

Feststellen der Vermögenswertebene auf einen Blick
Neues Feld "Asset Level" (Vermögenswertebene) vorgestellt.

Profilbasierter Zugriff auf Field Service-Funktionen
Informationen zu Änderungen an der Vorgehensweise zum Erteilen von Objektzugriff für Benutzer von Field Service Lightning hinzugefügt.

SAML-Signaturzertifikat wird eingestellt
Informationen über die Einstellung des SAML-Proxyzertifikats und die Vorbereitung darauf hinzugefügt.

Lightning Experience in einem schicken neuen Look
Beschreibung der Änderungen am Erscheinungsbild und Text in Lightning Experience hinzugefügt.

Mittwoch, 17. Mai 2017

Einrichten des erweiterten Seriendrucks in Salesforce Classic ohne Hilfe durch den Kundensupport
Schritte zum Einrichten des erweiterten Seriendrucks hinzugefügt.

Neuer Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (Pilot)
Wenden Sie sich an Salesforce, um an dem Pilotprogramm für einen neuen benutzerdefinierten Feldtyp teilzunehmen, mit dem Zeit unabhängig vom Datum, beispielsweise Geschäftszeiten, verfolgt werden kann.

Öffnen von Favoriten ohne Verlassen der aktuellen Anwendung
Informationen zu Änderungen an Favoriten in Lightning Experience hinzugefügt.

Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities
Verdeutlicht, dass der App Launcher in Communities jetzt den Wechsel zwischen der Salesforce-Organisation in Lightning Experience und Lightning-Communities ermöglicht.

Mittwoch, 10. Mai 2017

Lightning Sync für Google: Bidirektionale Synchronisierung von Kontakten, allgemeine Verfügbarkeit
Erläutert, dass in Summer '17 die bidirektionale Synchronisierung in Lightning Sync nur für Kontakte eingeführt wird.

Vereinfachter Auftragsprozess für Bulk API 2.0 (Pilot)
Bulk API 2.0 bietet jetzt einen vereinfachten Prozess zum Erstellen von Aufträgen und Hochladen von Auftragsdaten.

POST-Methode für runTestsSynchronous erfordert die Berechtigung "Setup anzeigen" (wichtige Aktualisierung)
Die Benutzerberechtigung "Setup anzeigen" ist jetzt erforderlich, um Tests synchron mit der POST-Methode für `runTestsSynchronous` auszuführen.

Neue Option für parallele Tests in Bezug auf die Anmerkung `isTest()` zurückgezogen
Die Option `isParallel` für die Anmerkung `isTest()` ist in dieser Version nicht verfügbar. Der Versionshinweis zu dieser Option wurde entfernt.

Auslösen der Neukompilierung durch Bereitstellungsänderungen zurückgezogen
Die automatische Neukompilierung von Apex-Klassen vor dem Abschluss einer Metadaten-Bereitstellung, Paketinstallation oder Paketaktualisierung wurde zurückgestellt. Der Versionshinweis zu dieser Funktion wurde entfernt.

Vorausfüllen von Feldern in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen
Informationen zur aktualisierten Funktion `sforce.one.createRecord`, die jetzt `defaultFieldValues` enthält, wurden hinzugefügt.

Fristverlängerung für die Deaktivierung von TLS 1.0 in Communities
Um Administratoren mehr Zeit zur Vorbereitung von Community-Benutzern zu geben, wurde die Frist für die Deaktivierung von TLS 1.0 für Salesforce-Communities bis zum März 2018 verlängert.

Unterstützte Browser
Browserversionen entfernt, die nicht mehr unterstützt werden, und einige Einschränkungen in Bezug auf Browser erläutert.

Verabschieden Sie sich von verworfenen Chats bei wandernden Besuchern
Der Parameter "storageDomain" ist jetzt für Codeauszüge der Version 2.0 erforderlich. Details zur Verwendung hinzugefügt.

Deaktivieren der Nachschlagedatensatzvorschau in Lightning Experience für den barrierefreien Zugriff
Details zur Option für die Deaktivierung der Nachschlagedatensatzvorschau hinzugefügt.

SalesforceA: Weitere Ressourcenoptionen für Android- und iOS-Benutzer
Allgemeine Verfügbarkeit von SalesforceA Version 3.1 für Android und SalesforceA Version 3.4 für iOS bekannt gegeben.

Analysieren und Verbessern der Community-Leistung (Entwicklervorschau)
Die Optimierungsoption für Salesforce-Communities-Seiten ist als Entwicklervorschau verfügbar.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Mittwoch, 3. Mai 2017

Neue Apex-Klassen
Klasse `Metadata.DeployCallbackQueueable` entfernt.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten
Komponente `lightning:formattedRelative` in `lightning:relativeDateTime` umbenannt, damit der Name die Funktion der Komponente besser verdeutlicht.

Anzeigen von benutzerdefinierten Anwendungen in Lightning Experience
Wenn Sie Lightning Experience für Ihre Organisation noch nicht aktiviert haben, werden die benutzerdefinierten Anwendungseinstellungen für Ihre Classic-Anwendungen jetzt geändert und die Option **In Lightning Experience anzeigen** wird mit einem Häkchen markiert. Wenn Sie Lightning Experience für die Organisation aktivieren, sind diese Anwendungen sichtbar.

Ihr Feedback zählt

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

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

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

Unterstützte Browser

Es wurden einige Änderungen an der Dokumentation der unterstützten Browser vorgenommen, damit Sie benötigte Informationen schneller finden. Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützte Browser für Lightning Experience	✅			
Verlängerte Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer-Version 11			✅	
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✅			

Salesforce allgemein

Die Version Summer '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Der Migrationsassistent für Lightning Experience verfügt nun über eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil und Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren der Effizienz verwenden. Darüber hinaus enthalten Erfolgsmeldungen nun einen aktiven Link, über den Sie direkt zum von Ihnen erstellten Datensatz gelangen. Mithilfe der geteilten Ansicht in der Lightning-Konsole können Sie außerdem mehrere Datensätze und verwandte Datensätze auf einem Bildschirm öffnen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience		✅		
Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft		✅		
Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience		✅		
Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche		✅		
Tastenkombinationen anstelle der Maus	✅			
Direktes Navigieren zu einem Datensatz über Erfolgsmeldungen	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Konsolenanwendungen: Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)				
Haben Sie mit der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole alles zur Hand	✓			
Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen	✓			
Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen	✓			
Intuitiveres Auswählen von Dienstprogrammsymbolen für Ihre Lightning-Anwendungen		✓		
Erneut aktivierte Rich-Text-Editoren für LockerService	✓			
Zugreifen auf Feldverlauf-Themenlisten in Lightning Experience			✓	
Vorschau von Kundenvorgangsdetails durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang	✓			
Öffnen von Favoriten ohne Verlassen der aktuellen Anwendung	✓			
Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.			✓	
Lightning Experience in einem schicken neuen Look		✓		
Suche				
Anzeigen von Ergebnissen aus externen Suchmaschinen mit der Verbundsuche			✓	
Suchen nach Opportunities mithilfe des Accountnamens	✓			
Erfahren Sie es, wenn die Rechtschreibung Ihres Begriffs korrigiert wurde	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte		✅		

Vertrieb

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Verbessern Sie das Ansehen Ihres Unternehmens und erleichtern Sie die Duplikatsverwaltung, indem Sie doppelte Datensätze besser in den Griff bekommen. Und bearbeiten Sie Vertriebsprozesse so gut wie nie zuvor – direkt in Gmail.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience-Ressourcen		✅		
Einstein High Velocity Sales			✅	
Sales Cloud Einstein				
Sind Sie für Sales Cloud Einstein bereit?			✅	
Automatische Einstein-Kontakte				
Mit den automatischen Einstein-Kontakten wird die Datenerfassung ein Kinderspiel			✅	
Siehe "Relevantere Aktivitäten durch Smart Email Matching (Beta)"			✅	
Einrichten von automatischen Einstein-Kontakten			✅	
Einstein-Aktivitätserfassung				
Anzeigen relevanterer Aktivitäten in Opportunities mit dem Datumsabgleich			✅	
Auswählen der Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer			✅	
Einstein-Leadbewertung				
Feststellen, welche Lead-Feldwerte den größten Einfluss auf die Konvertierungsrate haben			✅	
Zuweisen von Leads und Erstellen von Prozessen anhand der Bewertung			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Statistiken				
Bleiben Sie mit weiteren Statistikarten über Accounts auf dem Laufenden	✓			
Anzeigen von Statistiken für Datensätze, denen Sie folgen	✓			
Wiederherstellen versehentlich verworfener Statistiken	✓			
Zugriff auf mehr Opportunity-Statistiken	✓			
Kein erweiterter E-Mail-Abgleich mit Opportunities mehr		✓		
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Leads				
Beibehalten zugehöriger Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads durch Mitarbeiter			✓	
Verschlüsseln vertraulicher Leadfelder (Beta)			✓	
Schnelleres Zuordnen von Accounts zu Leads mit Account-Abgleich			✓	
Accounts				
Anzeigen der Accounthierarchiedetails auf derselben Seite	✓			
Genaues Hinzufügen von Accountteammitgliedern	✓			
Kampagnen				
Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren			✓	
Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Berichte in Lightning Experience			✓	
Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts	✓			
Verfolgen des Kampagnenfeldverlaufs			✓	
Weitere Änderungen an Kampagnen			✓	
Gemeinschaftliche Prognosen			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Opportunities				
Anzeigen des Opportunity-Phasenverlaufs in Lightning Experience	✅			
Springen zum aktuellen Datum mit nur einem Klick	✅			
Pfad				
Aufbauen von Erfolg mit dem Pfad für Verträge und Aufträge	✅			
Auswählen der Pfadanzeige			✅	
Paketpfad		✅		
Kontakte				
Anzeigen, wer wem unterstellt ist, über die Kontaktseiten in Lightning Experience			✅	
Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen	✅			
Nachrichten	✅			
	Produktivitätsfunktionen			
Vertriebskonsole (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Lightning Voice				
Lightning Voice ist nun Lightning Dialer	✅			
Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste (allgemein verfügbar)			✅	
Senden vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten			✅	
Stummschalten des Mikrofons während eines Anrufs			✅	
Tätigen von Anrufen über Nummern in Berichten	✅			
Einfaches Einrichten von Lightning Dialer		✅		
Inbox			✅	
E-Mail				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden Ihrer Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience	✅			
Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen		✅		
Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten mit dem E-Mail-Composer in einem neuen Fenster	✅			
Anzeigen und Bearbeiten Ihrer E-Mail-Signatur beim Verfassen	✅			
Aktivitäten				
Bleiben Sie mit der aktualisierten Aktivitätszeitachse auf dem Laufenden	✅			
Machen Sie sich den aktualisierten Aktivitäts-Composer zum Freund	✅			
Listenansichten				
Löschen von Diagrammen in Listenansichten	✅			
Navigieren in Listenansichten mit der Tastatur	✅			
Kanban				
Abrufen der Kanban-Ansicht für Knowledge und Social Persona	✅			
Zusammenfassen nach numerischen Feldern	✅			
Gruppieren der Kanban-Ansicht nach Inhaber	✅			
Ermitteln von durch die Mitarbeiter nicht aktualisierbaren Karten	✅			
Notizen				
Einfaches Freigeben von Notizen und Hinzufügen zu Datensätzen	✅			
Konvertieren alter Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Deaktivieren der Feed-Verfolgung für Notizen	✅			
Bei Personenaccounts werden alle Notizen in Themenlisten angezeigt	✅			
Kalender		✅		
Startseite				
Neue Anzeige von Assistenten-Aktualisierungen	✅			
Anzeigen mehrerer Ansichten des Leistungsdiagramms	✅			
Datenqualität				
Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg mithilfe von Standardregeln			✅	
Anzeigen von objektübergreifenden Duplikaten in Lightning Experience			✅	
Einfacheres Verarbeiten möglicher Duplikate in Lightning Experience	✅			
Kostenlose Bewertung vor der Investition in Datenpakete			✅	
Google-Integration				
Lightning für Gmail: Allgemeine Verfügbarkeit und verbesserte Effizienz				
Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen			✅	
Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen			✅	
Angemeldet bleiben in Lightning für Gmail	✅			
Auswählen beizubehaltender Anhänge	✅			
Halten Sie Salesforce-Ereignisse auf dem aktuellen Stand			✅	
Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails			✅	
Lightning Sync für Google: Bidirektionale Synchronisierung von Kontakten, allgemeine Verfügbarkeit				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Synchronisieren von Kontakten zwischen Salesforce und Google Kontakte			✅	
Produktiveres Arbeiten mit Lightning Sync (allgemein verfügbar)			✅	
Auswählen der mit Salesforce zu synchronisierenden Google Kalender-Ereignisse			✅	
Google® Kontakte und Ereignisse werden öfter synchronisiert	✅			
Microsoft®-Integration				
Lightning für Outlook				
Verankern von Lightning für Outlook zum Steigern der Effizienz			✅	
Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen	✅			
Auswählen beizubehaltender Anhänge			✅	
Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"			✅	
Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails			✅	
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen zwischen Microsoft® Office 365® und Salesforce			✅	
Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen			✅	
Microsoft®-Kontakte und -Ereignisse werden öfter synchronisiert	✅			
Salesforce for Outlook				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Wichtige Aktualisierung erforderlich für die weitere Verwendung von Salesforce for Outlook	✅			
Die Einstellung von Microsoft® Outlook® 2007 rückt immer näher			✅	
Aufgeben manueller Upgrades durch Migrieren zu Lightning für Outlook und Lightning Sync			✅	
Erweiterter Seriendruck				
Einrichten des erweiterten Seriendrucks in Salesforce Classic ohne Hilfe durch den Kundensupport (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Erweiterter Seriendruck unterstützt Microsoft® Word-DOCX-Dateien (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt			✅	
In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt	✅			
Vereinfachen der Erstellung von Aufträgen		✅		
Hinzufügen und Bearbeiten mehrerer Auftragsprodukte	✅			
Bestimmen, welche Auftrags- und Auftragsproduktfelder angezeigt werden		✅		
Senden von Angebots-PDFs per E-Mail mit einem Klick	✅			
Anzeigen einer Vorschau für Angebots-PDFs in Firefox	✅			
Bei Personenaccounts werden alle Kundenvorgänge in Themenlisten angezeigt	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Elemente im Setup für Duplikatsverwaltung wurden zusammengeführt		✓		
Ineffektive Abgleichsregeln können nicht aktiviert werden		✓		
"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" aus Data.com wurde in Lightning von der Komponente "Nachrichten" getrennt		✓		
Die Registerkarte "Data.com" wird nur für Prospector-Kunden zur Verfügung stehen	✓			
Die Data.com-Account-Datenbewertung wird eingestellt	✓			
Einstellung von Kontaktpflegeanfrage beginnt	✓			
		Pardot Engagement Studio		
Verwalten von Zuweisungen potenzieller Kunden in Engagement-Programmen über Salesforce-Warteschlangen				
Anpassen der Werte von Bewertungskategorien anhand der Aktivität potenzieller Kunden				
Überprüfen der Werte von Bewertungskategorien in Engagement-Programmen				

Service

Jetzt haben Sie mit dem Lightning-Omnikanal die Möglichkeit, Kundenvorgänge weiterzuleiten und Arbeit per Push-Vorgang zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Agenten zu senden. Richten Sie Lightning Knowledge und Communities mit den geführten schrittweisen Setup-Flows ganz mühelos ein. Und erledigen Sie mehr in der Ferne mit der präventiven Wartung, Teileanforderung und Aktienübertragung von Field Service Lightning. Arbeiten Sie dort, wo Ihre Kunden sind.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Service-Konsole (Veröffentlichung verzögert)				
Optimieren Ihrer Produktivität in der Lightning-Service-Konsolenanwendung			✅	
Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)		✅		
Optimieren des Supports für Kunden mit Community 360 (Pilot)				✅
Kundenvorgänge				
Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed	✅			
Filtern von Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience	✅			
Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren			✅	
Anzeigen von E-Mail-Anhängen in der Themenliste "Kundenvorgangsanhänge"	✅			
Senden ansprechenderer E-Mails mit besserer Rich-Text-Symbolleiste	✅			
Umbenennung der Schnellaktion "E-Mail senden" in "E-Mail"	✅			
Aktion "Anruf protokollieren" für Lightning Experience verfügbar			✅	
Antworten auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed	✅			
Knowledge				
Zentrale Stelle für Lightning Knowledge-Setup	✅			
Ausführen von Aktionen mit Knowledge-Artikeln in der Randleiste	✅			
Anzeigen von Knowledge-Artikeln, keine Klicks erforderlich	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Eine individuelle Datensatzstartseite – Konfigurieren der Lightning Knowledge-Datensatzstartseite		✓		
Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt		✓		
Erstellen interessanter Artikel durch Verbesserungen am Lightning Knowledge-Rich-Text-Editor	✓			
Mit Lightning Knowledge werden keine Dateien zurückgelassen	✓			
Hineinverschieben, Herausverschieben: Importieren und Exportieren mit Datensatztypen	✓			
Lightning Knowledge zeigt Wissen an, keine Artikel	✓			
Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1			✓	
Finden benötigter Informationen mit Suchlayouts in Lightning Knowledge			✓	
Schnelles Abfragen mit Aktualisierungen an SOQL-Abfragen nach der Knowledge-Artikelversion (KAV)	✓			
Neue abgeleitete Felder für Knowledge			✓	
Einrichten von Knowledge im Lightning Service-Setup		✓		
Überlegungen zu Lightning Knowledge				
Knowledge-Suche: Verbesserte Relevanz, mehr Kontrolle über vorgeschlagene Artikel				
Suchen nach dem richtigen Artikel für einen Kundenvorgang mit höherer Zeichenobergrenze			✓	
Schnellere Suche nach Artikeln durch die Suche nach angehängten Dateien	✓			
Omnikanal				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (Beta)			✅	
Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)				✅
Außendienst				
Sichern Sie sich einen Vorsprung mit vorbeugender Wartung			✅	
Abrufen des richtigen Werkzeugs entsprechend dem Auftrag mit Teileanforderungen und Bestandsübertragungen			✅	
Verwalten der mobilen Belegschaft durch Arbeitszeitblätter			✅	
Optimieren der Planung mithilfe des verwalteten Field Service Lightning-Pakets			✅	
Profilbasierter Zugriff auf Field Service-Funktionen			✅	
Ressourcenabwesenheiten können sich jetzt überschneiden		✅		
Mehr Möglichkeiten mit Field Service im Prozessgenerator		✅		
Mobile Field Service-Anwendung				
Standortbasiertes Anzeigen von Arbeitsaufträgen in iOS			✅	
Zuverlässigeres Abschließen von Aufträgen in iOS			✅	
Steuern des Bildschirms "Zeitplan" in iOS			✅	
Neue Branding-Optionen und Geotargeting-Genauigkeit auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" für iOS			✅	
In iOS unterstützte abhängige Auswahllisten			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Community-Benutzer erhalten Zugriff auf die iOS-Anwendung			✓	
Mehrtägige Termine in iOS			✓	
Tolle Neuigkeiten für Android-Fans! Die mobile Field Service Lightning-Anwendung für Android erscheint am Horizont (Beta)			✓	
Social-Kundenservice				
Abrufen des Social-Kundenservice in der Professional Edition			✓	
Mehr Möglichkeiten mit Facebook-Posts	✓			
Ausführen aller Social-Aktionen in Lightning Experience		✓		
Verbessern der Produktivität mit neuen Twitter-Aktionen im neu gestalteten Kundenvorgangsfeed	✓			
Ermöglichen eines Gesamtüberblicks mit Anhängen im Kundenvorgangsfeed	✓			
Snap-ins für Web				
Hinzufügen von Snap-ins zu Ihren Lightning-Communities			✓	
Verabschieden Sie sich von verworfenen Chats bei wandernden Besuchern			✓	
Bereitstellen von Benachrichtigungen und Chat-Optionen in einer informativen Chat-Fenster-Kopfzeile	✓			
Lassen Sie Agenten mit der Chat-Übertragung Unterstützung holen			✓	
Helfen Sie Ihren Agenten, mit der Dateiübertragung mehr von Chat-Besuchern zu erhalten			✓	
Sprechen Sie die Sprache: Anpassen und Übersetzen von Bezeichnungen für Chat-Besucher			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lassen Sie Agenten nicht auf einen längst abwesenden Chat-Besucher warten			✅	
Chat-Besucher können ihre Chat-Abschriften speichern	✅			
Weiterleiten von Chat-Besuchern zu anderen Ressourcen			✅	
Ändern der Größe Ihres Chat-Fensters und Ihrer Schriftart			✅	
Anzeigen von Besucherinformationen bei eingehenden Chats	✅			
Upgrade Ihres Codeauszugs von Snap-ins für Chat zum Verwenden weiterte Chat-Funktionen			✅	
Ade, Schaltfläche "Senden"	✅			
Snap-ins für mobile Anwendungen			✅	
	Weitere Änderungen			
Anzeigen des Kontrollkästchens "Zuweisung" in Salesforce1			✅	
Änderungen an der saveLog-Methode von Open CTI für Lightning Experience		✅		
Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt	✅			
Arbeiten mit Supportansprüchen in Lightning Experience		✅		
Feststellen der Vermögenswertebene auf einen Blick	✅			
Kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (allgemein verfügbar)	✅			

Analysen

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Lightning Experience-Berichte und Dashboards sind jetzt noch mehr auf Zusammenarbeit ausgelegt: mit Dashboard-Filtern, optimierten Berichtabonnements und anderen Verbesserungen. Durch Einstein Discovery und die neuen Wave-Funktionen werden Analysen sowohl für Administratoren als auch für Business-Benutzer zugänglicher.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Hinzufügen von Dashboard-Filtern in Lightning Experience	✓			
Leichteres Auffinden von Berichten beim Hinzufügen oder Bearbeiten von Dashboard-Komponenten	✓			
Hinzufügen von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards in Lightning Experience	✓			
Abonnieren der Berichte anderer Personen	✓			
Erstellen von Ordnern für Berichte und Dashboards in Lightning Experience	✓			
Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience	✓			
Einstein Analytics (Wave)				
Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics	✓			
Wave: Einstein Discovery				
Einrichten von Einstein Discovery				✓
Importieren Ihrer Daten in Einstein Discovery			✓	
Finden der in Ihren Daten verborgenen Artikel			✓	
Besseres Verständnis der Daten durch Visualisierung			✓	
Umfangreiche Suche in den Daten			✓	
Freigeben oder Exportieren des Artikels			✓	
Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery in einem Salesforce-Objekt				✓
Wave: Personalisieren Ihrer Analytics-Startseite und Anwendungen				
Kennenlernen von Wave über optimierte Pfade für Business-Benutzer und Ersteller	✓			
Einschließen von Linsen in Wave-Anwendungen	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erhalten von Benachrichtigungen zu Änderungen an beliebigen Dashboard-Widgets	✅			
Verfolgen und Verwalten von Benachrichtigungen auf der Wave-Startseite wie ein Profi	✅			
Löschen eines Dashboards aus der Kachel oder Listenansicht	✅			
Wave: Neu gestaltete Erkundung, neue Diagramme und Dashboard-Prüfung				
Steigerung der Produktivität mit dem neuen Explorer	✅			
Zugreifen auf zusätzliche Wave-Diagramme und Nutzen weiterer Konfigurationsmöglichkeiten	✅			
Schnelleres Ausführen von Dashboards mit der Dashboard-Prüfung	✅			
Anpassen der Ergebnisse an den Benutzer, der das Dashboard anzeigt		✅		
Anzeigen von Gesamtwerten und Maximieren der Darstellung in Tabellen	✅			
Bezeichnungen in Wave-Designer wurden geändert	✅			
Machen Sie sich mit Dashboard-JSON-Änderungen für Wave-Designer vertraut		✅		
Wave: Aktualisierter Datenmanager, neue Konnektoren für externe Quellen, Datenflusserweiterungen				
Intelligenteres Arbeiten im Datenmanager		✅		
Einbinden von externen Daten durch Klicks statt Code (allgemein verfügbar)			✅	
Erstellen von Datenflüssen mit Klicks statt Code		✅		
Extrahieren von abgeglichenen Daten mit der Auszugstransformation		✅		
Informationen zu den Verbesserungen der Datenflussvalidierung		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Informationen zu Änderungen an Datenfluss-Obergrenzen		✅		
Einfaches Aktivieren neuer Felder für den Abgleich		✅		
Neue Zutaten zum Aufwerten Ihrer Datensetrezepte		✅		
Mit der flexiblen Planungsfunktion läuft alles nach Plan		✅		
Übersichtlicheres Erstellen von Datensets		✅		
Verwenden von Salesforce-Freigabeeinstellungen in Wave			✅	
Wave: Aktionsmenü-Anpassung, mehr Bindungen und Einbetten in Communities				
Aktivieren von umsetzbaren Statistiken mit Klicks statt Code	✅			
Definieren von vielseitigeren Widget-Interaktionen mit verbesserter Unterstützung für Bindungen		✅		
Einbetten von Wave-Dashboards in Communities auf einfache Art mit dem Community-Generator			✅	
Wave: Trenddaten				
Löschen von inaktiven Trend-Dashboards			✅	
Einbetten von Trend-Dashboards in Lightning-Berichte	✅			
Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen				
Sales Analytics: Intelligenterer Vertrieb und Vertriebsprozessoptimierung – jetzt schneller als je zuvor				
Einführung von Field Service Analytics				
Optimieren von Vertriebsprozessen mit dem neuesten Sales Wave-Dashboard				
Zufriedene Kunden und ein produktives Team mit dem neuen Service Wave-Dashboard				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Wave: Analytics für mobile Geräte				
Kennenlernen des neuesten Wave für iOS	✅			
Das neueste Wave Analytics für Android	✅			
Wave: Neue APIs, SDKs und Vorlagen				
Einführung in Wave-Vorlagen		✅		
Aktualisierungen der REST-API		✅		
Abfragen des Datensets mit dem Wave-Apex-SDK		✅		
Kommunizieren mit Wave-Dashboards unter Verwendung des Web-SDK		✅		

Communities

Communities machen in diesem Jahr einen Sprung – mit einer Reihe flexibler neuer Funktionen. Erweitern Sie Salesforce CRM auf Ihr Partnernetzwerk und steigern Sie den Verkauf über Vertriebskanäle mit der nativen Partner Central-Lösung für Lightning. Verwenden Sie CMS Connect, um Inhalte aus Ihrem Inhaltsverwaltungssystem in Ihrer Community für ein einheitliches Branding und eine einfachere Verwaltung darzustellen. Wechseln Sie zwischen Communities und zeigen Sie Benachrichtigungen in Echtzeit an mit App Launcher und der Benachrichtigungsunterstützung. Das war noch längst nicht alles …

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktivierung der wichtigen Aktualisierung: LockerService in Communities			✅	
Fristverlängerung für die Deaktivierung von TLS 1.0 in Communities			✅	
Ankündigung von Partner Central – Die neue Partner-Community-Lösung			✅	
Bereitstellen Ihres CMS (Content Management System) in Ihrer Community (Beta)		✅		
Mehr kriterienbasierte Zielgruppen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Community 360 ermöglicht Support-Agenten eine bessere Unterstützung der Kunden (Pilot)		✓		
Schützen Sie vertrauliche Daten durch Hinzufügen eines Anmeldeformulars auf Ihrer Website.		✓		
Verschieben von Communities zwischen Organisationen mithilfe von Änderungssets		✓		
Aktualisieren von Community-Benutzerlizenzen in wenigen Augenblicken		✓		
Lightning Bolt		✓		
Verbesserungen von Benutzerfreundlichkeit, Design und Leistung				
Optimale Nutzung von Communities mit Community-Arbeitsumgebungen		✓		
Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities			✓	
Mit globalen Benachrichtigungen bleiben Sie über das Geschehen in Ihren Communities auf dem Laufenden			✓	
Vereinfachen Ihres Stils mit zentralisierten Branding-Eigenschaften		✓		
Analysieren und Verbessern der Community-Leistung (Entwicklervorschau)			✓	
Bedarfsgesteuertes Verwenden vom Komponenten		✓		
Verbesserte Suchmaschinenoptimierungs-Ergebnisse durch Festlegen Ihrer bevorzugten Domäne		✓		
Lightning-Communities				
Verbessern Sie Ihren Inhalt mit dem optimierten Multimedia-Inhalte-Editor und dem speziellen HTML-Editor		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar		✓		
Einschließen von Themen und Feeds in die Ergebnisse der globalen Suche in Communities		✓		
Anordnen der Top-Artikel Ihrer Community nach Thema		✓		
Durchsuchen und Sortieren spezifischer Feeds in Communities		✓		
Automatisches Zuweisen von Themen zu Artikeln in Communities		✓		
Unterstützen von Kunden beim Ermitteln und Interagieren mit Inhalt mithilfe der verbesserten Artikeldetailseite		✓		
Hinzufügen der Sprachauswahl zu einer beliebigen Lightning Community-Seite		✓		
Einstellung der Variationen der Kundenvorgangs-Detailseite und Komponenten in der Version Summer '19		✓		
Einrichten einer Community im Lightning Service-Setup		✓		
Verwenden der Snap-ins-Komponente zum Hinzufügen von Live Agent zu Lightning-Communities			✓	
Dateien in Lightning-Communities				
Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed	✓			
Ausführen von Aktionen für Files über die Themenliste	✓			
Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien	✓			
Veröffentlichung von Dateien in Communities rückgängig machen	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken	✅			
Chatter in Lightning-Communities				
Bessere Themen, Erwähnungen und Kommentare dank neuem Editor	✅			
Sortieren der Ergebnisse der globalen Suche in der Diskussion nach Relevanz	✅			
Filtern von Community-Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts	✅			
Freigeben von Posts für eine Community-Gruppe	✅			
Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten		✅		
Die Verwaltung der Mitgliedschaft und die Navigation für Direktnachrichten wurden verbessert	✅			
Führen Sie in Ihrer Community eine Abstimmung durch	✅			
Zentrale Verwaltung von Gruppenmitgliedern an einer Stelle	✅			
Ändern der E-Mail-Benachrichtigungen, während Sie Mitglied der Gruppe sind	✅			
Verfügbarkeit und mehr Möglichkeiten mit Kacheln für Gruppen	✅			
Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten				
Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities			✅	
Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot)		✅		
Analysen				
Bleiben Sie mit der Service-Community-Scorecard		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
bezüglich des Zustands Ihrer Community auf dem Laufenden				
Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Artikel		✓		
Nachverfolgen der Community-Aktivität mit neuen Teilnahmeberichten			✓	
Markieren der Stimmung in Feedposts und Kommentaren (Pilot)		✓		
Spam-Erkennung mit Einstein (Pilot)			✓	
Einbetten von Wave Analytics in die Wave-Dashboard-Komponente			✓	
Aktionen über die Moderationswarteschlange für gekennzeichnete Diskussionen ausführen		✓		
Sonstige Änderungen in Communities				
Massenaktionen für externe Mitglieder verfügbar	✓			
Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt		✓		
Objektdetailseiten werden nun zu suchmaschinenoptimierten URLs umgeleitet		✓		
Mehr Werte für das Rel-Attribut in "Head-Markup" verwenden		✓		
Der Link zum Generator ist zurück!		✓		
Genauere Bezeichnung für Verwaltungsvoreinstellung in Community-Arbeitsumgebungen		✓		
Die Moderationsberechtigung für Direktnachrichten wurde geändert		✓		
Kunden-Community Plus-Benutzer können Kundenvorgangsstatus ändern		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" ermöglicht Account-Zusammenführungen		✅		

Chatter

Organisieren Sie Feeds mit Themen, profitieren Sie von der neuen Streams-Startseite, verwalten Sie im Handumdrehen die Gruppenmitgliedschaft und zeigen Sie an, welche Benutzer in Chatter besonders aktiv sind.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Chatter Allgemein				
Verwenden von Themen zum Organisieren des Inhalts in Chatter	✅			
Entdecken von Personen zum Abonnieren bzw. Gruppen zum Beitreten	✅			
Feeds				
Zahlreiche brandneue Funktionen für Streams	✅			
Verwenden der "Folgen"-Aktion eines Datensatzes und Hinzufügen des Datensatzes zu einem Stream	✅			
Verbesserte Benutzeroberfläche mit dem neuen Editor in Chatter	✅			
Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz	✅			
"Unternehmenshighlights" als Standardfeed für neue Benutzer	✅			
Filtern von Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts	✅			
Filtern eines Profils zum Anzeigen der Posts eines Benutzers	✅			
Neue Filter für den Feed "Elemente, denen ich folge"	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erreicht Ihr Post die richtigen Personen?	✓			
Freigeben eines Posts für eine Gruppe in Lightning Experience	✓			
Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten			✓	
Aktualisierungen zu Verschlüsselung für Chatter (Pilotversion)				✓
Gruppen				
Einfaches Verwalten von Mitgliedern	✓			
Erstellen neuer Gruppen über die Chatter-Startseite	✓			
Anzeigen von Gruppen-E-Mail-Benachrichtigungen auf der Gruppenseite	✓			
Abrufen der Gruppeninformationen (und Beitritt zur Gruppe) in der Kachelansicht	✓			
Benutzerprofile				
Im Bericht zu den stärksten Benutzern erfahren, wer in Chatter besonders aktiv ist		✓		
Sofortiges Erkennen externer Benutzer	✓			
Mit Abwesenheitsbenachrichtigungen für Ihr Profil über Nicht-Verfügbarkeit informieren (Pilot)	✓			

Dateien

Bibliotheken sind in Lightning Experience selbst für Benutzer ohne Salesforce CRM Content-Lizenzen verfügbar. Dank verschiedener Upgrades an Bibliotheken wird das Benutzererlebnis in Lightning Experience weiter verbessert: Fügen Sie mehrere Dateien zu einer Bibliothek hinzu, passen Sie die Dateidetailseiten an und führen Sie direkt im Chatter-Feed Aktionen für Dateien aus.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bewusstes Aufheben von Kopplungen: Bibliotheken und Inhalt	✅			
Aktualisierungen für Bibliotheken	✅			
Anpassen der Dateidetailseite		✅		
Validierungsregeln verbessern Dateidaten			✅	
Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien	✅			
Bessere Leistung, sicherere Inhaltsvorschauen mit Lightning Delivery Player	✅			
Beenden der Freigabe für eine Datei	✅			
Eine Datei mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte öffnen	✅			
Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge"	✅			
Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed	✅			
Automatischer Dateitransfer an verwandte Datensätze beim Konvertieren von Leads	✅			
Konvertieren von Anhängen in Dateien			✅	
Müheloses Authentifizieren für externe Dateiquellen in Salesforce	✅			
Mehr verfügbarer Speicherplatz für Dateien	✅			

Salesforce-Integrationen: Bringen Sie Salesforce auf die nächste Stufe

Ermöglichen Sie Ihren Benutzern mehr Produktivität, indem Sie Salesforce mit einigen der branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden. Die meisten dieser integrierten Anwendungen sind in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar, einige jedoch nur in einer der beiden Anwendungen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Skype für Salesforce (Beta) in Lightning Experience: Vereinfachte Verwaltung zwischen Microsoft 365® und Salesforce			✅	
Google-Integration: Allgemeine Verfügbarkeit für Lightning für Gmail und Lightning Sync			✅	
Microsoft®-Integration: Weitere Verbesserungen, erhöhte Produktivität			✅	

Mobiltelefon

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Suchvorgänge, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce1				
Neuerungen in den aktuellen herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen	✅			
Salesforce1: Alles Neue				
Aktualisierte Anforderungen für Salesforce1	✅			
Neue Sucherfahrung in Salesforce1 für Android	✅			
Abrufen weiterer Informationen zu Datensätzen vor dem Tippen	✅			
Einfaches Navigieren zu Personenaccounts				
Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen	✅			
Veraltete Diagramme in Salesforce1 werden in Version Winter '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Tagging von Posts und Kommentaren mit Themen	✅			
Sortieren von globalen Feed- und Diskussionssuchergebnissen nach Relevanz	✅			
Durchführen einer Abstimmung in einer Community über Ihr Mobilgerät	✅			
Mobile Salesforce Classic-Anwendung		✅		
SalesforceA: Weitere Ressourcenoptionen für Android- und iOS-Benutzer				
Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience mit SalesforceA				
Starten der Optimierungsoption mit SalesforceA				
Verbundene SalesforceA-Anwendung in zwei separate Anwendungen aufgeteilt				
Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10				
Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter	✅	✅	✅	
Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter	✅	✅	✅	

Financial Services Cloud

Profitieren Sie von den Funktionen der nun in Communities verfügbaren Financial Services Cloud-Lightning-Komponenten. Mit dem neuen Kundenprofilgenerator können Sie Einzelpersonen im Handumdrehen erstellen und sie zu Gruppen hinzufügen. Profitieren Sie von Schnellaktionen in Wave für Financial Services Cloud

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen eines digitalen Portals für unabhängige Berater mit Lightning-Komponenten			✅	
Zugreifen auf Financial Services Cloud in Communities			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen einer Person mit dem Kundenprofilgenerator			✅	
Ausführen von Aktionen in Einstein Analytics für die Financial Services Cloud			✅	
Entsperren von Mitgliedsdetails für Beziehungsgruppen			✅	
Konfigurieren von Account- und Kontaktinformationen			✅	
Nachname vor dem Vornamen			✅	
Sonstige Änderungen in der Financial Services Cloud				
Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz		✅		

Health Cloud

Die Pflege von Patienten mit chronischen oder langfristigen Erkrankungen wurde dahingehend optimiert, dass sie über mehrere gleichzeitige Versorgungspläne und mehr als einen Care Manager verfügen können. Über die Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud erstellte Patientenlisten können nun zudem an die Health Cloud-Konsole gesendet und dort verwendet werden. Zur Arbeitserleichterung für Administratoren wurden drei neue Lightning-Komponenten erstellt, mit denen Sie Patienten-Communities im Handumdrehen erstellen können.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von gleichzeitigen Versorgungsplänen		✅		
Verwenden von Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten zum Erstellen einer Patienten-Community				
Gewähren des Zugriffs auf Versorgungspläne über die Community für Mitglieder des Pflegeteams			✅	
Zugreifen auf das Pflegeteam in Communities			✅	
Gewähren des Zugriffs auf Aufgaben über die Community für Mitglieder des Pflegeteams			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Senden einer Patientenliste über die Analytics-Anwendung an Health Cloud	✓			
Steuern der Sortierreihenfolge von Elementen in Versorgungsplänen			✓	
Erstellen von individuellen Versorgungsplänen für Patienten		✓		
Zeitachsendetails blitzschnell abrufbar			✓	
Behandlungen und Behandlungsanforderungen wurden der Zeitachse hinzugefügt	✓			
Löschen von Patientenlisten	✓			
Verfügbarkeit archivierter Aufgaben in der Health Cloud-Konsole	✓			
Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz		✓		
Hinzufügen von Visualforce-Seitenzugriff zu Konsolenbenutzern			✓	
Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte		✓		
Geändertes Health Cloud-Objekt		✓		

Anpassung

Optimieren Sie Ihre Lightning-Seiten, indem Sie die neue Komponente "Empfehlungen von Einstein" hinzufügen. Profitieren Sie von einer noch einfacheren Navigation im Objekt-Manager und anderen Bereichen von "Setup" in Lightning Experience. Außerdem stehen Ihnen in Lightning Experience mit erweiterten Genehmigungen und der Lightning-Flow-Laufzeitumgebung mehr Möglichkeiten zur Verfügung. Wenn Ihnen das noch nicht reichen sollte, lernen Sie die Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit unserer Datenimporttools und globalen Auswahllisten kennen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Anwendungsgenerator				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (allgemein verfügbar)		✓		
Personalisieren von Startseiten und Datensatzseiten mit Einstein-Empfehlungen		✓		
Hinzufügen eines Launch Pad für alle Drittanbieteranwendungen auf Ihren Startseiten		✓		
Setup				
Öffnen mehrerer Registerkarten in "Setup" über Kontextmenü		✓		
Schnellere Navigation zum Objekt-Manager		✓		
Funktionen zur Effizienzsteigerung in "Setup" verfügbar		✓		
Neues Erscheinungsbild für Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder	✓			
Anzeigen von benutzerdefinierten Anwendungen in Lightning Experience		✓		
Deaktivieren der Nachschlagedatensatzvorschau in Lightning Experience für den barrierefreien Zugriff		✓		
Unterstützte Sprachen geändert und hinzugefügt			✓	
Delegierte Administratoren: Intuitiveres Anzeigen und Zuweisen öffentlicher Gruppen		✓		
Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion (wichtige Aktualisierung)			✓	
Genehmigungen				
Neuzuweisen von Genehmigungsanfragen	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Widerrufen abgesendeter Genehmigungsanfragen	✓			
Anzeigen von Genehmigungskommentaren	✓			
Visual Workflow				
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)		✓		
Starten von Flows in der Lightning-Laufzeit über Schaltflächen, Links und benutzerdefinierte Registerkarten		✓		
Umleiten von in der Lightning-Laufzeit dargestellten Flows		✓		
Anzeigen und ausblenden: Dynamisches Aktualisieren von Flow-Bildschirmfeldern (Pilot)				✓
Zugreifen auf verschlüsselte Daten in Ihren Flows (Beta)				✓
Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API		✓		
Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)				✓
Datenimport				
Suchen nach Feldern bei der Zuordnung	✓			
Trennen der Daten in Ihrer Importdatei	✓			
Verarbeitung von Fehlern beim Import wurde geändert	✓			
Abgleichen von Nachschlagefeldern mit einer externen ID	✓			
Verwaltung benutzerdefinierter Felder und Auswahllisten				
Neuer Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (Pilot)				✓
Definieren von Standardwerten auf Feldebene			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Höherstufen von Auswahllistenfeldern auf Globalwertesätze			✓	
Höhere Obergrenzen für Globalwertesätze			✓	
Berechtigungssätze				
Allgemein verfügbare sitzungsbasierte Berechtigungssätze (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Aktivieren oder Deaktivieren eines sitzungsbasierten Berechtigungssatzes mithilfe eines Flows (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Verhaltensänderung an den Berechtigungssatz-Metadaten				
Salesforce Connect				
Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)		✓		
Verbesserte Unterstützung für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte			✓	
Neue Ratenbegrenzung gilt bei Suchergebnissen für externe Objekte	✓			
Vorbereiten für temporäre Salesforce-IDs für externe Objektdatensätze		✓		
Prozessgenerator				
Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Beta)				✓
Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung)			✓	

Sicherheit und Identität

Die Transaktionssicherheit weist eine praktische neue Lightning Experience-Oberfläche auf, Formeln funktionieren jetzt mit verschlüsselten Feldern und Sie können Ihre Website mit der eingebetteten Anmeldung mit Ihrem Backend-CRM verbinden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Eingebettete Anmeldung ermöglicht Benutzern das Anmelden auf Ihrer Website		✅		
Mehr Kontrolle über den Zugriff auf verbundene Anwendungen				✅
Exportieren von Profilkennwortrichtlinien		✅		
Lesezeichenumleitung wird auch bei Deaktivierung von Chatter unterstützt				✅
Keine Überraschung mehr bei der Zeitüberschreitung	✅			
Tooling-API-Endpunkte sind nun für Salesforce Identity enthalten				
loginURL-Abfrageparameter wird ersetzt		✅		
Vermeiden von Pfad-Präfixen, die für Salesforce reserviert sind		✅		
SAML Single Logout (SLO) ist verfügbar (Beta)		✅		
SAML-Signaturzertifikat wird eingestellt		✅		
Integritätsprüfung				
Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)		✅		
Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf		✅		
Salesforce Shield				
Plattformverschlüsselung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verschlüsselung für Formeln (allgemein verfügbar)			✅	
Anwenden von BYOK-Mandantengeheimnissen auf Suchindexdateien			✅	
Genauere Kontrolle über Zertifikate mit der neuen Berechtigung "Zertifikate verwalten"			✅	
Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Beta)			✅	
Verschlüsseln weiterer Daten in Chatter-Feeds (Pilot)			✅	
Verschlüsseln standardmäßiger Leadfelder (Beta)				✅
Verschlüsselung für Wave (Beta)			✅	
Die Massenverschlüsselung umfasst nun auch vorhandene E-Mail-Anhänge			✅	
Wichtige Aktualisierung: Verschlüsselte Daten sind für authentifizierte Benutzer sichtbar				
Ereignisüberwachung				
Aktualisierte Analytics-Anwendung zur Ereignisüberwachung ermöglicht die Visualisierung von Benutzeraktionen in Lightning Experience		✅		
Optimiertes Berechtigungs-Setup für Event Monitoring Analytics-Anwendungen		✅		
Identifizieren von Benutzern, die umfangreiche Berichte herunterladen		✅		
Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience		✅		
Verwenden asynchroner SOQL-Abfragen und von UniqueKey für mehr Flexibilität bei der Anmeldeforensik		✅		
Verhindern von Identitätsbetrug in Government Cloud mit Anmeldeforensik		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen von Salesforce Connect-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)		✅		
Vorbereiten Ihrer Organisation auf die Einstellung des Ereignistyps "Verfolgung der Benutzeroberfläche"		✅		
Transaktionssicherheit				
Neuer Assistent führt Sie durch das Erstellen von Richtlinien			✅	
Überwachen von Chatter-Posts mit neuen Ressourcen und Aktionen			✅	
Sich vertraut machen mit dem Schreiben von Chatter-Richtlinien anhand neuer Beispiele			✅	
Weitere Änderungen				
Sichere HTTPS-Verbindungen zu Drittanbieter-Domänen				

Bereitstellung

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Änderungssetkomponente		✅		

Entwicklung

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

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Komponenten				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktivierung der wichtigen Aktualisierung LockerService		✓		
Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen			✓	
Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)			✓	
Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten			✓	
Lightning-Daten-Service (Beta)		✓		
Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen	✓			
Browser-Konsolenwarnungen für JavaScript- und Apex-Aktionen mit demselben Namen		✓		
Verwenden des Ereignisses aura:valueRender anstelle eines benutzerdefinierten Renderers		✓		
Optimierte Gültigkeitsprüfungen für Komponenten		✓		
Verwenden der force:hasSObjectName-Oberfläche mit Schnellaktionen			✓	
Ersetzter locale-Parameter in AuraLocalizationService-JavaScript-API-Methoden		✓		
Ersetztes useAppcache-Attribut in aura:application		✓		
LockerService-Einschränkung für instanceof in JavaScript wurde entfernt		✓		
Neue und geänderte Lightning-Komponenten		✓		
Neue und geänderte Lightning-Ereignisse		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen		✅		
Neue JavaScript-API-Methoden		✅		
Einstein Vision				
Einstein Vision ist jetzt allgemein verfügbar		✅		
Neue Benutzeroberfläche vereinfacht das Aufrufen eines Tokens		✅		
Zugriff auf die API in Heroku unter Verwendung des Einstein Vision-Add-On		✅		
Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei		✅		
Durchblättern aller Beispiele in einem Datenset		✅		
Überwachen der API-Nutzung		✅		
Visualforce				
Verwenden der erweiterten PDF zum Rendern von Visualforce-Seiten als PDF-Dateien (Pilot)			✅	
Vorausfüllen von Feldern in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen			✅	
Zugreifen auf Visualforce-Seitenkennzahlen mithilfe der SOAP-API			✅	
Rollback von Änderungen in Ihrer Organisation beim Ausgeben von Ausnahmen durch JavaScript-Remote-Methoden			✅	
Wichtige Aktualisierung zum Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten verschoben			✅	
"Clickjack-Schutz für veraltete Browser zu Visualforce-Seiten ohne			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Seitenkopfzeile" wird nun erzwungen (Wichtige Aktualisierung)				
Lightning Design System		✅		
		Apex		
Abrufen und Bereitstellen von Metadaten in Apex		✅		
Senden und Verwalten von Aufträgen mit Apex				✅
Ändern der Apex-Klasse führt zur Ungültigkeit des Plattform-Cache		✅		
Sicheres Zwischenspeichern von Werten mit der neuen Cache-Generatorschnittstelle		✅		
In Visualforce-Steuerelementen unterstützte Cache-Vorgänge		✅		
Einfache Verarbeitung von Anhängen mit neuen Messaging-Methoden		✅		
Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)			✅	
POST-Methode für runTestsSynchronous erfordert die Berechtigung "Setup anzeigen" (wichtige Aktualisierung)			✅	
Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen				
Neue Apex-Klassen		✅		
Geänderte Apex-Klassen		✅		
Neue Apex-Enumerationen		✅		
Neue Apex-Schnittstellen		✅		
Geänderte Apex-Schnittstelle		✅		
ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen				
Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen		✅		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen		✅		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen		✅		
API				
Neue und geänderte Objekte				
Neue Objekte		✅		
Geänderte Objekte		✅		
SOSL				
WITH HIGHLIGHT unterstützt benutzerdefinierte Felder und Objekte		✅		
Deaktivieren der Rechtschreibprüfung für eine Suchabfrage mit WITH SPELL_CORRECTION		✅		
REST-API				
Neue Ressource: Datensatzzahl		✅		
Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)				✅
Geänderte Ressource: Search Suggested Records (Suche – Vorgeschlagene Datensätze)		✅		
Neue Ressourcen für das Plattformereignis-Schema		✅		
SOAP-API				
Neue und geänderte Aufrufe		✅		
Chatter-REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API		✅		
REST-API für Berichte und Dashboards				
Neue Ressourcen: Filteroperatoren, Filteroptionsanalyse, Berichtsfelder		✅		
Neue Methoden		✅		
Geänderte Ressourcen: Analysen-Benachrichtigungen und "Dashboard Describe"		✅		
Bulk-API				
Vereinfachter Auftragsprozess für Bulk API 2.0 (Pilot)				✅
Enterprise Messaging Platform				
Bereitstellen von benutzerdefinierten Benachrichtigungen mit Plattformereignissen (allgemein verfügbar)		✅		
Unterstützte CometD-Versionen für die Streaming-API		✅		
Tooling-API				
Zurückgegebene Warnhinweise für erfolgreiche Metadaten-Speichervorgänge				
Tooling-API – Neue und geänderte Objekte		✅		
Metadaten-API		✅		
Open CTI-API		✅		
Weitere API-Änderungen				
API für die Verbundsuche				
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Hinzufügen von Validierungsregeln für Felder eines benutzerdefinierten Metadatentyps		✅		
Benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützen lange Textbereiche (Allgemein verfügbar)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sie verwenden noch immer benutzerdefinierte Einstellungen? Hier ist eine neue Nutzungsschaltfläche für Sie		✅		
ISVforce				
Senden und Verwalten von Aufträgen in Lightning Experience				✅
Automatisieren der Auftragsverarbeitung mit der Apex-API für Kanalbestellungen				✅
Ausschließen von Abonnentenorganisationen aus einem Push-Upgrade				✅
Verbesserte Leistung für Push-Upgrades für verwaltete Pakete				✅
Metadatenzugriff in Apex				✅

Unterstützte Browser

Es wurden einige Änderungen an der Dokumentation der unterstützten Browser vorgenommen, damit Sie benötigte Informationen schneller finden. Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lesen Sie die Informationen zu unterstützten Browsern und Einschränkungen für Lightning Experience.

Verlängerte Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer-Version 11

Zuvor wurde mitgeteilt, dass das Datum für die Einstellung der Unterstützung für Internet Explorer-Version 11 (IE11) für Lightning Experience der 16. Dezember 2017 sei. Wir haben Ihr Feedback erhalten und bieten als Folge davon eine verlängerte Unterstützung für IE11 an. Diese verlängerte Unterstützung ist bis 31. Dezember 2020 verfügbar.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

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

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lesen Sie die Informationen zu unterstützten Browsern und Einschränkungen für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

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

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

- Sie können bis zum 16. Dezember 2017 über IE11 auf Lightning Experience zugreifen.
- Wenn Sie sich für die erweiterte Unterstützung von IE11 entscheiden, können Sie bis zum 31. Dezember 2020 über IE11 auf Lightning Experience zugreifen.
- Diese Änderung wirkt sich nicht auf Salesforce Classic oder Benutzer von Organisationen mit Communities aus.

Weitere Einzelheiten zu dieser Änderung finden Sie unter Einstellung der Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer Version 11.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (EOL 31. Dezember 2020)	Windows 10	Neueste Version	Neueste Version	10.x+
Lightning-Konsolenanwendungen	Nein	Windows 10	Neueste Version	Neueste Version	10.x+
Lightning-Communities	IE 11	Windows 10	Neueste Version	Neueste Version	10.x+
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja

Anmerkung: Der Ausdruck "neueste Version" wird durch die Browseranbieter definiert. Nutzen Sie den Support für Ihre(n) Browser, um die genaue Bedeutung von "neueste Version" zu erfahren.

Verlängerte Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer-Version 11

Zuvor wurde mitgeteilt, dass das Datum für die Einstellung der Unterstützung für Internet Explorer-Version 11 (IE11) für Lightning Experience der 16. Dezember 2017 sei. Wir haben Ihr Feedback erhalten und bieten als Folge davon eine verlängerte Unterstützung für IE11 an. Diese verlängerte Unterstützung ist bis 31. Dezember 2020 verfügbar.

Wir glauben, dass Sie durch diesen verlängerten Zeitraum die Zeit erhalten, die Sie benötigen, um von IE11 zu moderneren und sichereren Browsern zu migrieren, während Sie jetzt weiterhin die Vorteile von Lightning Experience nutzen können.

Alle Einzelheiten zur verlängerten Unterstützung von IE11, einschließlich Informationen dazu, was abgedeckt ist und was nicht, sowie zu den auszuführenden Schritten finden Sie im Artikel zur Einstellung der Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer-Version 11.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

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

AUSGABEN

Salesforce Classic-Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

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

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Windows 10	Neueste Version	Neueste Version	10.x+
Salesforce Console	IE 9+	Windows 10	Neueste Version	Neueste Version	Nein
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja

Anmerkung:

- Der Ausdruck "neueste Version" wird durch die Browseranbieter definiert. Nutzen Sie den Support für Ihre(n) Browser, um die genaue Bedeutung von "neueste Version" zu erfahren.

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

Salesforce allgemein: Mehr Tools für die Unterstützung der Akzeptanz von Lightning Experience, Tastenkombinationen und mehr Möglichkeiten zum Navigieren in und Verwalten von Datensätzen

Die Version Summer '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Der Migrationsassistent für Lightning Experience verfügt nun über eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil und Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren der Effizienz verwenden. Darüber hinaus enthalten Erfolgsmeldungen nun einen aktiven Link, über den Sie direkt zum von Ihnen erstellten Datensatz gelangen. Mithilfe der geteilten Ansicht in der Lightning-Konsole können Sie außerdem mehrere Datensätze und verwandte Datensätze auf einem Bildschirm öffnen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience
Der Migrationsassistent weist eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil auf, um Sie über den optimalen Pfad für die Aktivierung von Lightning Experience zu führen. Die Tools für die Bewertung und Vorschau der Bereitschaft Ihrer Organisation, zum Einrichten von Funktionen und Benutzern sowie zum Umlegen des Schalters sind nun auf einen Blick sichtbar, wobei der Zugriff darauf schneller erfolgt. Darüber hinaus ist es einfacher, den Migrationsassistenten in Setup zu finden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft
Die Bereitschaftsprüfung enthält jede Menge umsetzbare Ratschläge, um Sie auf Ihre Salesforce-Implementierung für Lightning Experience vorzubereiten. Sie erhalten spezifische Informationen zur Vorbereitung der Konsolenanwendungen für Vertrieb und Service sowie für Salesforce Knowledge und außerdem Roadmap- und Nutzungsdaten für mehrere Service Cloud-Funktionen. Zusätzlich bieten wir aufbauend auf unseren vorherigen Ratschlägen Informationen zum Lösen von Kundenvorgängen, JavaScript-Schaltflächen und Links sowie Erkenntnisse dazu, welche Benutzer für den Wechsel zu Lightning Experience bereit sind. Wir haben außerdem die Anordnung der Anweisungen zur Verwendung des Berichts geändert, um Informationen für Ihren Einführungsplan bereitzustellen. Da mit nur einem Klick ein personalisierter Bericht direkt an Ihren E-Mail-Posteingang gesendet wird, gibt es keinen Grund, auf den Start der Bereitschaftsprüfung zu warten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience
Beim Aktivieren von Lightning Experience ist es wichtig, dass Sie Ihre Benutzer mit der neuen Oberfläche arbeiten und von ihr profitieren lassen. Zur Unterstützung zeigt das Tool "Benutzer auf Lightning Experience umstellen" alle Benutzer in Ihrer Organisation an. Somit können Sie genau die gewünschte Gruppe in einem Rutsch umstellen. Mit dem Tool wird es zudem einfacher, nach bestimmten Benutzern in der Liste zu suchen und anzuzeigen, welche Benutzer in Ihrer Organisation wechseln dürfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche
Bereit, von Salesforce Classic zu Lightning Experience zu wechseln, ohne zurückzublicken? Blenden Sie für ihre Lightning Experience-Benutzer einfach die Option zum Zurückwechseln zu Salesforce Classic aus, damit sie in Lightning Experience bleiben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Tastenkombinationen anstelle der Maus

Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren Ihrer Effizienz und Geschwindigkeit verwenden, während Sie in Lightning Experience arbeiten. Sie können nach einem Datensatz suchen, ihn bearbeiten, speichern und schließen, ohne eine Maus zu berühren. Es gibt sogar Tastenkombinationen, die Ihnen dabei helfen, zum Publisher zu gelangen und einen Feed zu posten. So können Sie schon einmal damit beginnen, zu planen, wie Sie all die eingesparte Zeit nutzen möchten! Tastenkombinationen funktionieren standardmäßig in allen Lightning-Anwendungen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Direktes Navigieren zu einem Datensatz über Erfolgsmeldungen

Der beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes über eine Schnellaktion angezeigten Erfolgsmeldung wurde eine kleine, aber wirksame Erweiterung hinzugefügt. In der Meldung ist der Datensatzname nun ein aktiver Link, über den Sie direkt zum jeweiligen Datensatz gelangen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Lightning-Konsolenanwendungen: Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten (allgemein verfügbar)

Lightning-Konsolenanwendungen sind allgemein verfügbar und enthalten mehr Funktionen, die Ihre Benutzer dabei unterstützen, produktiv zu sein. Dank der neuen geteilten Ansicht, der Tastenkombinationen und Personenaccounts haben Benutzer alles Gewünschte an der Hand.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Intuitiveres Auswählen von Dienstprogrammsymbolen für Ihre Lightning-Anwendungen

Beim Erstellen oder Bearbeiten von Lightning-Anwendungen können Sie die Symbole für Ihre Dienstprogramme direkt im Assistenten für die Lightning-Anwendung auswählen. Zuvor mussten Sie auf einen Link klicken, um eine neue Browserregisterkarte zu öffnen, auf der die Salesforce Lightning Design System-Dienstprogrammsymbole aufgeführt waren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erneut aktivierte Rich-Text-Editoren für LockerService

Sie können nun Rich-Text-Editoren verwenden und Felder mit Rich Text bearbeiten, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv ist. Zuvor waren Rich-Text-Editoren in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition deaktiviert, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv war. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Zugreifen auf Feldverlauf-Themenlisten in Lightning Experience

Verfolgen Sie den Feldverlauf für Standard- oder benutzerdefinierte Objekte und zeigen Sie ihn an – unabhängig von der von Ihnen verwendeten Salesforce-Oberfläche. Wenn Sie Objekten in Salesforce Classic die Themenliste "Verlauf" hinzugefügt haben, können Sie sie nun in Lightning Experience anzeigen. Sie können auch eine Feldverlauf-Themenliste in Lightning Experience-Instanzen einrichten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Vorschau von Kundenvorgangsdetails durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang

Benutzer können den Mauszeiger über Kundenvorgänge bewegen, um eine kurze Vorschau, einschließlich der Beschreibung und der letzten Aktualisierung, der Details zu erhalten. Der Kundenvorgangsdatensatz muss zum Abrufen wichtiger Informationen nicht mehr geöffnet werden, was Zeit spart. Supportagenten, die den ganzen Tag über mit Kundenvorgängen arbeiten, werden diese Funktion zu schätzen wissen. Das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang funktioniert automatisch. Sie müssen also nichts einrichten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Öffnen von Favoriten ohne Verlassen der aktuellen Anwendung

Verwenden Sie eine spezielle Vertriebsanwendung? Arbeiten Sie in der Lightning-Konsole? Für Ihre Favoriten spielt das keine Rolle. Sie werden unabhängig von der gerade verwendeten Anwendung geöffnet. Sie müssen nicht mehr in die Anwendung wechseln, in der Sie Ihre Favoriten erstellt haben. Jetzt können Sie Ihre Favoriten überall verwenden, um sofort Zugriff auf wichtige Salesforce-Seiten, wie beispielsweise Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards zu erhalten.Diese Änderung betrifft nur Lightning Experience.

Suchen nach Favoriten mithilfe einer vereinfachten Favoritenliste

Der Abschnitt "Top-Favoriten" wurde aus der Favoritenliste entfernt, um die Art und Weise zu vereinfachen, wie auf Favoritenseiten in Salesforce zugegriffen werden kann. Mit Favoriten können Sie sofort zu wichtigen Datensätzen, Listen, Gruppen, Dashboards und anderen häufig verwendeten Seiten gelangen. Wie sich herausgestellt hat, haben Sie Favoriten nicht bevorzugt mit "Top-Favoriten" verwendet. Top-Favoriten werden nicht mehr angezeigt, da der Fokus anhand Ihres Feedbacks auf die für Sie wichtigsten Funktionen gelegt wurde.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.

Der Zeitplan in Bezug auf das Datum für die Einstellung des Supports für Internet Explorer Version 11 (IE11) für Lightning Experience hat sich grundlegend geändert. Aus diesem Grund wurde diese wichtige Aktualisierung nicht umgesetzt.

Lightning Experience in einem schicken neuen Look

Wir haben das Aussehen einiger Bereiche verbessert, um Lightning Experience an das schwungvolle Erscheinungsbild von Trailhead anzupassen. Beispielsweise haben wir den Text und die Bilder auf der Setup-Startseite aktualisiert und ansprechenderen Text auf der Profilseite hinzugefügt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Suche: Externe Suchergebnisse, eine bessere Möglichkeit zum Suchen von Opportunities und mehr

Vergrößern Sie Ihre Reichweite durch Suchen. Stellen Sie eine Verbindung mit externen Suchanbietern her, um Ergebnisse aus Google, Dropbox, Confluence und anderen Repositorys direkt in Salesforce anzuzeigen. Versuchen Sie, eine Opportunity in einer Flut von Opportunities mit ähnlichem Namen zu finden? Fügen Sie Ihrem Suchbegriff den Accountnamen hinzu, um die richtige Opportunity zu finden. Sehen Sie es außerdem, wenn die Schreibweise Ihres Suchbegriffs korrigiert wurde, und durchsuchen Sie mehr Objekte.

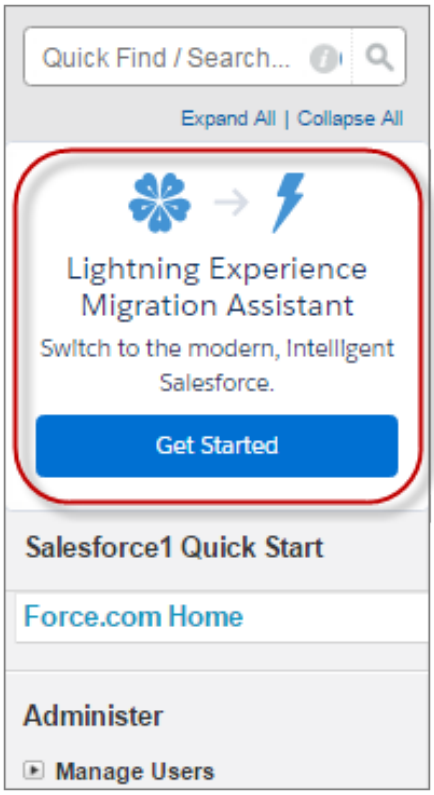
Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience

AUSGABEN

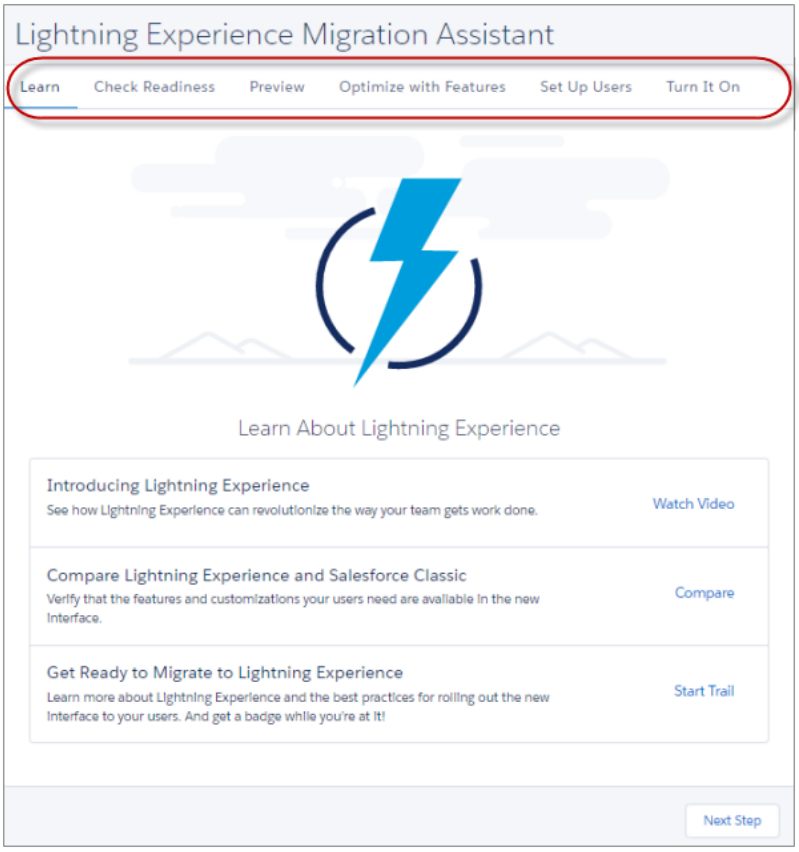
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Der Migrationsassistent weist eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil auf, um Sie über den optimalen Pfad für die Aktivierung von Lightning Experience zu führen. Die Tools für die Bewertung und Vorschau der Bereitschaft Ihrer Organisation, zum Einrichten von Funktionen und Benutzern sowie zum Umlegen des Schalters sind nun auf einen Blick sichtbar, wobei der Zugriff darauf schneller erfolgt. Darüber hinaus ist es einfacher, den Migrationsassistenten in Setup zu finden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

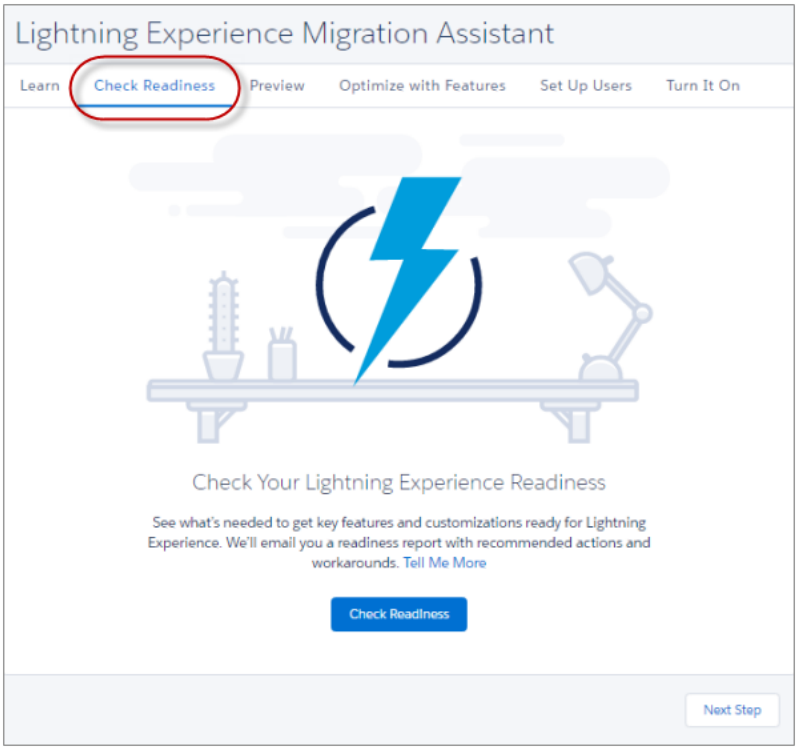
Der Zugriff auf den Migrationsassistenten in Salesforce Classic ist nun ein Selbstläufer. Klicken Sie unter "Setup" auf der Kachel "Migrationsassistent für Lightning Experience" am oberen Menürand auf **Erste Schritte**. (Greifen Sie unter "Setup" in Lightning Experience weiterhin über den Link **Lightning Experience** auf den Migrationsassistenten zu.)



Sie müssen nicht länger auf die Migrationsassistentenseite warten. Der neue Migrationsassistent ist ein übersichtlicher, präziser Assistent mit Registerkarten, der die Schritte für den Übergang zu Lightning Experience hervorhebt.



Der Fokus der Oberfläche liegt nacheinander auf spezifischen Aufgaben. Sie sind jedoch nicht darauf beschränkt, die Registerkarten der Reihe nach zu durchlaufen. Wie zuvor können Sie den Migrationsassistenten verwenden, um Tools wie die Bereitschaftsprüfung und die Vorschau so oft wie nötig auszuführen. Klicken Sie einfach auf die gewünschte Registerkarte, um zum Wesentlichen zu kommen.



SIEHE AUCH:

Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience

Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft

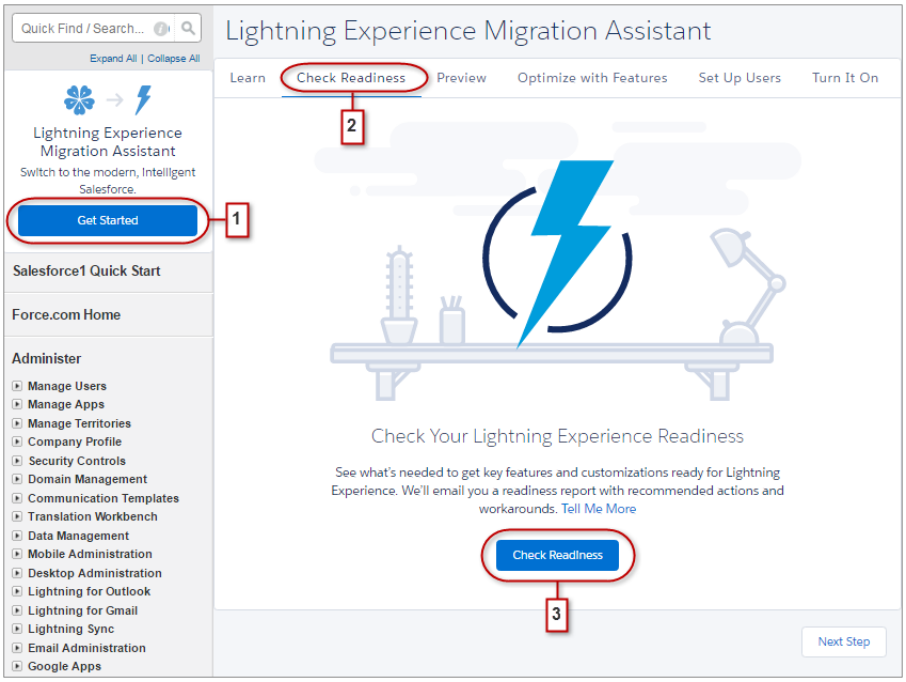
AUSGABEN

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

Die Bereitschaftsprüfung enthält jede Menge umsetzbare Ratschläge, um Sie auf Ihre Salesforce-Implementierung für Lightning Experience vorzubereiten. Sie erhalten spezifische Informationen zur Vorbereitung der Konsolenanwendungen für Vertrieb und Service sowie für Salesforce Knowledge und außerdem Roadmap- und Nutzungsdaten für mehrere Service Cloud-Funktionen. Zusätzlich bieten wir aufbauend auf unseren vorherigen Ratschlägen Informationen zum Lösen von Kundenvorgängen, JavaScript-Schaltflächen und Links sowie Erkenntnisse dazu, welche Benutzer für den Wechsel zu Lightning Experience bereit sind. Wir haben außerdem die Anordnung der Anweisungen zur Verwendung des Berichts geändert, um Informationen für Ihren Einführungsplan bereitzustellen. Da mit nur einem Klick ein personalisierter Bericht direkt an Ihren E-Mail-Posteingang gesendet wird, gibt es keinen Grund, auf den Start der Bereitschaftsprüfung zu warten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Selbst wenn Sie die Bereitschaftsprüfung zuvor ausgeführt haben, sollten Sie beachten, dass die Liste der Funktionen und Anpassungen ständig erweitert wird, die Sie evaluieren können, selbst zwischen den Versionen. Nehmen Sie sich etwas Zeit, um Ihre Bereitschaft erneut zu überprüfen.

Die Bereitschaftsprüfung wird weiterhin über den Migrationsassistenten für Lightning Experience gestartet, allerdings sind die Schritte nun etwas anders. Klicken Sie unter "Setup" auf der Kachel für den Migrationsassistenten (1) auf **Erste Schritte**. Klicken Sie auf der Registerkarte "Bereitschaft prüfen" (2) im Migrationsassistenten auf **Bereitschaft prüfen** (3).



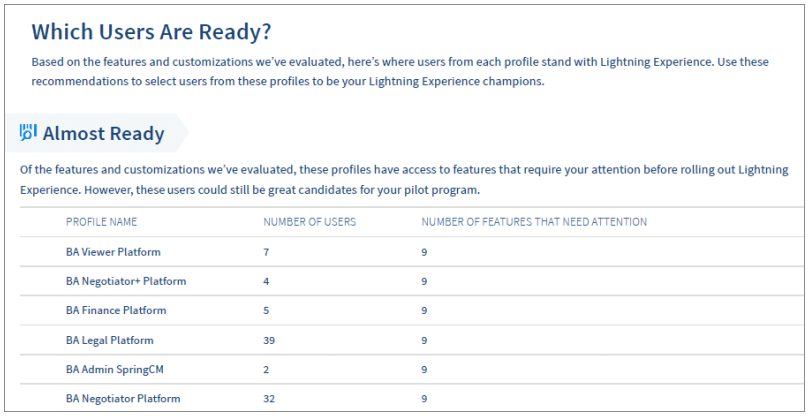
Wenn Sie SalesforceA zum Verwalten von Salesforce auf Ihrem Mobilgerät verwenden, können Sie die Bereitschaftsprüfung auch über die Ressourcenseite in der Anwendung starten.

Nach dem Starten der Prüfung enthält der Bereitschaftsbericht, den Sie empfangen, unsere neuesten Empfehlungen in Bezug auf die Vorbereitung für Lightning Experience.

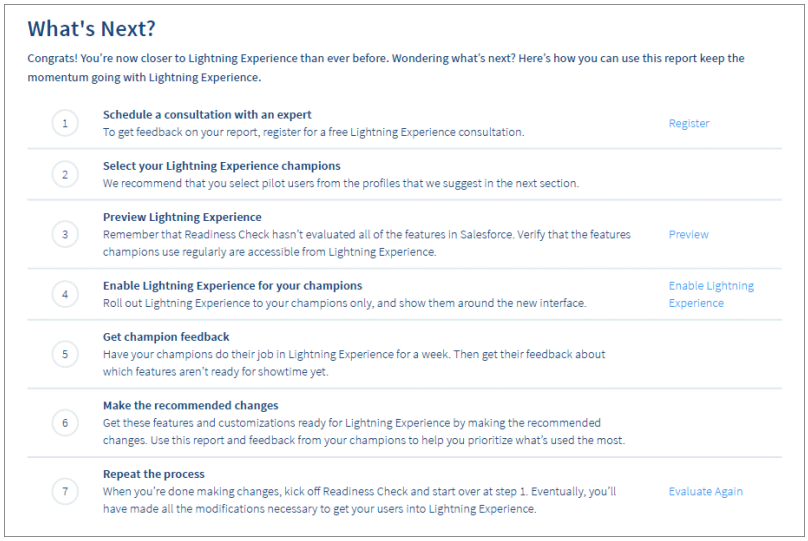
- Sie erhalten Erkenntnisse für die Vorbereitung von verschiedenen Funktionen wie beispielsweise den Konsolenanwendungen für Vertrieb und Service und Salesforce Knowledge. Sie erhalten außerdem Lightning Experience-Roadmap- und Nutzungsdetails zu Service-Funktionen wie Live Agent, Omnikanal, Ansprüche usw.

- Sie erhalten präzisere Empfehlungen in Bezug darauf, wie Sie Ihre JavaScript-Schaltflächen und -Links für Lightning Experience ändern können.

- Zeigen Sie an, wo Ihre Benutzerprofile mit Lightning Experience stehen. So können Sie entscheiden, wer am ehesten für die Teilnahme an einem Pilotprogramm bereit ist.



- Am Ende Ihres Berichts wird eine Checkliste mit expliziten Ratschlägen dahingehend hinzugefügt, welche Schritte als Nächstes auf dem Weg zu Lightning Experience ausgeführt werden müssen.



SIEHE AUCH:

Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience mit SalesforceA

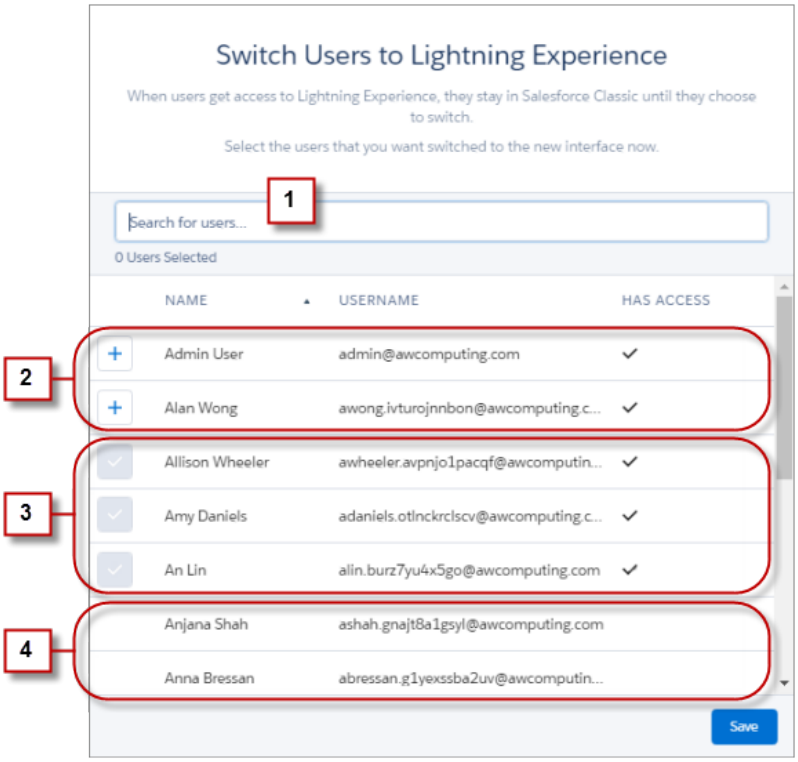
Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience

AUSGABEN

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

Beim Aktivieren von Lightning Experience ist es wichtig, dass Sie Ihre Benutzer mit der neuen Oberfläche arbeiten und von ihr profitieren lassen. Zur Unterstützung zeigt das Tool "Benutzer auf Lightning Experience umstellen" alle Benutzer in Ihrer Organisation an. Somit können Sie genau die gewünschte Gruppe in einem Rutsch umstellen. Mit dem Tool wird es zudem einfacher, nach bestimmten Benutzern in der Liste zu suchen und anzuzeigen, welche Benutzer in Ihrer Organisation wechseln dürfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Das Tool "Benutzer auf Lightning Experience umstellen" ist über den Migrationsassistenten für Lightning Experience unter "Setup" verfügbar. Klicken Sie im Migrationsassistenten auf die Registerkarte **Benutzer einrichten** und klicken Sie dann auf **Benutzer umstellen**.



Suchen Sie in der Benutzerliste, um genau den gewünschten Benutzer zu finden (1). Sehen Sie auf einen Blick, welche Benutzer berechtigt sind, auf Lightning Experience zuzugreifen und die Benutzeroberfläche umzustellen (2), welche Benutzer die Benutzeroberfläche bereits umgestellt haben (3) und welche Benutzer die Benutzeroberfläche nicht umstellen können, da sie nicht über die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" verfügen (4).

Klicken Sie zum Umstellen der Benutzer auf Lightning Experience auf die Schaltfläche + neben ihren Namen.

Im Gegensatz zu vorher können Sie dieses Tool nicht verwenden, um Benutzer zurück auf Salesforce Classic umzustellen. Benutzer können jedoch bei Bedarf selbst mithilfe des Umschalters in den eigenen Profilmenüs zurückwechseln.

Tipp: Möchten Sie verhindern, dass Benutzer zu Salesforce Classic zurückwechseln? Siehe Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche.

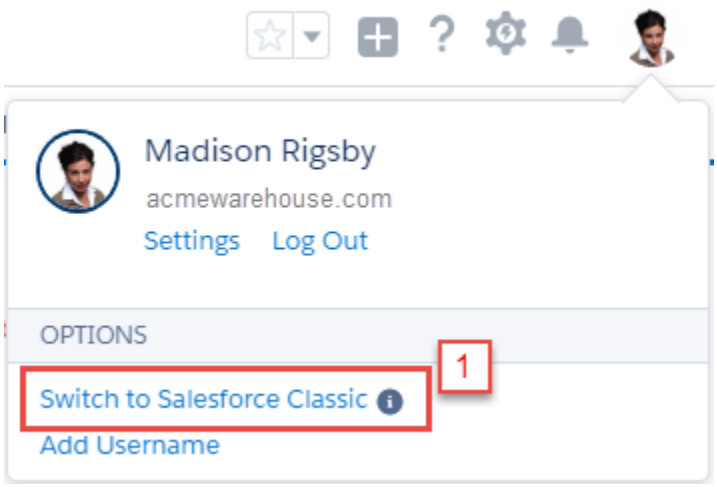
SIEHE AUCH:

Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience

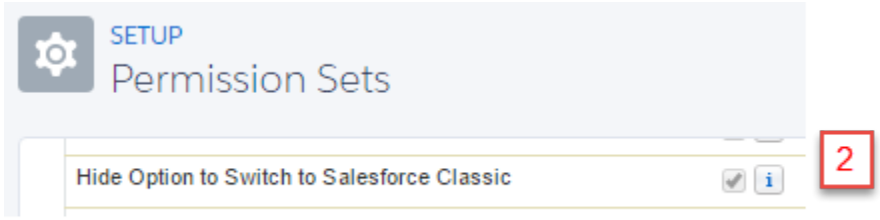
Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche

Bereit, von Salesforce Classic zu Lightning Experience zu wechseln, ohne zurückzublicken? Blenden Sie für ihre Lightning Experience-Benutzer einfach die Option zum Zurückwechseln zu Salesforce Classic aus, damit sie in Lightning Experience bleiben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie Lightning Experience aktivieren, wird Ihren Benutzern standardmäßig der Umschalter angezeigt, wodurch sie zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic wechseln können. Sie können den Umschalter (1) jedoch auch entfernen, wenn Sie möchten, dass einige oder alle Ihrer Benutzer bei Lightning Experience bleiben.



Aktivieren Sie unter "Setup" die Berechtigung "Option für den Wechsel zu Salesforce Classic ausblenden" (2) in Profilen und Berechtigungssätzen.



Beim Aktivieren der Berechtigung für Ihre Lightning Experience-Benutzer wird neuen und vorhandenen Benutzern Lightning Experience angezeigt, wenn sie sich das nächste Mal bei Salesforce anmelden. Der Umschalter zum Salesforce Classic-Link wird ihnen nicht mehr angezeigt.

Beachten Sie beim Aktivieren der Berechtigung "Option für den Wechsel zu Salesforce Classic ausblenden" die folgenden Überlegungen.

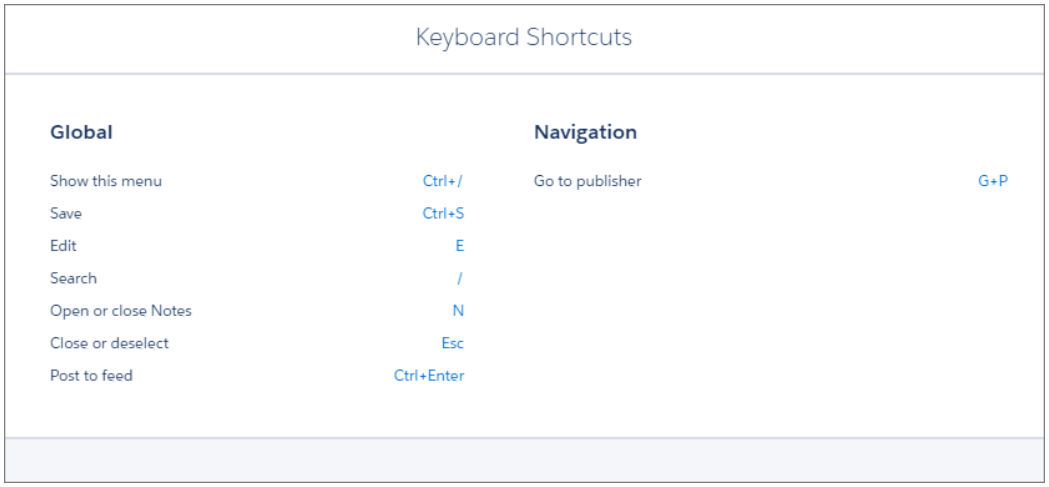
- Wenn Benutzer auf Funktionen zugreifen, die in Lightning Experience nicht verfügbar sind, greifen sie temporär auf einer neuen Browserregisterkarte auf Salesforce Classic zu, obwohl die Berechtigung aktiviert ist. Salesforce Classic wird von ihnen nur so lange verwendet, wie sie eine in Lightning Experience nicht verfügbare Funktion verwenden.
- Die Berechtigung wirkt sich nicht auf den Link zur vollständigen Website in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser aus. Salesforce1-Benutzer wechseln unabhängig von der auf Desktopgeräten angezeigten Oberfläche immer zur Salesforce Classic-Version der vollständigen Website.

Tastenkombinationen anstelle der Maus

Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren Ihrer Effizienz und Geschwindigkeit verwenden, während Sie in Lightning Experience arbeiten. Sie können nach einem Datensatz suchen, ihn bearbeiten, speichern und schließen, ohne eine Maus zu berühren. Es gibt sogar Tastenkombinationen, die Ihnen dabei helfen, zum Publisher zu gelangen und einen Feed zu posten. So können Sie schon einmal damit beginnen, zu planen, wie Sie all die eingesparte Zeit nutzen möchten! Tastenkombinationen funktionieren standardmäßig in allen Lightning-Anwendungen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Drücken Sie zum Anzeigen der verfügbaren Tastenkombinationen Folgendes:

- Windows: Strg+/
- Mac OS: Cmd+/



Für Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation sind zusätzliche Tastenkombinationen verfügbar, mit denen Benutzer zwischen Registerkarten, Dienstprogrammen und mehr navigieren können.

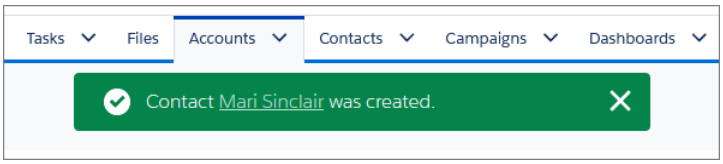
SIEHE AUCH:

Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

Salesforce-Hilfe: Tastenkombinationen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Direktes Navigieren zu einem Datensatz über Erfolgsmeldungen

Der beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes über eine Schnellaktion angezeigten Erfolgsmeldung wurde eine kleine, aber wirksame Erweiterung hinzugefügt. In der Meldung ist der Datensatzname nun ein aktiver Link, über den Sie direkt zum jeweiligen Datensatz gelangen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.



AUSGABEN

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

Lightning-Konsolenanwendungen: Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten (allgemein verfügbar)

Lightning-Konsolenanwendungen sind allgemein verfügbar und enthalten mehr Funktionen, die Ihre Benutzer dabei unterstützen, produktiv zu sein. Dank der neuen geteilten Ansicht, der Tastenkombinationen und Personenaccounts haben Benutzer alles Gewünschte an der Hand.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen, wie Push-Benachrichtigungen und die Unterstützung der Mehrfachüberwachung, nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar. Weitere Infos.

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

AUSGABEN

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

Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Diese Zusatzlizenz kann Ende Juni 2017 erworben werden. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Haben Sie mit der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole alles zur Hand

Lightning-Konsolenanwendungen ermöglichen den Benutzern ein schnelles Arbeiten, da mehrere Datensätze und verwandte Datensätze gleichzeitig auf einem Bildschirm geöffnet werden können. Dank der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole, einem ausblendbaren Bereich, in dem die benötigten Listenansichten stets griffbereit sind, können Benutzer jetzt noch schneller arbeiten.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

In Lightning-Konsolenanwendungen können jetzt Tastenkombinationen verwendet werden. Ihre Vertriebsmitarbeiter, Support-Agenten und andere Konsolenbenutzer können ihre Datensätze jetzt noch schneller und effizienter mithilfe von Tastenkombinationen verwalten. Also informieren Sie Ihre Konsolenbenutzer darüber, dass sie nach Datensätzen suchen, sie bearbeiten, speichern und schließen können, ohne eine Maus zu berühren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen

Wenn Sie direkt mit Einzelpersonen arbeiten anstatt mit Unternehmen, wissen Sie, wie leistungsfähig Personenaccounts sind. Und wenn Sie sich darüber hinaus auf die in Konsolenanwendungen vorhandene Produktivität verlassen, so unterstützen Konsolenanwendungen nun vollständig Personenaccounts.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

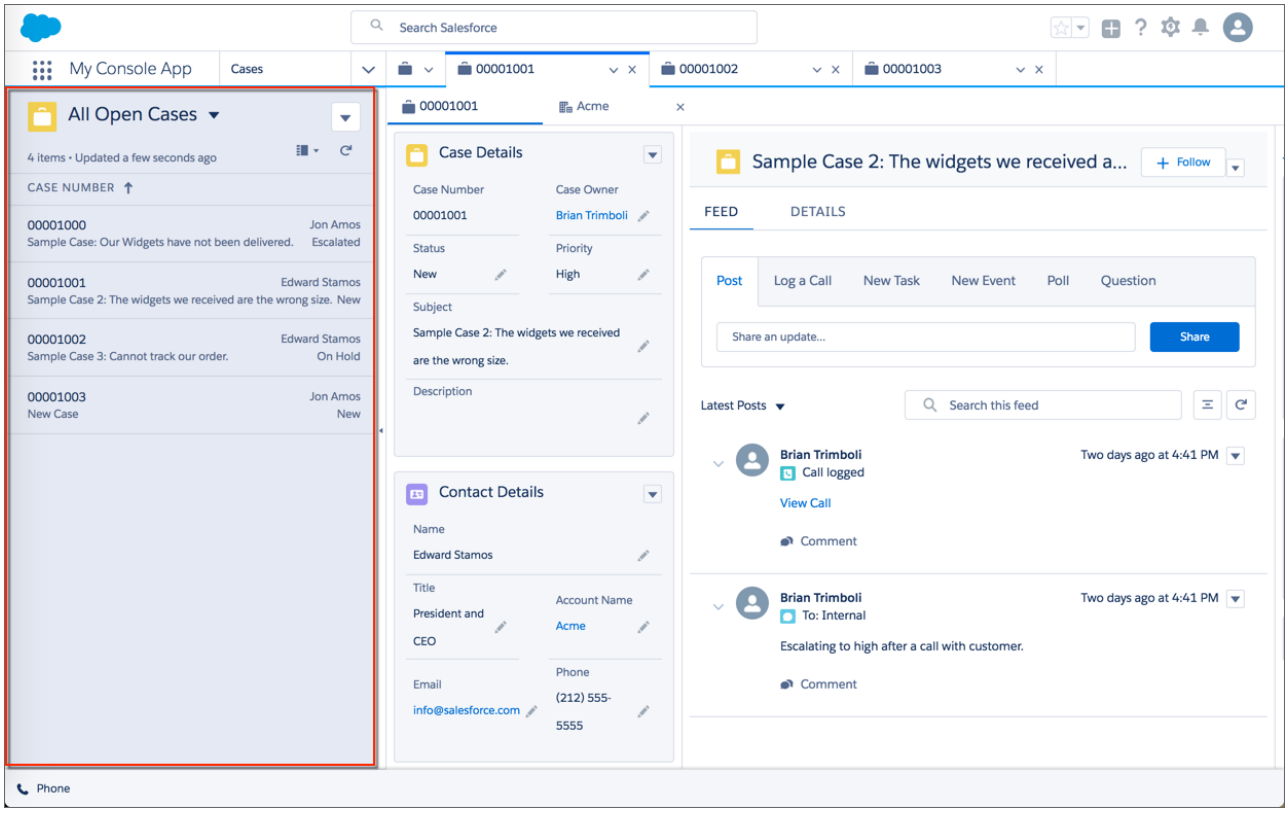
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen der Lightning Experience-Konsole (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

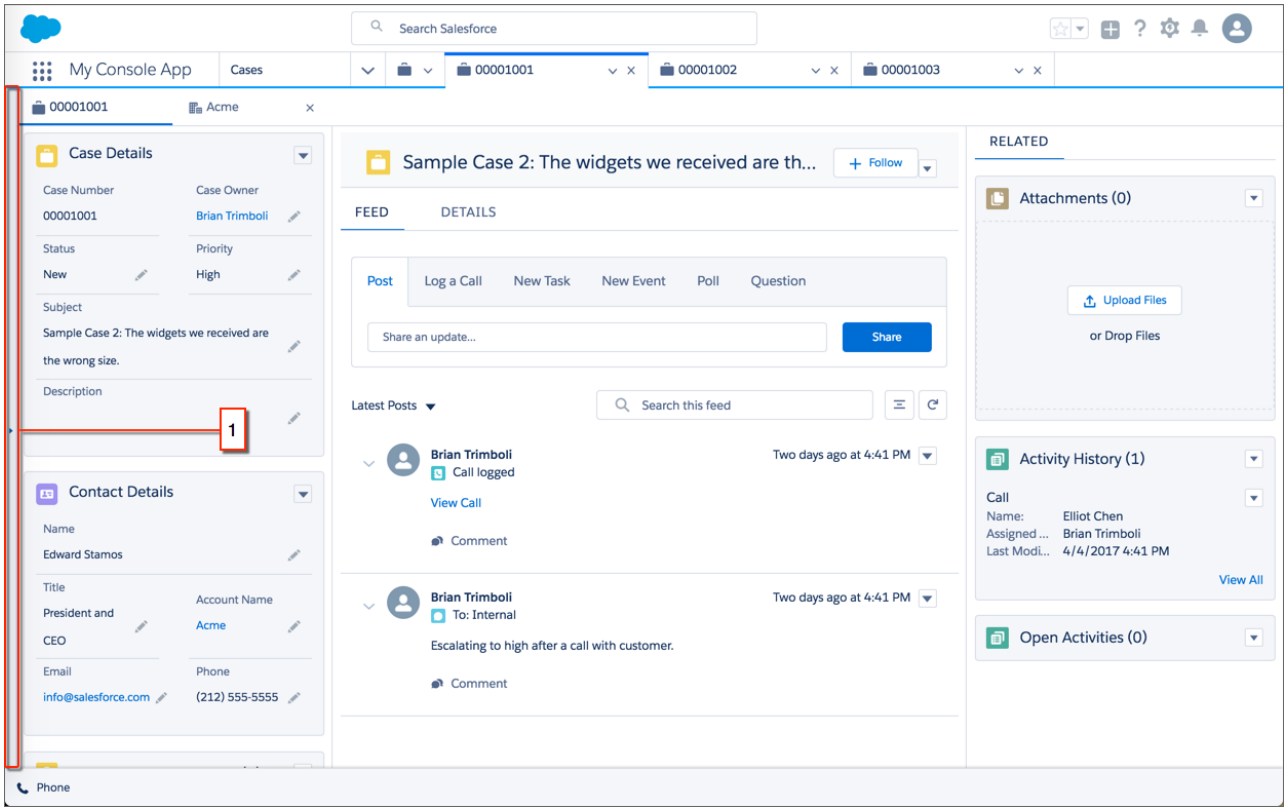
Haben Sie mit der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole alles zur Hand

Lightning-Konsolenanwendungen ermöglichen den Benutzern ein schnelles Arbeiten, da mehrere Datensätze und verwandte Datensätze gleichzeitig auf einem Bildschirm geöffnet werden können. Dank der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole, einem ausblendbaren Bereich, in dem die benötigten Listenansichten stets griffbereit sind, können Benutzer jetzt noch schneller arbeiten.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

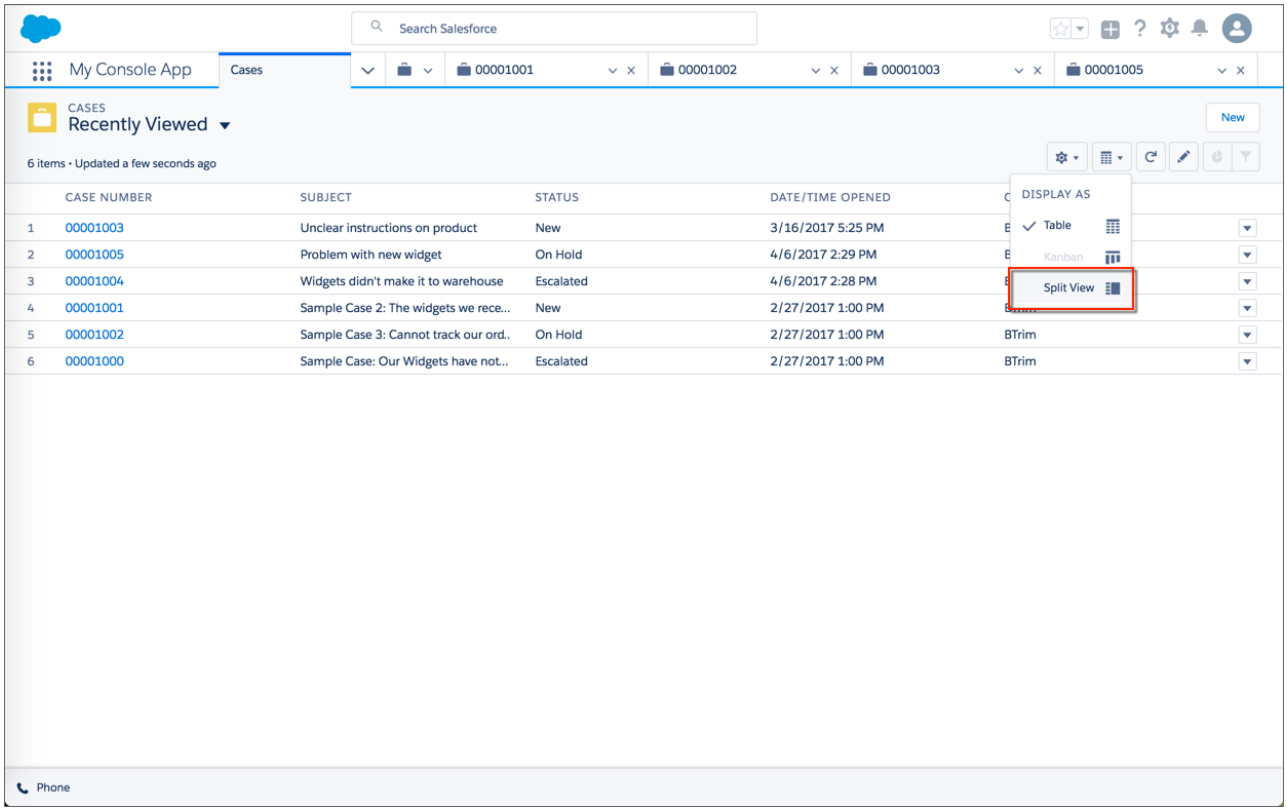
Die geteilte Ansicht zeigt eine Listenansicht neben Ihren Registerkarten und Unterregisterkarten für die Arbeitsumgebung, wodurch Sie Datensätze schnell über die Liste öffnen können.



Für den Zugriff auf die geteilte Ansicht gibt es zwei Möglichkeiten. Klicken Sie auf den Pfeil (1) auf der linken Seite der Konsole.



Nehmen Sie alternativ eine Auswahl über das Elementmenü vor, klicken Sie anschließend auf das Dropdown-Menü **Anzeigen als** und wählen Sie **Geteilte Ansicht** aus.



Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

In Lightning-Konsolenanwendungen können jetzt Tastenkombinationen verwendet werden. Ihre Vertriebsmitarbeiter, Support-Agenten und andere Konsolenbenutzer können ihre Datensätze jetzt noch schneller und effizienter mithilfe von Tastenkombinationen verwalten. Also informieren Sie Ihre Konsolenbenutzer darüber, dass sie nach Datensätzen suchen, sie bearbeiten, speichern und schließen können, ohne eine Maus zu berühren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Tastenkombinationen funktionieren standardmäßig in allen Lightning-Konsolenanwendungen. Sie funktionieren zudem in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation. Mithilfe der nun verfügbaren konsolenspezifischen Tastenkombinationen können die sich sicherlich darüber freuenden Konsolenbenutzer zu Registerkarten und Unterregisterkarten navigieren, auf Listenansichten und Elementmenüs zugreifen und sogar einige Konsolendienstprogramme öffnen.

Drücken Sie zum Anzeigen der verfügbaren Tastenkombinationen Folgendes:

- Windows: Strg+/
- Mac OS: Cmd+/

SIEHE AUCH:

Tastenkombinationen anstelle der Maus

Salesforce-Hilfe: Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen

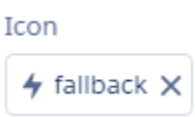
Wenn Sie direkt mit Einzelpersonen arbeiten anstatt mit Unternehmen, wissen Sie, wie leistungsfähig Personenaccounts sind. Und wenn Sie sich darüber hinaus auf die in Konsolenanwendungen vorhandene Produktivität verlassen, so unterstützen Konsolenanwendungen nun vollständig Personenaccounts.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen funktionieren wie in Lightning-Standardanwendungen, kurbeln jedoch die zusätzliche Produktivität von Konsolenanwendungen an. Beachten Sie, dass Salesforce Personenaccounts aktivieren muss. Nach dem Aktivieren können sie nicht deaktiviert werden.

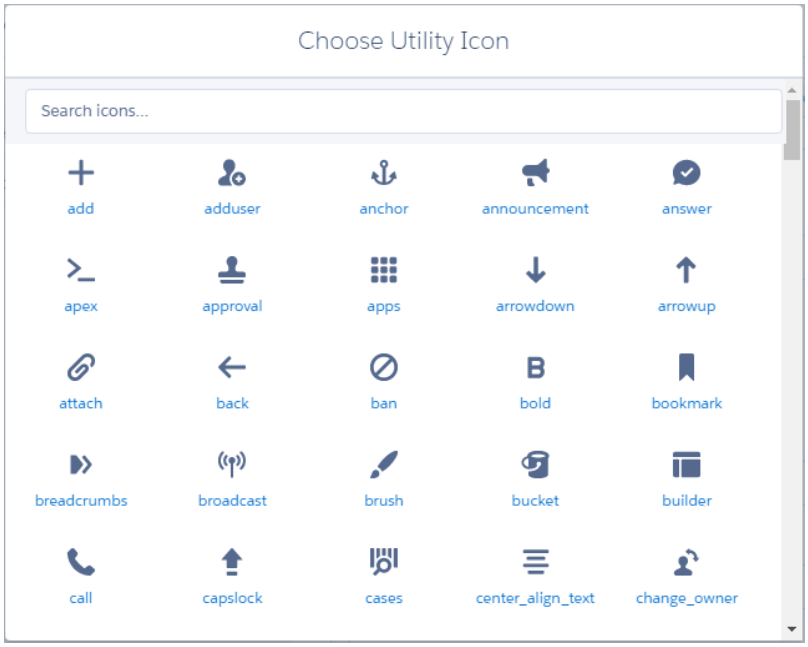
Intuitiveres Auswählen von Dienstprogrammsymbolen für Ihre Lightning-Anwendungen

Beim Erstellen oder Bearbeiten von Lightning-Anwendungen können Sie die Symbole für Ihre Dienstprogramme direkt im Assistenten für die Lightning-Anwendung auswählen. Zuvor mussten Sie auf einen Link klicken, um eine neue Browserregisterkarte zu öffnen, auf der die Salesforce Lightning Design System-Dienstprogrammsymbole aufgeführt waren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Dienstprogramme ohne ein zugewiesenes Symbol verwenden standardmäßig das Ausweichsymbol.



Entfernen Sie zum Ändern des Symbols das vorhandene Symbol und klicken Sie auf **Symbol auswählen**. In einem Fenster werden die verfügbaren Symbole angezeigt.



Das Symbol kann für einige Dienstprogramme wie Notizen und Verlauf nicht geändert werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen einer Dienstprogrammleiste zu Lightning-Anwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erneut aktivierte Rich-Text-Editoren für LockerService

Sie können nun Rich-Text-Editoren verwenden und Felder mit Rich Text bearbeiten, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv ist. Zuvor waren Rich-Text-Editoren in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition deaktiviert, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv war. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Die meisten Rich-Text-Editoren in Salesforce verwenden nun Quill, während einige weiterhin CKEditor in einem iframe verwenden. Durch den Wechsel zu Quill sind die Rich-Text-Editoren mit LockerService kompatibel. Es gibt jedoch kleinere visuelle und Formatierungsunterschiede im Vergleich zu vorherigen Versionen.

Anmerkung: Die Verfügbarkeit von Symbolleistenschaltflächen variiert funktionsübergreifend. Zum Beispiel ist die Schaltfläche für den Codeauszug im Chatter-Publisher, nicht aber in benutzerdefinierten Feldern verfügbar.

Benutzerdefinierte Felder

Rich-Text-Editoren in Feldern mit dem Typ "Rich Text-Bereich" sind zurück. Es treten einige Formatierungsunterschiede auf, wenn Sie einen Datensatz in Salesforce Classic speichern und ihn in Lightning Experience bearbeiten. Weitere Informationen finden Sie unter Neues Erscheinungsbild für Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder.

Chatter-Feeds

Der Rich-Text-Editor im Composer hat sich geringfügig geändert. Zum Beispiel befindet sich die Schaltfläche für die @Erwähnung neben der Schaltfläche "Bild einfügen". Weitere Informationen finden Sie unter Verbesserte Benutzeroberfläche mit dem neuen Editor in Chatter.

Chatter-Fragen

Die Änderungen am Rich-Text-Editor in Chatter-Fragen ähneln den für Chatter-Feeds vorgenommenen Änderungen.

Community-Generator

Die Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" im Community-Generator wurde geändert. Die Schaltfläche "Unterstreichen" steht nun zur Verfügung. Demgegenüber ist die Schaltfläche "Codeauszug" nicht mehr verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter Verbessern Sie Ihren Inhalt mit dem optimierten Multimedia-Inhalte-Editor und dem speziellen HTML-Editor.

Gruppen

Die Symbolleiste im Feld "Informationen" bietet mehr Unterstützung für die Rich-Text-Formatierung. Verbessern Sie die Informationen Ihrer Gruppe mithilfe der folgenden neuen Symbolleistenfunktionen:

- Schriftart ändern
- Text unter- oder durchstreichen
- Liste mit Zahlen erstellen
- Einzug hinzufügen oder entfernen
- Formatierung entfernen

Zum Formatieren Ihres Inhalts sollten Sie möglichst häufig die Symbolleiste verwenden. Beim Kopieren von formatierten Inhalten aus einer Quelle und anschließendem Einfügen im Editor werden nicht unterstützte Tags entfernt und der Text in diesen Tags wird als Nur-Text beibehalten. Es wird nur die auf der Symbolleiste verfügbare Formatierung unterstützt.Wenn Sie beispielsweise roten Text in Fettdruck einfügen, wird die Fettformatierung beibehalten, nicht aber die Farbe.

Vertriebspfad

Der Rich-Text-Editor im Feld "Anleitung für den Erfolg" wurde geändert. Die Schaltflächen "Rückgängig machen" und "Wiederholen" sind nicht mehr verfügbar. Verwenden Sie das Menü "Bearbeiten" im Browser, um Ihre Änderungen rückgängig zu machen oder zu wiederholen. Zum Formatieren Ihres Inhalts sollten Sie möglichst häufig die Symbolleiste verwenden. Beim Kopieren von formatierten Inhalten aus einer Quelle und anschließendem Einfügen im Editor werden nicht unterstützte Tags entfernt und der Text in diesen Tags wird als Nur-Text beibehalten. Es wird nur die auf der Symbolleiste verfügbare Formatierung unterstützt.

Komponente `forceChatter:publisher`

Die Änderungen am Rich-Text-Editor in `forceChatter:publisher` ähneln den für Chatter-Feeds vorgenommenen Änderungen.

Anmerkung: Zum Formatieren Ihrer Inhalte sollten Sie die Symbolleiste verwenden. Der Rich-Text-Editor bietet nur eine WYSIWYG-Oberfläche. HTML-Tags können nicht bearbeitet werden. Wenn Sie Inhalt von einer Webseite oder einer anderen Quelle kopieren und ihn im Editor einfügen, werden nicht unterstützte Tags entfernt. In nicht unterstützte Tags gesetzter Text wird als Nur-Text beibehalten.

Rich-Text-Editoren mit CKEditor

Die Rich-Text-Editoren in Salesforce Classic verwenden weiterhin CKEditor. In Lightning Experience und Salesforce1 verfügen die folgenden Funktionen über Rich-Text-Editoren, die weiterhin CKEditor verwenden.

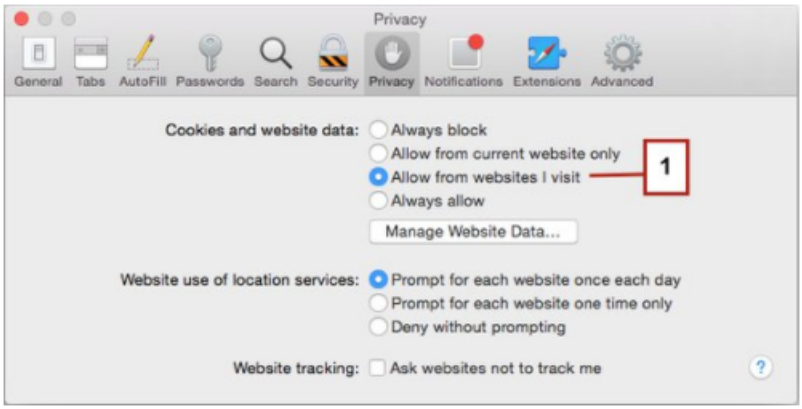
- E-Mail-Composer, mithilfe der Aktion "E-Mail senden"
- Lightning Knowledge

- Lightning-Anwendungsgenerator
- Komponente `ui:inputRichText`

Anmerkung: Die Komponente `ui:inputRichText` wird für LockerService nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie stattdessen `lightning:inputRichText`.

Diese Funktionen laden den Rich-Text-Editor in einem iframe. Sie werden demnach nicht ordnungsgemäß geladen, wenn Ihr Browser nicht über die entsprechenden Sicherheitseinstellungen verfügt. Lesen Sie die Anweisungen zu Ihrem Browser, um die Einstellungen zu konfigurieren. Zum Beispiel muss in Internet Explorer die Sicherheitseinstellung **Programme und Dateien in einem IFRAME starten** auf **Aktivieren** oder **Eingabeaufforderung** festgelegt sein. In Safari sollten Sie Ihre Datenschutzeinstellung für Cookies zu **Nur von Websites erlauben, die ich besuche** (1) ändern. Stellen Sie in Chrome sicher, dass **Drittanbieter-Cookies und Websitedaten blockieren** in den Content-Einstellungen nicht ausgewählt ist.

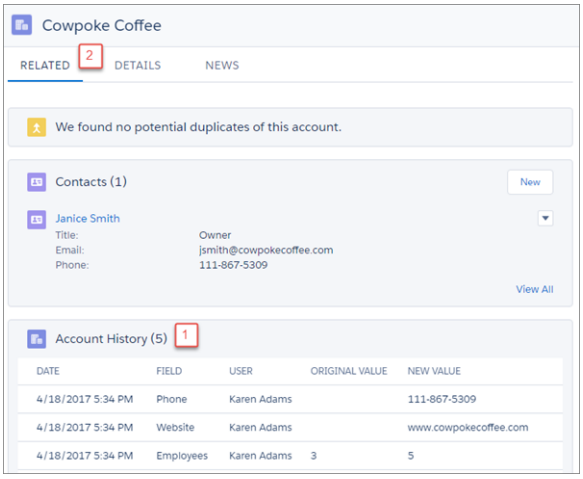
Darüber hinaus müssen Sie, um mit der Eingabe im Rich-Text-Editor in Internet Explorer 11 auf Touch-fähigen Geräten, auf denen Windows ausgeführt wird, zu beginnen, zunächst in das Rich-Text-Bereichsfeld klicken und zum Editor wechseln.



Zugreifen auf Feldverlauf-Themenlisten in Lightning Experience

Verfolgen Sie den Feldverlauf für Standard- oder benutzerdefinierte Objekte und zeigen Sie ihn an – unabhängig von der von Ihnen verwendeten Salesforce-Oberfläche. Wenn Sie Objekten in Salesforce Classic die Themenliste "Verlauf" hinzugefügt haben, können Sie sie nun in Lightning Experience anzeigen. Sie können auch eine Feldverlauf-Themenliste in Lightning Experience-Instanzen einrichten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wenn Sie die Themenliste "Verlauf" bereits zu Ihren Objekten in Salesforce Classic hinzugefügt haben, sind Sie startklar. Suchen Sie in Lightning Experience auf der Registerkarte "Zugehörig" (2) nach der Themenliste "Verlauf" (1).

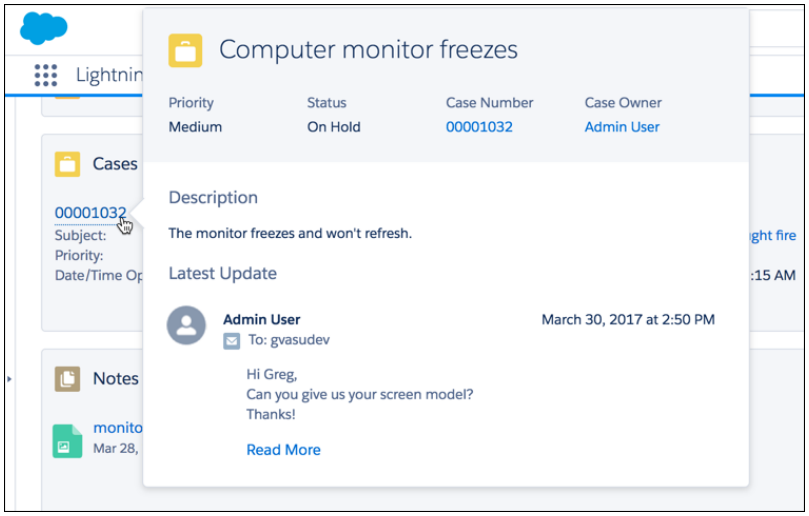


Verwenden Sie bereits Lightning Experience und möchten einem Objekt die Themenliste "Verlauf" hinzufügen? Problemlos möglich.

1. Klicken Sie auf die Registerkarte **Objekt-Manager** und wählen Sie ein Objekt aus der Liste aus.
2. Klicken Sie im linken Bereich auf **Felder und Beziehungen** und klicken Sie dann auf **Verlaufsverfolgung festlegen**.
3. Wählen Sie die Felder aus, die Sie verfolgen möchten.
4. Fügen Sie dem Seitenlayout Ihres Objekts diese Themenliste hinzu.

Vorschau von Kundenvorgangsdetails durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang

Benutzer können den Mauszeiger über Kundenvorgänge bewegen, um eine kurze Vorschau, einschließlich der Beschreibung und der letzten Aktualisierung, der Details zu erhalten. Der Kundenvorgangsdatensatz muss zum Abrufen wichtiger Informationen nicht mehr geöffnet werden, was Zeit spart. Supportagenten, die den ganzen Tag über mit Kundenvorgängen arbeiten, werden diese Funktion zu schätzen wissen. Das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang funktioniert automatisch. Sie müssen also nichts einrichten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang funktioniert in allen Lightning-Anwendungen. Dazu zählen auch Anwendungen mit Standardnavigation und Konsolennavigation. Diese praktischen Hover-Funktionen sind nur für Kundenvorgänge spezifisch. Das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang funktioniert überall dort, wo eine Kundenvorgangsnummer vorhanden ist, außer in Listenansichten.

Tipp: Möchten Sie die in der Hover-Funktion angezeigten Felder anpassen? Bearbeiten Sie das kompakte Layout des Kundenvorgangs über den Objekt-Manager in "Setup". Beim Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang werden nur die ersten fünf Felder angezeigt. Sie sollten das Feld "Thema" als Erstes in Ihrem kompakten Layout verwenden. Das erste Feld erhält den Titel der Hover-Funktion. Beachten Sie, dass vom Hervorhebungsbereich und beim Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang dasselbe kompakte Layout verwendet wird. Wenn Sie das Layout für das eine ändern, ändern Sie es auch für das andere.

Der Abschnitt "Letzte Aktualisierung" der Funktion für das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang kann nicht geändert werden. Dieser Abschnitt zeigt nur einen Post an. Es werden alle Posttypen unterstützt. Wenn der letzte Post beispielsweise ein Post aus einem sozialen Kanal wie Facebook war, wird dies in der Hover-Funktion angezeigt. Ziemlich lässig, nicht wahr?

SIEHE AUCH:

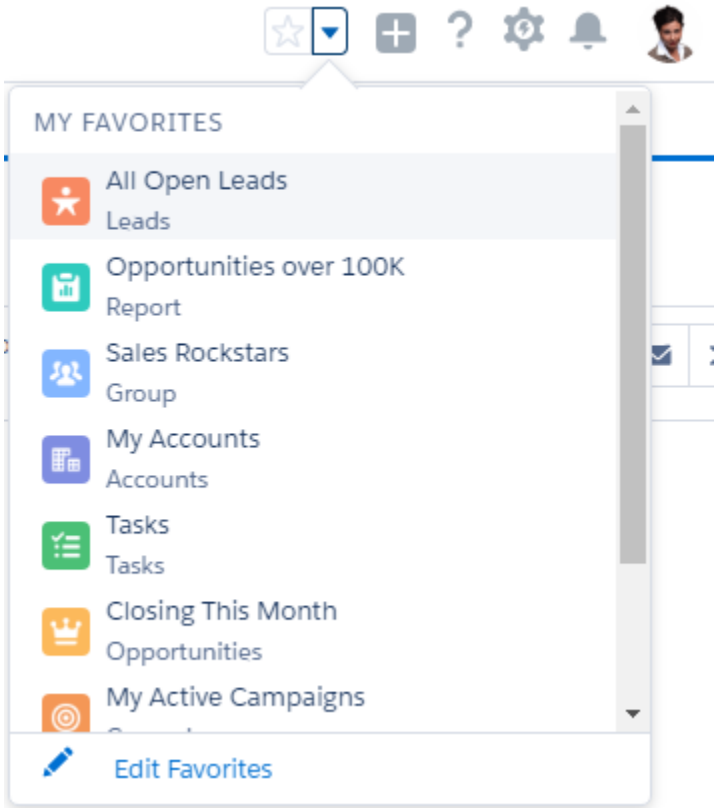
Salesforce-Hilfe: Anpassen von Kundenvorgangs-Hovers in Lightning Experience(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Öffnen von Favoriten ohne Verlassen der aktuellen Anwendung

Verwenden Sie eine spezielle Vertriebsanwendung? Arbeiten Sie in der Lightning-Konsole? Für Ihre Favoriten spielt das keine Rolle. Sie werden unabhängig von der gerade verwendeten Anwendung geöffnet. Sie müssen nicht mehr in die Anwendung wechseln, in der Sie Ihre Favoriten erstellt haben. Jetzt können Sie Ihre Favoriten überall verwenden, um sofort Zugriff auf wichtige Salesforce-Seiten, wie beispielsweise Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards zu erhalten.Diese Änderung betrifft nur Lightning Experience.

Suchen nach Favoriten mithilfe einer vereinfachten Favoritenliste

Der Abschnitt "Top-Favoriten" wurde aus der Favoritenliste entfernt, um die Art und Weise zu vereinfachen, wie auf Favoritenseiten in Salesforce zugegriffen werden kann. Mit Favoriten können Sie sofort zu wichtigen Datensätzen, Listen, Gruppen, Dashboards und anderen häufig verwendeten Seiten gelangen. Wie sich herausgestellt hat, haben Sie Favoriten nicht bevorzugt mit "Top-Favoriten" verwendet. Top-Favoriten werden nicht mehr angezeigt, da der Fokus anhand Ihres Feedbacks auf die für Sie wichtigsten Funktionen gelegt wurde.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.

Der Zeitplan in Bezug auf das Datum für die Einstellung des Supports für Internet Explorer Version 11 (IE11) für Lightning Experience hat sich grundlegend geändert. Aus diesem Grund wurde diese wichtige Aktualisierung nicht umgesetzt.

SIEHE AUCH:

- Wichtige Aktualisierungen
- *Summer '16 – Versionshinweise:* Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11 (wichtige Aktualisierung)
- Verlängerte Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience mit Microsoft Internet Explorer-Version 11

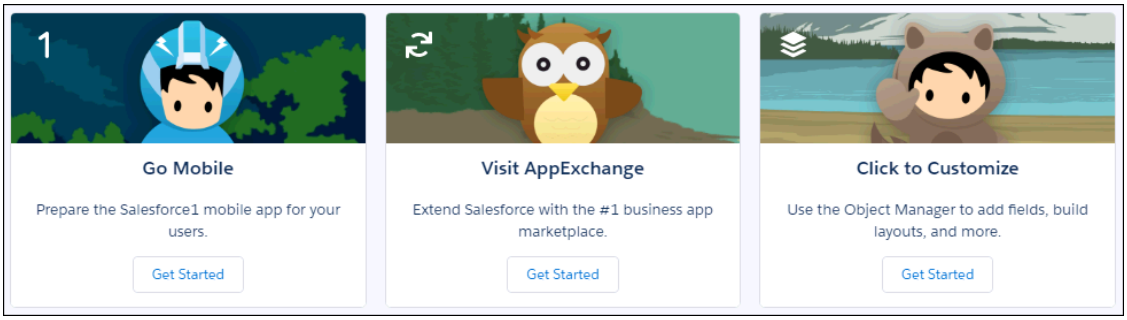
Lightning Experience in einem schicken neuen Look

Wir haben das Aussehen einiger Bereiche verbessert, um Lightning Experience an das schwungvolle Erscheinungsbild von Trailhead anzupassen. Beispielsweise haben wir den Text und die Bilder auf der Setup-Startseite aktualisiert und ansprechenderen Text auf der Profilseite hinzugefügt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

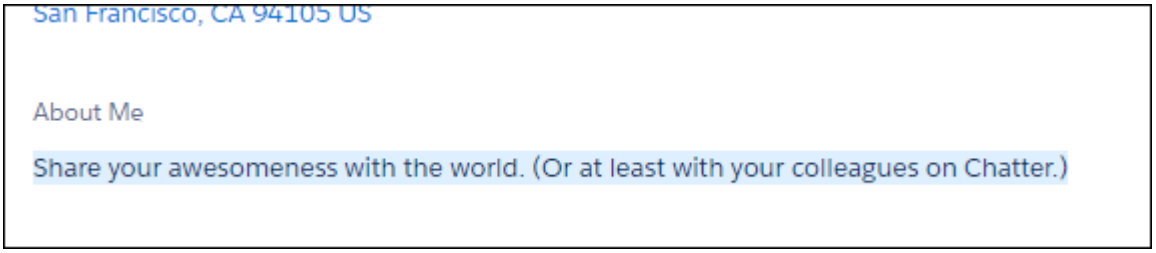
Hier sehen Sie die aktualisierte Setup-Startseite.

AUSGABEN

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



Und hier ist ein Teil des neuen Texts auf der Profilseite. Das ist schon etwas anderes oder?



Suche: Externe Suchergebnisse, eine bessere Möglichkeit zum Suchen von Opportunities und mehr

Vergrößern Sie Ihre Reichweite durch Suchen. Stellen Sie eine Verbindung mit externen Suchanbietern her, um Ergebnisse aus Google, Dropbox, Confluence und anderen Repositorys direkt in Salesforce anzuzeigen. Versuchen Sie, eine Opportunity in einer Flut von Opportunities mit ähnlichem Namen zu finden? Fügen Sie Ihrem Suchbegriff den Accountnamen hinzu, um die richtige Opportunity zu finden. Sehen Sie es außerdem, wenn die Schreibweise Ihres Suchbegriffs korrigiert wurde, und durchsuchen Sie mehr Objekte.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Ergebnissen aus externen Suchmaschinen mit der Verbundsuche

Mit Salesforce kann externer Inhalt mithilfe der Verbundsuche innerhalb von Salesforce durchsucht werden. Durch den Salesforce OpenSearch-Konnektor ist es nun ganz einfach, externe Suchanbieter mit Ihrer Organisation zu verbinden. Benutzer bleiben in Salesforce, um Salesforce-Datensätze und externe Suchergebnisse anzuzeigen, was Zeit und Aufwand spart.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Suchen nach Opportunities mithilfe des Accountnamens

Opportunity-Namen gleichen sich wie Koffer am Flughafen. Finden Sie die richtige Opportunity, indem Sie nach ihrem Namen und dem Accountnamen suchen. Mit dieser Verbesserung wird auch die Benennung von Opportunities vereinfacht. Sie müssen nicht für jeden Auftrag mit 20 Widgets einen eindeutigen Namen festlegen, wenn Sie dies nicht möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Erfahren Sie es, wenn die Rechtschreibung Ihres Begriffs korrigiert wurde

Überraschungen können lustig sein, wie wenn Sie Geld in Ihrer Tasche finden. Aber bei Geschäften sind Überraschungen weniger beliebt. Wenn für Ihren Suchbegriff aufgrund eines möglichen Rechtschreibfehlers keine Ergebnisse angezeigt werden, werden Sie daher informiert, dass Ergebnisse für Begriffe mit korrigierter Rechtschreibung angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Sie können Suchergebnisse nun unter Ansprüchen und Themen anzeigen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Suche: Verbesserte Relevanz, mehr Kontrolle über vorgeschlagene Artikel

Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz

Anzeigen von Ergebnissen aus externen Suchmaschinen mit der Verbundsuche

Mit Salesforce kann externer Inhalt mithilfe der Verbundsuche innerhalb von Salesforce durchsucht werden. Durch den Salesforce OpenSearch-Konnektor ist es nun ganz einfach, externe Suchanbieter mit Ihrer Organisation zu verbinden. Benutzer bleiben in Salesforce, um Salesforce-Datensätze und externe Suchergebnisse anzuzeigen, was Zeit und Aufwand spart.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

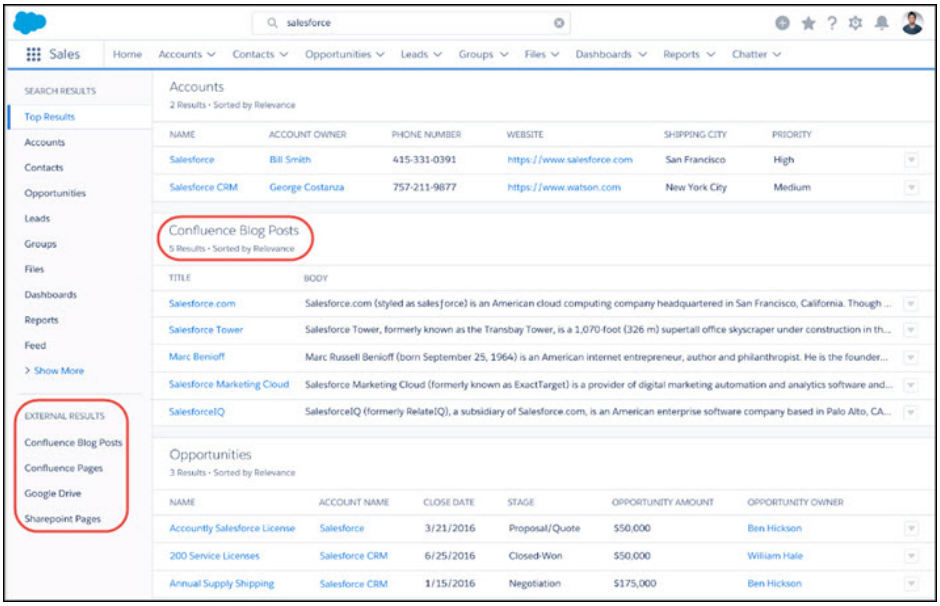
Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Professional**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Der Konnektor und die zugehörige Entwickleranleitung folgt der OpenSearch-Spezifikation mit mehr Erweiterungen. Externe Suchanbieter, die der Salesforce-API für die Verbundsuche entsprechen, sind weiterhin vollständig kompatibel mit der OpenSearch-Spezifikation und können von jedem OpenSearch-Client abgefragt werden.

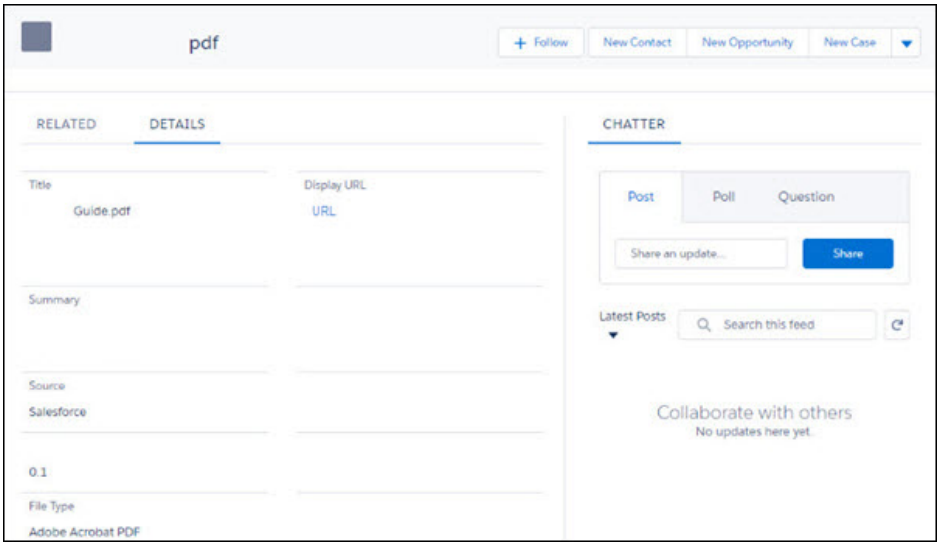
Salesforce arbeitet mit Partner wie Coveo, Docurated und Swiftype zusammen, um das Verbinden externer Suchanbieter mit Salesforce zu vereinfachen. Durch Nutzung der Services dieser Partner können Sie die von ihnen bereitgestellten externen Repositorys durchsuchen. Dazu gehören beispielsweise Dropbox, Confluence und SharePoint. Der Prozess ist mit dem zum Herstellen einer Verbindung mit externen Datenquellen zu Salesforce identisch.

Wenn die Verbindung hergestellt ist, suchen Sie wie gewohnt. Zusätzlich zu den Salesforce-Datensätzen werden direkt auf der Seite mit den Salesforce-Suchergebnissen auch Ergebnisse aus externen Suchmaschinen angezeigt.

In Lightning Experience wird in einem zentralen Bereich "Externe Ergebnisse" angezeigt, woher die Ergebnisse stammen.



Wechseln Sie direkt auf der Suchergebnisseite zu dieser Seite, indem Sie auf den Link klicken. Außerdem können Sie den Titel des externen Ergebnisses auswählen, um zur Detailseite zu navigieren und Details zum externen Datensatz oder Kommentare zum Post anzuzeigen.



Der URL für den Datensatz befindet sich in der Mitte. Beim Klicken auf den URL wird eine neue Browser-Registerkarte geöffnet. Wenn der externe Suchanbieter ein Salesforce-Partner ist, wird der URL als Frame innerhalb von Salesforce geöffnet.

Suchen nach Opportunities mithilfe des Accountnamens

Opportunity-Namen gleichen sich wie Koffer am Flughafen. Finden Sie die richtige Opportunity, indem Sie nach ihrem Namen und dem Accountnamen suchen. Mit dieser Verbesserung wird auch die Benennung von Opportunities vereinfacht. Sie müssen nicht für jeden Auftrag mit 20 Widgets einen eindeutigen Namen festlegen, wenn Sie dies nicht möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Diese Funktion ist für Organisationen nicht sofort verfügbar. Nachdem alle Datensätze einer Organisation indiziert wurden, ist die Funktion für diese Organisation verfügbar. Die Aktivierung dieser organisationsbasierten Funktion erfolgt im Laufe der Versionsveröffentlichung.

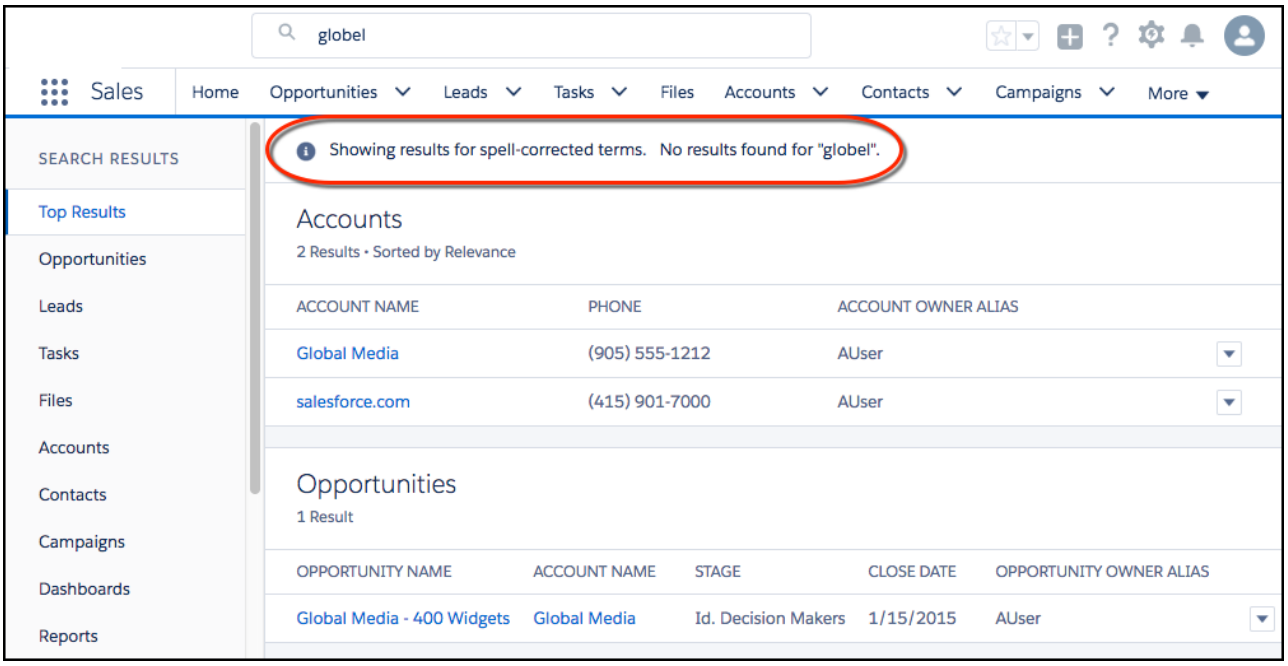
Wenn Sie eine Opportunity finden möchten, suchen Sie nach dem Opportunity-Namen und dem Accountnamen.

Suchbegriff	Zurückgegebene Opportunity	Zugehöriger Account
`20 Widgets Acme`	20 Widgets	Acme

Erfahren Sie es, wenn die Rechtschreibung Ihres Begriffs korrigiert wurde

Überraschungen können lustig sein, wie wenn Sie Geld in Ihrer Tasche finden. Aber bei Geschäften sind Überraschungen weniger beliebt. Wenn für Ihren Suchbegriff aufgrund eines möglichen Rechtschreibfehlers keine Ergebnisse angezeigt werden, werden Sie daher informiert, dass Ergebnisse für Begriffe mit korrigierter Rechtschreibung angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn bei Ihrem Suchbegriff die Rechtschreibung korrigiert wurde, wird oben auf der Suchergebnisseite eine Meldung angezeigt.



Jedes Objekt kann eine andere richtige Rechtschreibung für denselben Begriff aufweisen.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Sie können Suchergebnisse nun unter Ansprüchen und Themen anzeigen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Objekt	Neu bei Salesforce Classic	Neu bei Lightning Experience	Neu bei der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser	Neu bei herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen
Entitlement		✓		
Themen		✓	✓	

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

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

Was in den Summer '17-Funktionen von Lightning Experience anders oder nicht verfügbar ist

Lesen Sie diese Themen zu den neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, um herauszufinden, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind.

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Allgemeine Verbesserungen

Suche

Kernfunktionen für den Vertrieb

Vertriebsproduktivität

Datenqualität

Google-Integration

Microsoft®-Integration

Service

Berichte und Dashboards

Chatter

Communities
Files
Lightning-Anwendungsgenerator
Salesforce Connect
Geschäftslogik und Prozessautomatisierung
Setup
Sicherheit und Identität
Entwicklung

Allgemeine Verbesserungen

Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience

Der Migrationsassistent weist eine intuitivere Oberfläche im Assistentenstil auf, um Sie über den optimalen Pfad für die Aktivierung von Lightning Experience zu führen. Die Tools für die Bewertung und Vorschau der Bereitschaft Ihrer Organisation, zum Einrichten von Funktionen und Benutzern sowie zum Umlegen des Schalters sind nun auf einen Blick sichtbar, wobei der Zugriff darauf schneller erfolgt. Darüber hinaus ist es einfacher, den Migrationsassistenten in Setup zu finden.

Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft

Die Bereitschaftsprüfung enthält jede Menge umsetzbare Ratschläge, um Sie auf Ihre Salesforce-Implementierung für Lightning Experience vorzubereiten. Sie erhalten spezifische Informationen zur Vorbereitung der Konsolenanwendungen für Vertrieb und Service sowie für Salesforce Knowledge und außerdem Roadmap- und Nutzungsdaten für mehrere Service Cloud-Funktionen. Zusätzlich bieten wir aufbauend auf unseren vorherigen Ratschlägen Informationen zum Lösen von Kundenvorgängen, JavaScript-Schaltflächen und Links sowie Erkenntnisse dazu, welche Benutzer für den Wechsel zu Lightning Experience bereit sind. Wir haben außerdem die Anordnung der Anweisungen zur Verwendung des Berichts geändert, um Informationen für Ihren Einführungsplan bereitzustellen. Da mit nur einem Klick ein personalisierter Bericht direkt an Ihren E-Mail-Posteingang gesendet wird, gibt es keinen Grund, auf den Start der Bereitschaftsprüfung zu warten.

Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience

Beim Aktivieren von Lightning Experience ist es wichtig, dass Sie Ihre Benutzer mit der neuen Oberfläche arbeiten und von ihr profitieren lassen. Zur Unterstützung zeigt das Tool "Benutzer auf Lightning Experience umstellen" alle Benutzer in Ihrer Organisation an. Somit können Sie genau die gewünschte Gruppe in einem Rutsch wechseln. Mit dem Tool wird es zudem einfacher, nach bestimmten Benutzern in der Liste zu suchen und anzuzeigen, welche Benutzer in Ihrer Organisation wechseln dürfen.

Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche

Bereit, von Salesforce Classic zu Lightning Experience zu wechseln, ohne zurückzublicken? Blenden Sie für Ihre Lightning Experience-Benutzer einfach die Option zum Zurückwechseln zu Salesforce Classic aus, damit sie in Lightning Experience bleiben.

Tastenkombinationen anstelle der Maus

Sie können nun Tastenkombinationen zum Maximieren Ihrer Effizienz und Geschwindigkeit verwenden, während Sie in Lightning Experience arbeiten. Sie können nach einem Datensatz suchen, ihn bearbeiten, speichern und schließen, ohne eine Maus zu berühren. Es gibt sogar Tastenkombinationen, die Ihnen dabei helfen, zum Publisher zu gelangen und einen Feed zu posten. So können Sie schon einmal damit beginnen, zu planen, wie Sie all die eingesparte Zeit nutzen möchten! Tastenkombinationen funktionieren standardmäßig in allen Lightning-Anwendungen.

Direktes Navigieren zu einem Datensatz über Erfolgsmeldungen

Der beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes über eine Schnellaktion angezeigte Erfolgsmeldung wurde eine kleine, aber wirksame Erweiterung hinzugefügt. In der Meldung ist der Datensatzname nun ein aktiver Link, über den Sie direkt zum jeweiligen Datensatz gelangen.

Lightning-Konsolenanwendungen: Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten (allgemein verfügbar)

Lightning-Konsolenanwendungen sind allgemein verfügbar und enthalten mehr Funktionen, die Ihre Benutzer dabei unterstützen, produktiv zu sein. Dank der neuen geteilten Ansicht, der Tastenkombinationen und Personenaccounts haben Benutzer alles Gewünschte an der Hand.

Intuitiveres Auswählen von Dienstprogrammsymbolen für Ihre Lightning-Anwendungen

Beim Erstellen oder Bearbeiten von Lightning-Anwendungen können Sie die Symbole für Ihre Dienstprogramme direkt im Assistenten für die Lightning-Anwendung auswählen. Zuvor mussten Sie auf einen Link klicken, um eine neue Browserregisterkarte zu öffnen, auf der die Salesforce Lightning Design System-Dienstprogrammsymbole aufgeführt waren.

Vorschau von Kundenvorgangsdetails durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang

Benutzer können den Mauszeiger über Kundenvorgänge bewegen, um eine kurze Vorschau der Details, einschließlich der Beschreibung und der letzten Aktualisierung, zu erhalten. Der Kundenvorgangsdatensatz muss zum Abrufen wichtiger Informationen nicht mehr geöffnet werden, was Zeit spart. Supportagenten, die den ganzen Tag über mit Kundenvorgängen arbeiten, werden diese Funktion zu schätzen wissen. Das Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang funktioniert automatisch. Sie müssen also nichts einrichten.

Erneut aktivierte Rich-Text-Editoren für LockerService

Sie können nun Rich-Text-Editoren verwenden und Felder mit Rich Text bearbeiten, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv ist. Zuvor waren Rich-Text-Editoren in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition deaktiviert, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv war. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Zugreifen auf Feldverlauf-Themenlisten in Lightning Experience

Verfolgen und zeigen Sie den Feldverlauf für Standard- oder benutzerdefinierte Objekte unabhängig von der von Ihnen verwendeten Salesforce-Oberfläche an. Wenn Sie Objekten in Salesforce Classic die Themenliste "Verlauf" hinzugefügt haben, können Sie sie nun in Lightning Experience anzeigen. Sie können auch eine Feldverlauf-Themenliste in Lightning Experience-Instanzen einrichten.

Delegierte Administratoren: Intuitiveres Anzeigen und Zuweisen öffentlicher Gruppen

Auf der Seite "Zuweisbare öffentliche Gruppen" können Sie jeweils bis zu 1.000 Gruppen auf einmal anzeigen und die Liste durchblättern. Beim Zuweisen vieler öffentlicher Gruppen stellt dies eine Vereinfachung dar. Darüber hinaus wurde die Bezeichnung einer Schaltfläche aktualisiert. Die Schaltfläche heißt nun nicht mehr **Abbrechen**, sondern **Schließen**.

Öffnen von Favoriten ohne Verlassen der aktuellen Anwendung

Verwenden Sie eine spezielle Vertriebsanwendung? Arbeiten Sie in der Lightning-Konsole? Für Ihre Favoriten spielt das keine Rolle. Sie werden unabhängig von der gerade verwendeten Anwendung geöffnet. Sie müssen nicht mehr in die Anwendung wechseln, in der Sie Ihre Favoriten erstellt haben. Jetzt können Sie Ihre Favoriten überall verwenden, um sofort Zugriff auf wichtige Salesforce-Seiten, wie beispielsweise Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards zu erhalten.

Suchen nach Favoriten mithilfe einer vereinfachten Favoritenliste

Der Abschnitt "Top-Favoriten" wurde aus der Favoritenliste entfernt, um die Art und Weise zu vereinfachen, wie auf Favoritenseiten in Salesforce zugegriffen werden kann. Mit Favoriten können Sie sofort zu wichtigen Datensätzen, Listen, Gruppen, Dashboards und anderen häufig verwendeten Seiten gelangen. Wie sich herausgestellt hat, haben Sie Favoriten nicht bevorzugt mit "Top-Favoriten" verwendet. Top-Favoriten werden nicht mehr angezeigt, da der Fokus anhand Ihres Feedbacks auf die für Sie wichtigsten Funktionen gelegt wurde.

Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.

Der Zeitplan in Bezug auf das Datum für die Einstellung des Supports für Internet Explorer Version 11 (IE11) für Lightning Experience hat sich grundlegend geändert. Aus diesem Grund wurde diese wichtige Aktualisierung nicht umgesetzt.

Lightning Experience in einem schicken neuen Look

Wir haben das Aussehen einiger Bereiche verbessert, um Lightning Experience an das schwungvolle Erscheinungsbild von Trailhead anzupassen. Beispielsweise haben wir den Text und die Bilder auf der Setup-Startseite aktualisiert und einen ansprechenderen Text auf der Profilseite hinzugefügt.

Suche

Anzeigen von Ergebnissen aus externen Suchmaschinen mit der Verbundsuche

Mit Salesforce kann externer Inhalt mithilfe der Verbundsuche innerhalb von Salesforce durchsucht werden. Durch den Salesforce OpenSearch-Konnektor ist es nun ganz einfach, externe Suchanbieter mit Ihrer Organisation zu verbinden. Benutzer bleiben in Salesforce, um Salesforce-Datensätze und externe Suchergebnisse anzuzeigen, was Zeit und Aufwand spart.

Suchen nach Opportunities mithilfe des Accountnamens

Opportunity-Namen gleichen sich wie Koffer am Flughafen. Finden Sie die richtige Opportunity, indem Sie nach ihrem Namen und dem Accountnamen suchen.Mit dieser Verbesserung wird auch die Benennung von Opportunities vereinfacht. Sie müssen nicht für jeden Auftrag mit 20 Widgets einen eindeutigen Namen festlegen, wenn Sie dies nicht möchten.

Erfahren Sie es, wenn die Rechtschreibung Ihres Begriffs korrigiert wurde

Überraschungen können lustig sein, wie wenn Sie Geld in Ihrer Tasche finden. Aber bei Geschäften sind Überraschungen weniger beliebt. Wenn für Ihren Suchbegriff aufgrund eines möglichen Rechtschreibfehlers keine Ergebnisse angezeigt werden, werden Sie daher informiert, dass Ergebnisse für Begriffe mit korrigierter Rechtschreibung angezeigt werden.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Sie können Suchergebnisse nun unter Ansprüchen und Themen anzeigen.

Kernfunktionen für den Vertrieb

Schnelleres und intelligenteres Verkaufen mit Einstein High Velocity Sales

Erzielen Sie mehr Geschäftsabschlüsse in weniger Zeit mit einer Oberfläche, die speziell für die Anforderungen der Vertriebsmitarbeiter von heute entwickelt wurde. Einstein High Velocity Sales vereint Sales Cloud Einstein, Lightning Dialer und die Lightning-Vertriebskonsole, damit Mitarbeiter im digitalen Zeitalter erfolgreich sind.

Beibehalten zugehöriger Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads durch Mitarbeiter

Wenn Vertriebsbenutzer einen Lead konvertieren, werden die an den Lead angehängten Dateien und zugehörigen Datensätze an die resultierenden Kontakt-, Account-, Personenaccount- und Opportunity-Datensätze angehängt.

Schnelleres Zuordnen von Accounts zu Leads mit Account-Abgleich

Wenn Vertriebsbenutzer Leads konvertieren, ist es, sofern der Lead-Unternehmensname mit einem Ihrer Accounts übereinstimmt, schnell und einfach, einen der übereinstimmenden Accounts auszuwählen.

Anzeigen der Accounthierarchiedetails auf derselben Seite

Wenn Benutzer nun den Mauszeiger über einen Accountnamen in einer Accounthierarchie bewegen, werden weitere Details über eine Vorschaukarte angezeigt.

Genaues Hinzufügen von Accountteammitgliedern

Beim Hinzufügen von Accountteammitgliedern in Lightning Experience werden in der Auswahlliste "Kontaktzugriff" nun ausschließlich gültige Optionen angezeigt. Kein Raten oder (schlimmer) falsches Raten mehr erforderlich, das zu Fehlern führt.

Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren

Legen Sie fest, dass Ihr Marketingteam mithilfe der Kampagneneinfluss-Themenliste für Accounts nachvollziehen kann, wie sich die eigenen Bemühungen auf Opportunities für spezifische Accounts auswirken.

Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Berichte in Lightning Experience

Ihre Marketingabteilung kann im Handumdrehen auf spezifische Leadgruppen, Kontakte oder Personenaccounts abzielen, indem sie direkt über Standard- und benutzerdefinierte Berichte zu Kampagnen hinzugefügt werden.

Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts

Ihr Marketingteam kann nun schneller arbeiten, indem Mitglieder direkt über die Themenliste "Kontakte" für Accounts zu Kampagnen hinzugefügt werden.

Verfolgen des Kampagnenfeldverlaufs

Legen Sie fest, dass Mitarbeiter nachvollziehen können, wie sich die Kampagnenfeldwerte in der Themenliste "Kampagnenfeldverlauf" für Kampagnen geändert haben. Verfolgen Sie, wer welchen Wert wann geändert hat und wie der ursprüngliche Wert lautete.

Weitere Möglichkeiten mit Umsatzprognosen in "Gemeinschaftliche Prognosen"

In Lightning Experience erhalten "Gemeinschaftliche Prognosen" verwendende Benutzer nun mehr Informationen. Zudem können sie beim Projizieren von Umsatz mehr mit ihnen anfangen.

Anzeigen des Opportunity-Phasenverlaufs in Lightning Experience

Überprüfen Sie die Änderungen am Betrag, an der Wahrscheinlichkeit, an der Phase und am Schlusstermin einer Opportunity auf der Themenliste "Phasenverlauf" in Lightning Experience.

Aufbauen von Erfolg mit dem Pfad für Verträge und Aufträge

Führen Sie Ihre Benutzer durch Ihren Geschäftsprozess, indem Sie Ihren Verträgen und Aufträgen einen Pfad hinzufügen. Pfade heben wichtige Felder visuell hervor und geben Benutzern hilfreiche Links, Richtlinieninformationen und Tipps bei jedem Schritt an die Hand.

Auswählen der Pfadanzeige

Der Pfad wird nun beim Laden der Seite geschlossen. Dadurch können Benutzer mehr Datensatzdetails anzeigen, ohne zu blättern. Sie können konfigurieren, wie Benutzer den Pfad anzeigen können.

Paketpfad

Enthält den Pfad in Paketen, die Sie für Ihre Kunden erstellen.

Anzeigen, wer wem unterstellt ist, über die Kontaktseiten in Lightning Experience

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam ein wichtiges Tool zum Planen der Vertriebsstrategie an die Hand. Verwenden Sie "Lightning-Kontakthierarchie", um die Kontakte für einen Account entsprechend dem, was Vertriebsmitarbeiter im Feld "Vorgesetzter" eingeben, zu visualisieren. Passen Sie darüber hinaus die Kontakthierarchiespalten an, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind.

Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen

Wenn Vertriebsmitarbeiter Kontakte über die Themenliste "Kontakte" oder "Zugehöriger Kontakt" für Accountdatensätze erstellen, werden die Postanschrift, Telefonnummer und Faxnummer vom Accountdatensatz für den neuen Kontakt automatisch ausgefüllt.

Nachrichten auf eine neue Art sehen

"Nachrichten" und "Twitter" wurden in Standardseitenlayouts auf eine eigene Registerkarte verschoben. Sehen Sie sich die Registerkarte "Nachrichten" in den Account-, Kontakt- und Leaddatensätzen an. Auch wenn Sie die Nachrichten nur kurz überfliegen möchten, haben Sie es jetzt leichter.

Vereinfachen der Erstellung von Aufträgen

Sie können Aufträge nun als globale Aktionen hinzufügen, um in Salesforce die Seiten auszuwählen, auf denen Ihre Mitarbeiter Aufträge erstellen können.

Hinzufügen und Bearbeiten mehrerer Auftragsprodukte

In Lightning Experience können Mitarbeiter Aufträgen nun mehrere Produkte hinzufügen und mehrere Auftragsprodukte gleichzeitig bearbeiten.

Senden von Angebots-PDFs per E-Mail mit einem Klick

In Lightning Experience können Mitarbeiter nun eine oder mehrere PDFs mit Angeboten per E-Mail senden, indem sie in der Themenliste der Angebots-PDFs oder der Listenansicht auf **PDF per E-Mail senden** klicken.

In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt

In einer Hierarchie, beispielsweise einer Account- oder Kampagnenhierarchie, werden nur übergeordnete Datensätze mit einem Symbol angezeigt, das angibt, dass die Zeile so erweitert werden kann, dass untergeordnete Elemente angezeigt werden. Zuvor schienen Zeilen für Datensätze am Ende einer Verzweigung erweiterbar zu sein.

Vertriebsproduktivität

Produktiver mit Sales Console (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Vertriebskonsolenanwendung ist nun allgemein verfügbar. Sie profitiert zudem von all den großartigen Verbesserungen, die an allen Lightning-Konsolenanwendungen vorgenommen wurden, beispielsweise der Unterstützung von Personenaccounts, der Navigation in der geteilten Ansicht und Tastenkombinationen.

Lightning Voice: Neuer Name, allgemein verfügbare Anrufliste und Voicemail Drop

Lightning Voice verfügt über einen neuen Namen und mehr Anruflistenfunktionen. Vertriebsmitarbeiter können zudem vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten senden und Nummern in Berichten und Dashboards wählen.

Verwenden Ihrer Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

Nutzen Sie die gesamte Arbeit und Planung, die Sie in Ihre E-Mail-Vorlagen von Salesforce Classic gesteckt haben, indem Sie dieselben Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Sie können Ihre Text-, benutzerdefinierten HTML- und Briefkopf-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden.

Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen

Aktualisieren Sie vorhandene Briefkopf-E-Mail-Vorlagen, indem Sie den der Vorlage zugeordneten Briefkopf ändern.

Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten mit dem E-Mail-Composer in einem neuen Fenster

Erweitern Sie Ihren E-Mail-Composer beim Verfassen einer E-Mail. Mit einem größeren Bildschirm sehen Sie besser, was Sie schreiben. Und Sie können vor dem Senden der E-Mail zu einem anderen Bildschirm wechseln, ohne dass die E-Mail verloren geht. Erledigen Sie mehrere Dinge gleichzeitig, recherchieren Sie, was Sie sagen möchten, schlagen Sie etwas nach und kehren Sie dann zur E-Mail zurück, um sie zu beenden.

Anzeigen und Bearbeiten Ihrer E-Mail-Signatur beim Verfassen

Ihre E-Mail-Signatur wird nun im E-Mail-Composer angezeigt, sodass Sie die Möglichkeit haben, sie vor dem Senden der E-Mail zu bearbeiten.

Bleiben Sie mit der aktualisierten Aktivitätszeitachse auf dem Laufenden

Sehen Sie anhand schnell zu lesender Zusammenfassungen, worum es bei den einzelnen Aktivitäten geht. Benötigen Sie Details? Klicken Sie auf **Erweitern**, um mehr anzuzeigen, ohne die Zeitachse zu verlassen. Möchten Sie mehr Details für den Tag aufrufen? Klicken Sie auf **Alle erweitern**, um alle Details zu allen Aktivitäten auf Ihrer Zeitachse anzuzeigen.

Machen Sie sich den aktualisierten Aktivitäts-Composer zum Freund

Das Aufzeichnen Ihrer Aktivitäten wird mit dem Aktivitäts-Composer zum Kinderspiel. Neue Registerkartennamen und inspirierende Meldungen erinnern Sie daran, diese E-Mail zu senden, den Anruf zu protokollieren, ein Ereignis zu erstellen oder eine Aufgabe zu notieren. Klicken Sie auf eine beliebige Stelle im Textfeld oder klicken Sie auf die Schaltfläche, um den Aktivitäts-Composer zu öffnen. Und Sie können dies alles erledigen, ohne die Opportunity oder den Account zu verlassen, die bzw. den Sie anzeigen.

Löschen von Diagrammen in Listenansichten

Sie können nun in Lightning Experience schon eine Weile Diagramme in Listenansichten erstellen und bearbeiten. Aber was ist mit dem Entfernen eines Diagramms? Nun können Sie von Ihnen erstellte Diagramme im Berichtsdiagrammmenü entfernen.

Abrufen der Kanban-Ansicht für Knowledge und Social Persona

Zeigen Sie Knowledge- und Social Persona-Datensätze auf eine völlig neue Art und Weise an, indem Sie zur Kanban-Ansicht wechseln.

Zusammenfassen nach numerischen Feldern

Geld ist nicht alles. In der Kanban-Ansicht können Mitarbeiter die Zusammenfassung nach numerischen Feldern vornehmen und nicht nur nach Währungsfeldern.

Gruppieren der Kanban-Ansicht nach Inhaber

Ihre Mitarbeiter können die Kanban-Ansicht konfigurieren, um Karten nach dem Inhaber des jeweiligen Datensatzes zu gruppieren.

Ermitteln von durch die Mitarbeiter nicht aktualisierbaren Karten

Mitarbeiter können auf einen Blick sehen, für welche Kanban-Karten sie nicht die Berechtigung besitzen, sie zu ziehen.

Einfaches Freigeben von Notizen und Hinzufügen zu Datensätzen

Der Notizen-Editor wurde mit besseren Schaltflächenbezeichnungen und Funktionen versehen, mit denen Notizen im Nu freigegeben und Datensätzen hinzugefügt werden können.

Konvertieren alter Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API

Möchten Sie, dass Benutzer in Lightning Experience Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" bearbeiten können? Mithilfe der Salesforce-API können Sie alte Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" in die Themenliste "Notizen" in Lightning Experience kopieren, in der Benutzer sie anzeigen und bearbeiten können.

Deaktivieren der Feed-Verfolgung für Notizen

Möchten Sie Feed-Aktualisierungen ausblenden, die Ihre Benutzer informieren, wenn jemand eine Notiz erstellt oder ändert? Die Feed-Verfolgung für Notizen wird nun durch das Aktivieren und Deaktivieren der Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte gesteuert. Wenn Sie die Feed-Verfolgung für Notizen deaktivieren möchten, deaktivieren Sie die Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte.

Bei Personenaccounts werden alle Notizen in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Notizen" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Notizen, in denen der Personenaccount als zugehöriger Kontakt aufgeführt ist. Zuvor wurden diese Notizen nur auf der Startseite "Notizen" angezeigt.

Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce

Sie bieten Ihren Benutzern erweiterte Optionen zur Besprechungsplanung, wenn Sie Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen den Microsoft Office 365-Kalendern der Mitarbeiter und Salesforce synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Startseite: Aktualisierungen am Assistenten und Leistungsdiagramm

Der Assistent hat ein neues Erscheinungsbild. Das Leistungsdiagramm verfügt nun über eine Wochen- und eine Tagesansicht.

Bei Personenaccounts werden alle Kundenvorgänge in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Kundenvorgänge" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Kundenvorgänge, in denen der Personenaccount im Feld **Kontaktname** aufgeführt ist. Zuvor wurden nur Kundenvorgänge, bei denen der Personenaccount im Feld **Accountname** aufgeführt war, in der Themenliste "Kundenvorgänge" angezeigt.

Datenqualität

Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg mithilfe von Standardregeln

Erstellen Ihre Vertriebsmitarbeiter Leads für Kontakte, die bereits in Salesforce vorhanden sind, oder umgekehrt? Mithilfe von zwei Standardduplikatsregeln wird es einfacher, einander duplizierende Kontakte und Leads zu ermitteln.

Anzeigen von objektübergreifenden Duplikaten in Lightning Experience

Schützen Sie den Ruf Ihres Unternehmens und helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern, Zeit zu sparen. Verwenden Sie Duplikatsregeln, die objektübergreifend Duplikate abgleichen (beispielsweise eine der neuen Regeln für das Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg)? Nun können Sie die Komponente "Mögliche Duplikate" im Lightning-Anwendungsgenerator verwenden, um diese Duplikate anzuzeigen. Zuvor konnten Sie nur Duplikate für dasselbe Objekt anzeigen.

Einfacheres Verarbeiten möglicher Duplikate in Lightning Experience

Die Art und Weise, wie Vertriebsmitarbeiter beim Erstellen oder Bearbeiten eines Datensatzes in Bezug auf doppelte Accounts, Kontakte und Leads von Lightning Experience gewarnt werden, wurde geändert. Beim Erstellen oder Bearbeiten zeigen Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 allesamt eine neue anpassbare Warnmeldung.

Kostenlose Bewertung vor der Investition in Datenpakete

Auf AppExchange können Sie Pakete von Branchendaten erwerben, um Ihre Salesforce-Accounts, -Leads und andere Daten zu erweitern. Führen Sie vor dem Erwerb eines Pakets eine kostenlose Datenbewertung durch, um sicherzustellen, dass die Daten im Paket für Ihr Unternehmen von Wert ist.

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" aus Data.com wurde in Lightning von der Komponente "Nachrichten" getrennt

Erkenntnisse über potenzielle Kunden ist nun eine separate Komponente in Lightning Experience. Zuvor war es in der Komponente "Nachrichten" enthalten. In einigen Organisation wurde die Komponente "Nachrichten" in Version Summer '17 verschoben, aber die Komponente "Erkenntnisse über potenzielle Kunden" verbleibt auf Account- und Opportunity-Seiten. Sie können sie jederzeit mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators verschieben oder entfernen.

Die Data.com-Account-Datenbewertung wird eingestellt

Die Einstellung der mithilfe der Datenintegrationsregel "Unternehmensinformationen für Accounts" durchgeführten kostenlosen Account-Datenbewertungen ist in Salesforce für die Version Winter '18 geplant. Sie können nicht mehr auf Bewertungen zugreifen, die Sie vor der Version Winter '18 durchgeführt haben. Bei Vorhandensein einer Data.com Premium Clean-Lizenz können Sie die Regel weiterhin verwenden, um Ihre Accounts mit Unternehmensinformationen zu aktualisieren.

Google-Integration

Lightning für Gmail

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Gmail auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Gmail wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.

Angemeldet bleiben in Lightning für Gmail

Mitarbeiter können sich mit weniger Unterbrechungen der Arbeit an Salesforce-Datensätzen widmen. Lightning für Gmail speichert nun die Salesforce-Anmeldeinformationen der Vertriebsmitarbeiter nach der ersten Authentifizierung. Mitarbeiter müssen sich beim Arbeiten in Gmail nicht jedes Mal bei Lightning für Gmail anmelden.

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Gmail nun die Anhänge auswählen, die sie zu Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.

Halten Sie Salesforce-Ereignisse auf dem aktuellen Stand

Lassen Sie Ihre Salesforce-Ereignisse nicht veralten. Wenn Sie Lightning für Gmail und Lightning Sync für Mitarbeiter einrichten, können Sie eine Option auswählen, mit der Ereignisaktualisierungen synchronisiert werden. Wenn Ihre Mitarbeiter eine Verknüpfung mit einem Ereignis herstellen, werden auf diese Weise nachträgliche Änderungen an diesem Ereignis aus dem Google Kalender mit Salesforce synchronisiert.

Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Kategorie, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Outlook werden alle E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, einer Kategorie hinzugefügt. Mitarbeiter sollten die Kategorie der Kategorieliste in Outlook® hinzufügen, um diese E-Mails in Outlook® schnell zu identifizieren oder nach dieser Kategorie zu filtern. Damit sie möglichst auffällig sind, können Mitarbeiter der Kategorie eine Farbe zuweisen.

Lightning Sync für Google (Betaversion)

Synchronisieren von Kontakten zwischen Salesforce und Google Kontakte

Nun werden Kontakte zwischen Google Kontakte und Salesforce in beiden Richtungen synchronisiert. Richten Sie für Ihre Mitarbeiter eine bidirektionale Synchronisierung ein, damit sie Kontakte in der Anwendung erstellen und bearbeiten können, die für sie am bequemsten ist: Gmail oder Salesforce.

Produktiveres Arbeiten mit Lightning Sync (allgemein verfügbar)

Das Warten hat ein Ende! Lightning Sync für Google ist allgemein verfügbar und da! Wenn Sie Ihre Mitarbeiter so einrichten, dass Kontakte und Ereignisse zwischen ihrem G Suite-Account und Salesforce synchronisiert werden, geben Sie ihnen die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, während Sie gleichzeitig Ihren Beitrag leisten und die Akzeptanz von Salesforce in Ihrem Team fördern.

Auswählen der mit Salesforce zu synchronisierenden Google Kalender-Ereignisse

Mitarbeiter haben Unmengen von Terminen in ihren Kalendern, aber nur ein Bruchteil dieser Ereignisse enthält wertvolle Daten, die die Mitarbeiter in Salesforce nachverfolgen möchten. Wenn Sie für Mitarbeiter Lightning für Gmail und Lightning Sync einrichten, können sie nun auswählen, welche Google Kalender-Ereignisse mit Salesforce synchronisiert werden sollen.

Google® Kontakte und Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen dem G Suite-Account Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren.

Microsoft®-Integration

Lightning für Outlook

Verankern von Lightning für Outlook zum Steigern der Effizienz

Erinnern Sie sich noch, dass Mitarbeiter Lightning für Outlook jedes Mal öffnen mussten, wenn sie von einer E-Mail zur nächsten wechselten? Das ist nicht immer bequem. Aus diesem Grund kann Lightning für Outlook nun verankert werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic und erfordert momentan Microsoft® Outlook® 2016 unter dem Betriebssystem Windows.

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Outlook auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Outlook wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Outlook nun die Anhänge auswählen, die sie Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.

Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"

Aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Outlook, damit Ihre Mitarbeiter E-Mails schneller und einfacher mit relevanten Salesforce-Datensätzen verknüpfen können. Als Bonus wird das Erscheinungsbild der zugeordneten E-Mails in Salesforce beibehalten.

Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Kategorie, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Outlook werden alle E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, einer Kategorie hinzugefügt. Mitarbeiter sollten die Kategorie der Kategorieliste in Outlook® hinzufügen, um diese E-Mails in Outlook® schnell zu identifizieren oder nach dieser Kategorie zu filtern. Damit sie möglichst auffällig sind, können Mitarbeiter der Kategorie eine Farbe zuweisen.

Lightning Sync für Microsoft Exchange

Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen zwischen Microsoft® Office 365® und Salesforce

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, indem Sie ihre Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen Microsoft und Salesforce synchronisiert werden. Mitarbeiter können Besprechungen in beiden Anwendungen erstellen und bearbeiten und Sie können die Akzeptanz von Salesforce fördern, indem Sie Ihren Mitarbeitern das Verknüpfen wichtiger Besprechungen mit ihren Datensätzen erleichtern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen

Da Organisatoren von Besprechungen potenzielle Kunden, Bestandskunden und Kollegen nun über Lightning Experience und Salesforce1 zu geplanten Besprechungen einladen können, können Mitarbeiter die Details von Teilnehmern und ihre Antworten in beiden Systemen anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Microsoft®-Kontakte und -Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen Microsoft-Kalendern Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren.

Salesforce for Outlook

Wichtige Aktualisierung erforderlich für die weitere Verwendung von Salesforce for Outlook

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab Juli 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Zu diesem Zeitpunkt deaktiviert Salesforce das Sicherheitsverschlüsselungsprotokoll TLS 1.0 und Version 2.9.3 und frühere Versionen von Salesforce for Outlook funktionieren dann nicht mehr. Mitarbeiter, die mit diesen Versionen arbeiten, können weder ihre Microsoft® Outlook®-Elemente mit Salesforce synchronisieren noch mit ihren Salesforce-Datensätzen im seitlichen Bereich arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebsteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor Juli lösen zu können.

Die Einstellung von Microsoft® Outlook® 2007 rückt immer näher

Microsoft hat den Support über das zuvor angekündigte Einstellungsdatum hinaus verlängert. Um damit in Einklang zu bleiben, verlängern wir den Support auch. Die Einstellung von Outlook 2007 steht jedoch weiterhin aus und Microsoft hat sie derzeit für Oktober 2017 geplant. Damit Sie Salesforce for Outlook nach der Einstellung weiterhin verwenden können, beginnen Sie damit, Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Outlook 2016, 2013 oder 2010 zu migrieren. Andernfalls werden die Elemente der Vertriebsmitarbeiter zwischen Outlook und Salesforce nicht synchronisiert und der seitliche Bereich funktioniert nicht mehr.

Aufgeben manueller Upgrades durch Migrieren zu Lightning für Outlook und Lightning Sync

Vergleichen Sie Ihre Microsoft®-Anwendungen mit unseren Systemanforderungen, um festzustellen, ob Sie für die Migration zu unseren innovativsten Microsoft-Integrationsprodukten bereit sind. Greifen Sie auf unsere coolsten Funktionen zu. Und noch besser: Die Installation von Software gehört der Vergangenheit an.

Service

Optimieren Ihrer Produktivität in der Lightning-Service-Konsolenanwendung

Damit Ihre Supportagenten zufrieden sind und effizient arbeiten können, erhalten sie einige praktische neue Funktionen. Mithilfe von Tastenkombinationen und der geteilten Ansicht können Agenten Kundenvorgänge schneller und mit weniger Klicks verwalten. Kombinieren Sie alle diese Vorteile mit dem neuen Omnikanal-Dienstprogramm, damit Ihre Agenten noch leistungsfähiger werden.

Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed

Wenn Sie jemals einen Kundenvorgang hatten, der sich zog und zog, wissen Sie, dass der Kundenvorgangsfeed ein sehr geschäftiger Platz werden kann. Daher haben wir viele der "Nebensächlichkeiten" für Ihre Agenten bei Nutzung der Lightning Service-Konsole entfernt.

Filtern von Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience

Supportagenten können mithilfe von Filtern in feedbasierten Seitenlayouts für Kundenvorgänge schneller in einem Kundenvorgang nach den gewünschten Informationen suchen.

Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren

Zeigen Sie vollständige Kundenvorgangskommentare im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience an. Darüber hinaus können Sie vollständige Kundenvorgangskommentare in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" anzeigen und sie dort bearbeiten oder löschen. Zudem können Sie eine Schnellaktion in Lightning Experience für das Erstellen von Kundenvorgangskommentaren erstellen, die Sie zu einem Seitenlayout hinzufügen können.

Anzeigen von E-Mail-Anhängen in der Themenliste "Kundenvorgangsanhänge"

Für Ihre Agenten wird es jetzt einfacher, aus Kunden-E-Mails stammende oder per E-Mail an Kunden gesendete Anhänge zu ermitteln. Auf Kundenvorgangsseiten, auf denen die Themenliste "Anhänge" vorhanden ist, können Agenten E-Mail-Anhänge in der Themenliste anzeigen. Zuvor wurden E-Mail-Anhänge nicht angezeigt. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert.

Senden ansprechenderer E-Mails mit besserer Rich-Text-Symbolleiste

Unser E-Mail-Publisher wurde verbessert. Wenn Sie dem für Lightning optimierten Layout für Schnellaktionen "Kundenvorgangs-E-Mail" den HTML-Text hinzugefügt haben, wird Ihren Agenten eine übersichtlichere Symbolleiste für das Formatieren von Rich Text angezeigt.

Umbenennung der Schnellaktion "E-Mail senden" in "E-Mail"

Die Bezeichnung der Schnellaktion *E-Mail senden* in Lightning Experience wurde auf *E-Mail* verkürzt. Warum ist das so? Die Bezeichnung wurde einfach zu oft abgeschnitten.

Aktion "Anruf protokollieren" für Lightning Experience verfügbar

Lightning Experience verfügt über eine neue Schnellaktion "Anruf protokollieren", die für den Kundenvorgangsfeed optimiert ist. Es gibt keine weitere Beschränkung in Bezug auf die globale Aktion in Salesforce Classic, die nicht alle Funktionen von "Anruf protokollieren" aufwies (z. B. automatisches Auffüllen der Kontaktinformationen zum Kundenvorgang oder automatisches Verknüpfen des Anrufprotokolls mit dem Kundenvorgang). Die Aktionen für "Anruf protokollieren" in Lightning und Classic weisen nun eine identische Funktionsweise auf. Das ist prima.

Antworten auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed

Supportagenten können direkt auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience antworten. Bisher konnte nur in Salesforce Classic auf Social Posts geantwortet werden.

Arbeiten mit Supportansprüchen in Lightning Experience

Ansprüche sind in Lightning Experience mit einigen Einschränkungen verfügbar.

- Die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" ist für Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteinüberwachung" ist für Arbeitsaufträge und Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Anspruchsvorlage" ist für Produkte nicht verfügbar.

- Die Themenliste "Kontakt" ist für Ansprüche nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Ansprüche" ist für Kontakte nicht verfügbar.

Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (Beta)

Support-Agenten haben die Möglichkeit, über Omnikanal in einer Service -Konsolen-Anwendung ihren Präsenzstatus zu ändern und Arbeitsanfragen anzunehmen oder abzulehnen. Die Agenten sehen jetzt andere visuelle Benachrichtigungen in Lightning Experience, die in der Version Spring '17 eingeführten akustischen Signale sind jedoch gleich geblieben. Beachten Sie, dass bestimmte Objekte nicht weitergeleitet werden können und dass Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience derzeit nicht unterstützt wird.

Abrufen des Social-Kundenservice in der Professional Edition

Wenn Sie über die Professional Edition verfügen und "Social-Kundenservice" erstmals einrichten möchten, ist dies nun einfacher und wirtschaftlicher als je zuvor.

Verwalten des Social-Kundenservice

Nun haben Sie die Möglichkeit, "Social-Kundenservice" einzurichten und zu verwalten, ohne überhaupt mit Salesforce Classic interagieren zu müssen.

Mehr Möglichkeiten mit Facebook-Posts

Geben Sie Ihren Agenten Funktionen an die Hand, durch die sie Facebook-Posts besser verarbeiten können. Agenten können Sternebewertungen sehen, auf Kritiken antworten und privat auf Posts und Kommentare antworten.

Verbessern der Produktivität mit neuen Twitter-Aktionen im neu gestalteten Kundenvorgangsfeed

Der schlanke, vielseitige Kundenvorgangsfeed enthält nun neue Aktionen, die es Agenten ermöglichen, auf Tweets zu antworten und Personen auf Twitter zu beobachten.

Ermöglichen eines Gesamtüberblicks mit Anhängen im Kundenvorgangsfeed

Gewähren Sie Agenten Zugriff auf mehr Kundendetails, wodurch sie mehrere Anhänge zu einem Social Post in einem Kundenvorgangsfeed sehen können.

Schnellere Suche nach Artikeln durch die Suche nach angehängten Dateien

Sie können einen Knowledge-Artikel nach seinen angehängten Dateien suchen. Zum Beispiel suchen Kundendienstmitarbeiter mit dem Suchbegriff *F-12345* nach einem Artikel, wobei es sich um den Namen der an den Artikel angehängten Datei handelt, nach dem sie suchen.

Suchen nach dem richtigen Artikel für einen Kundenvorgang mit höherer Zeichenobergrenze

Die Zeichenobergrenze wurde von 100 auf 250 Zeichen erhöht. Somit können Ihre Benutzer den gesuchten Artikel genauer beschreiben. Sie können zudem auswählen, welche Kundenvorgangsfelder beim Empfehlen von Artikeln berücksichtigt werden.

Berichte und Dashboards

Hinzufügen von Dashboard-Filtern in Lightning Experience

Sie können direkt im Lightning Dashboard-Generator Filter in Lightning Experience hinzufügen, bearbeiten oder entfernen. Über Filter können Personen unterschiedliche Ansichten eines Dashboards auswählen, sodass ein Dashboard die Aufgabe mehrerer Dashboards erfüllen kann. Ohne Dashboard-Filter müssten Sie mehrere Dashboards erstellen, die jeweils über einen eigenen Satz an gefilterten Berichten verfügen. Fügen Sie beispielsweise einen Filter für das Branchenfeld hinzu, um Opportunities nach Branche nachzuverfolgen.

Leichteres Auffinden von Berichten beim Hinzufügen oder Bearbeiten von Dashboard-Komponenten

Anstatt nach Berichtsnamen zu suchen, können Sie nach Berichten auch im Dashboard-Komponenten-Editor suchen, genau wie auf der Registerkarte "Berichte". Sie haben die Möglichkeit, in Ansichten (wie "Neue", "Privat" und "Öffentlich") und in Ordnern zu blättern. Natürlich können Sie auch weiterhin nach dem Namen des Berichts (und Ordners) suchen.

Hinzufügen von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards in Lightning Experience

In Kombinationsdiagrammen werden zwei oder mehr Datengruppen in einem einzelnen Diagramm dargestellt, sodass die Diagramme "multimetrisch" werden. So können beispielsweise die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit und die Anzahl an Opportunities pro Phase angezeigt werden.

Abonnieren der Berichte anderer Personen

Sie haben den Bericht "Opportunity-Übersicht" abonniert und erhalten den Bericht jeden Morgen per E-Mail. Jetzt können Sie den Bericht für Ihr ganzes Team abonnieren, damit alle für die morgendliche Besprechung auf dem Laufenden sind. Führen Sie den Bericht entweder unter Ihrem eigenen Namen oder unter dem einer anderen Person aus. Empfänger sehen die per E-Mail gesendeten Berichtsdaten als die Person, die den Bericht ausführt. Beachten Sie, dass sie dadurch mehr oder weniger Daten als normalerweise in Salesforce sehen.

Erstellen von Ordnern für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Ordner spielen bei der Freigabe und Organisation von Berichten und Dashboards eine zentrale Rolle. Sie können sie jetzt auch in Lightning Experience erstellen. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um anderen Personen Zugriff auf Ordner zu gewähren.

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Wie haben einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen.

Chatter

Verwenden von Themen zum Organisieren des Inhalts in Chatter

Sie haben ausdrücklich danach gefragt und wir antworten Ihnen ausdrücklich durch das Einfügen von Themen in Lightning Experience. Es ist keine spezielle Einrichtung erforderlich. Die Lightning Experience-Organisation wird automatisch aktualisiert, sodass Themen unterstützt werden.

Entdecken von Personen zum Abonnieren bzw. Gruppen zum Beitreten

Personalisierte Empfehlungen von Einstein auf der Chatter-Startseite unterstützen Sie dabei, die Personen und Gruppen zu finden, die besonders eng mit Ihren Aufgaben und Interessen verbunden sind. Je mehr Empfehlungen Sie akzeptieren, desto relevanter gestaltet sich Ihr Feed.

Zahlreiche brandneue Funktionen für Streams

Streams weisen eine neue Startseite sowie neue Aktionen und Filter auf und der Grenzwert wurde erhöht. Sie können nun bis zu 100 Streams erstellen. Auf Ihrer Chatter-Startseite werden die fünf zuletzt angesehenen Streams angezeigt. Legen Sie beim Erstellen eines Streams bzw. direkt im Stream die Häufigkeit der Benachrichtigungen für eine Stream-Aktivität fest.

Verwenden der "Folgen"-Aktion eines Datensatzes und Hinzufügen des Datensatzes zu einem Stream

Beim Erstellen eines Streams ändert sich die Schaltfläche **Follow**, die auf Profil- und Datensatzdetailseiten angezeigt wird. Der Schaltfläche wird ein Pluszeichen hinzugefügt. Dies ist ein Hinweis, dass Sie die Schaltfläche **Follow** nicht nur nutzen können, um Elementen zu folgen, sondern um diese Person bzw. diesen Datensatz zu einem Stream hinzuzufügen. Sie können sie auch zu einem direkt von Ihnen erstellten Stream hinzufügen. Gruppen erhalten eine neue Aktion "In Stream folgen", um den Gruppenfeed einem bestehenden Stream hinzufügen zu können.

Verbesserte Benutzeroberfläche mit dem neuen Editor in Chatter

Der Editor im Chatter-Publisher wurde für verbesserte Leistung und eine bessere Kompatibilität mit Locker Service aktualisiert. Dies sind jedoch nicht die einzigen Vorteile. Auch die Erwähnungen wurden verbessert. Wenn Sie beginnen, jemanden zu erwähnen, wird die Auswahlliste direkt an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet. Das Gleiche gilt auch für Themen. (Ja genau, für Themen in Lightning Experience.)

Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz

Für Chatter-Ergebnisse ist beim Ausführen einer globalen Suche eine neue Sortieroption verfügbar: Beliebteste Posts. Bei den beliebtesten Posts handelt es sich um die relevantesten Posts, basierend auf Ihrer Suchabfrage.

"Unternehmenshighlights" als Standardfeed für neue Benutzer

Der Standardfeed auf der Chatter-Startseite wird angezeigt, wenn ein Benutzer zu dieser Seite navigiert, zu der Seite zurückkehrt oder die Chatter-Startseite aktualisiert. Der bisherige Standardfeed für alle Benutzer war der Feed "Die Elemente, denen ich folge". Wenn ein Benutzer weniger als 10 Elementen folgt, ist ab sofort der Feed "Unternehmenshighlights" der Standardfeed für diesen Benutzer. Neue Benutzer haben nun die Möglichkeit, zu sehen, welche Elemente in Ihrer Organisation besonders aktiv sind, und

Inspiration dazu zu erhalten, welchen Elementen sie folgen können. Wenn ein Benutzer mehr als 10 Elementen folgt, wird der Standardfeed zu "Die Elemente, denen ich folge" geändert.

Filtern von Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

Gruppen verfügen über einen neuen Feedfilter, "Ungelesene Posts", über den Sie schnell ungelesene Inhalte aufrufen können. Sie müssen Mitglied der Gruppe sein, um diesen Filter sehen zu können. Was wird als gelesen betrachtet? Posts, die Sie mit "Gefällt mir" bewertet, kommentiert, bearbeitet, in denen Sie gescrollt oder die Sie detailliert angezeigt haben.

Filtern eines Profils zum Anzeigen der Posts eines Benutzers

Wenn Sie das Profil einer Person besuchen, können Sie ihren Profilfeed filtern, um nur die von dieser Person hinzugefügten Posts anzuzeigen. Sie können auch Ihr eigenes Profil filtern. Wählen Sie den Filter **Posts von diesem Benutzer** aus, um nur Posts des Benutzers anzuzeigen, dessen Profil Sie aufgerufen haben. Dies gilt auch für den Besuch Ihres eigenen Profils. Dies ist eine schnelle Methode, um die Informationen zu erhalten, die für Sie besonders relevant sind.

Neue Filter für den Feed "Elemente, denen ich folge"

Wir haben dem Feed "Elemente, denen ich folge" eine Volumensteuerung hinzugefügt. Mit den Filtern **Alle Aktualisierungen** und **Weniger Aktualisierungen** können Sie "Aufgezeichnete Feedänderungen" in Ihrem Feed einbinden oder aus dem Feed entfernen.

Erreicht Ihr Post die richtigen Personen?

Posts in privaten und nicht gelisteten Chatter-Gruppen verwenden die "Sichtbar für"-Zählung, bei der die Anzahl der Personen angegeben wird, die einen Post gesehen haben. Klicken Sie auf den Zählwert, um die Namen der Personen anzuzeigen.

Freigeben eines Posts für eine Gruppe in Lightning Experience

In Lightning Experience können Sie einen Chatter-Post nicht nur für Ihre Follower freigeben, sondern ihn in einer Gruppe freigeben. Klicken Sie auf den Link **Freigeben** neben **Gefällt mir** und **Kommentieren**, um die neue Option **Für Gruppe freigeben** anzuzeigen. Wählen Sie **Für Gruppe freigeben** und suchen Sie im Freigabedialogfeld nach der gewünschten Gruppe.

Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten

Dies ist eine weitere Möglichkeit, sich einen tollen Überblick über aktuelle Trends in Ihrem Unternehmen zu verschaffen. Ein neues primäres Objekt, "Berichte zur Anzahl der Interaktionen", ermöglicht das Erstellen von benutzerdefinierten Berichten zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten in Ihrer Organisation oder Community.

Aktualisierungen zu Verschlüsselung für Chatter (Pilotversion)

Mit dem Pilotprogramm für die Verschlüsselung für Chatter können Sie auch weiterhin vertrauliche Informationen in Ihrem Chatter-Feed schützen. Dem Textkörper des verschlüsselten Inhalts wurden Link-URLs und Auswahlmöglichkeiten in Umfragen hinzugefügt. Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch in einer dedizierten Sandbox-Umgebung testen.

Einfaches Verwalten von Mitgliedern

Im Zuge der Konsolidierung und Optimierung wurde auch das Verwalten von Mitgliedern verbessert. Ab sofort müssen Sie sich nicht mehr an mehreren Stellen um die Verwaltung Ihrer Mitglieder kümmern. Sie können Mitglieder direkt über "Mitglieder verwalten" hinzufügen oder entfernen. Sie können Mitglieder auch von einem normalen Mitglied in einen Manager umwandeln (oder umgekehrt), ähnlich wie beim One-Stop-Shopping, nur viel einfacher.

Anzeigen von Gruppen-E-Mail-Benachrichtigungen auf der Gruppenseite

Die Art der E-Mail-Benachrichtigungen, die Sie derzeit erhalten, als Gruppenanzeige auf einer Schaltfläche neben dem Gruppenbild. Sie erhalten nicht genügend Benachrichtigungen? Sie erhalten zu viele Benachrichtigungen? Klicken Sie darauf, um die Einstellung zu ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen der Gruppeninformationen (und Beitritt zur Gruppe) in der Kachelansicht

Wissen Sie, wie Sie die Gruppenlistenansicht umschalten können, um die Gruppen als Kacheln anzuzeigen? Da sich Kacheln so kinderleicht einsetzen lassen, haben wir uns entschieden, ihnen einen größeren Funktionsumfang zuzuweisen. Sie können nun sehen, wie viele Mitglieder in einer Gruppe vorhanden sind, um welche Art von Gruppe es sich handelt, wann die letzte Aktivität stattfand, wer der Inhaber der Gruppe ist, ob Sie selbst Mitglied der Gruppe sind. Über die Kachel können Sie der Gruppe auch direkt beitreten bzw. aus der Gruppe austreten.

Sofortiges Erkennen externer Benutzer

Mitunter möchten Sie gern mehr über Chatter-Benutzer wissen, z. B. ob sie Teil Ihrer Organisation sind oder nicht. Zur Vereinfachung haben wir dem Profilfoto des Benutzers einen orangefarbenen Rahmen und die Erläuterung "Extern" hinzugefügt, wenn der Benutzer nicht zu Ihrer Organisation gehört.

Communities

Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities

Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Files

Aktualisierungen für Bibliotheken

Ordner in Bibliotheken sind nun allgemein verfügbar. Wir haben außerdem einige Aktualisierungen vorgenommen, mit denen die Verwendung von Dateien und Ordnern in Bibliotheken verbessert wurde. Es ist nun möglich, einer Bibliothek mehrere Dateien hinzuzufügen, Bibliotheksdateien zu aktualisieren und zu löschen oder Ordner in einer Bibliothek zu verschieben.

Anpassen der Dateidetailseite

Erleichtern Sie die Verwendung von Dateien, indem Sie die Felder und das Layout der Dateidetailseite anpassen. Treffen Sie Ihre Auswahl aus den verfügbaren Standardfeldern, z. B. wann die Datei zuletzt aktualisiert wurde, Dateigröße, Dateityp usw. Erstellen Sie benutzerdefinierte Felder und Schaltflächen, um geschäftsspezifische Metadaten aufzuzeichnen, diese in Validierungsregeln zu verwenden oder Daten für Suchvorgänge und Berichte bereitzustellen.

Validierungsregeln verbessern Dateidaten

Sie können die Qualität der Informationen in Ihren Bibliotheken sicherstellen, indem Sie für Dateien, die zu Bibliotheken, Datensätzen und der Files-Startseite hinzugefügt wurden, Validierungsregeln erstellen. Dazu zählt beispielsweise, dass Benutzer bestimmte Namenskonventionen einhalten oder Pflichtfelder ausfüllen müssen. Kombinieren Sie die angepassten Dateidetailseiten und Datensatztypen mit Validierungsregeln und erzielen Sie damit eine exzellente Dateidatenqualität in Ihrer Organisation.

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

Die Freigabe von Dateien ist jetzt noch leichter. Erstellen Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei und verteilen Sie den URL anschließend an beliebig viele Personen. Die Freigabe von öffentlichen Links war in Salesforce Classic und Lightning-E-Mails bereits verfügbar. Jetzt steht sie als Files-Aktion auch in Lightning Experience und Communities zur Verfügung.

Bessere Leistung, sicherere Inhaltsvorschauen mit Lightning Delivery Player

Wenn eine Datei über einen öffentlichen Link für Sie freigegeben wird, öffnen Sie im Lightning Delivery Player eine Vorschau dieser Datei. Der neue Lightning Delivery Player wird unter HTML5 anstelle von Flash ausgeführt, was die Sicherheit erhöht. Die Bilder basieren auf Vektorgrafiken. Diese bieten im Vergleich zum seitenbasierten Laden hochwertigere Darstellungen und eine bessere Leistung. Lightning Delivery Player schützt weiterhin Inhaltszustellungen mit einem Kennwort und einem Zustellungsablauf, damit der Inhalt den richtigen Empfängern zur richtigen Zeit angezeigt wird.

Beenden der Freigabe für eine Datei

Jetzt können Sie die Freigabeeinstellungen für eine Datei in einer Bibliothek oder in einem Datensatz aufheben. Dies ist sinnvoll, wenn Sie die zunächst eingerichtete Freigabe zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurücknehmen möchten.

Eine Datei mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte öffnen

Manchmal sind es die kleinen Änderungen, die in Bezug auf die tägliche Arbeit den größten Effekt erzielen. Eine Datei kann mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte geöffnet werden. Ab sofort können Sie mehrere Dateien gleichzeitig öffnen und diese in der von Ihnen gewünschten Reihenfolge bearbeiten.

Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge"

Ab sofort ist das Hinzufügen von Dateien zu Datensätzen kinderleicht. Sie ziehen einfach die einzelnen Dateien auf die Themenliste "Dateien" oder "Anhänge". Die Dateien können auch durch Klicken auf die Schaltfläche **Dateien hochladen** hinzugefügt werden. Diese neue Funktionalität ist automatisch verfügbar. Sie müssen keine Änderungen vornehmen.

Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed

Greifen Sie direkt im Feed auf die wichtigsten Dateiaktionen zu. Jetzt müssen Sie eine Dateivorschau nicht mehr öffnen, um einen Link zu kopieren, eine Datei freizugeben oder herunterzuladen. Dies ist jetzt direkt in Chatter möglich.

Müheloses Authentifizieren für externe Dateiquellen in Salesforce

Nutzt Ihre Organisation externe Dateiquellen wie Google Drive? Wenn Sie nicht angemeldet sind, klicken Sie auf die Bannerbenachrichtigung, um sich mit einem Klick anzumelden. Wenn Sie einen Link zu einem Google Drive-Dokument in einem Feedpost posten und nicht angemeldet sind, wird Ihnen direkt nach dem Post eine Meldung angezeigt. Über diese Meldungen können Sie sich direkt in der Anwendung authentifizieren und mühelos Ihre Arbeit fortsetzen.

Mehr verfügbarer Speicherplatz für Dateien

Sie verwenden lieber Salesforce Files anstelle von Dokumenten und Anhängen? Bild- und Videodateien sind heutzutage beliebter (und größer) denn je. Und die Funktionalität von Salesforce Files wird immer vielseitiger und erlaubt verbesserte Freigabeoptionen. Hier finden Sie den benötigten Speicherplatz für Ihre Dateien. Fügen Sie nach Belieben Dateien hinzu, konvertieren Sie Anhänge oder nehmen Sie Aktualisierungen an Dateien vor. Sie müssen sich keine Gedanken über begrenzten Speicherplatz machen.

Lightning-Anwendungsgenerator

Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (allgemein verfügbar)

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

Personalisieren von Startseiten und Datensatzseiten mit Einstein-Empfehlungen

Fügen Sie die neue Komponente "Empfehlungen" hinzu, damit Ihren Benutzern relevante Personen zum Folgen und Gruppen für den Beitritt angezeigt werden.

Hinzufügen eines Launch Pad für alle Drittanbieteranwendungen auf Ihren Startseiten

Dem Lightning-Anwendungsgenerator wurde eine App Launcher-Komponente hinzugefügt. Nun können Sie alle Ihre Drittanbieteranwendungen auf der Seite zur Verfügung stellen, die Ihren Benutzern als Erstes angezeigt wird. Mit einer Startseite können Sie verschiedene Komponenten auf einer einzelnen Seite kombinieren, um Benutzern wichtige Informationen an einem Ort zu präsentieren. Bis jetzt war es nicht möglich, Startseiten Drittanbieteranwendungen hinzuzufügen. Durch Hinzufügen einer App Launcher-Komponente zur Startseite können Benutzer mit nur einem Klick auf all ihre Drittanbieteranwendungen und -Elemente zugreifen.

Salesforce Connect

Verbesserte Unterstützung für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte

Mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect können Benutzer mit Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Feldern in externen Objekten ebenso wie mit benutzerdefinierten Objekten interagieren. Bei der Synchronisierung werden Mehrfachauswahllisten-Felder in der Anbieterorganisation nicht mehr in Textfelder in den externen Objekten der Abonnentenorganisation konvertiert. Stattdessen werden jetzt Auswahllistenfelder unterstützt, die einen globalen Auswahllistenwert in der Anbieterorganisation verwenden.

Neue Ratenbegrenzung gilt bei Suchergebnissen für externe Objekte

Für externe Datenzeilen, die als Suchergebnisse abgerufen werden, gilt jetzt eine eigene, deutliche höhere Ratenbegrenzung im Vergleich zu Zeilen, die auf andere Weise abgerufen werden. Tolle Neuigkeiten: Es ist unwahrscheinlich, dass Ihre Organisation beim Suchen, Lesen oder Schreiben in externen Objekten diese Obergrenzen überschreitet.

Vorbereiten für temporäre Salesforce-IDs für externe Objektdatensätze

In einer zukünftigen Version werden anstelle von dauerhaften IDs temporäre Salesforce-Datensatz-IDs zu externen Objektdatensätzen zugeordnet, die über SOSL- und Salesforce-Suchen abgerufen werden. In Vorbereitung auf diese Änderung empfehlen wir Ihnen, keinen Code zu erstellen bzw. keine Drittanbieterintegrationen zu nutzen, bei denen es erforderlich ist, dass die Datensatz-IDs mit denselben externen Datenzeilen verknüpft bleiben. Für bestehenden Code bzw. bestehende Integrationen empfehlen wir, die Abhängigkeiten von externen Objektdatensatz-IDs zu entfernen, um Probleme bei Einführung dieser Änderung zu vermeiden.

Geschäftslogik und Prozessautomatisierung

Genehmigungen

Neuzuweisen von Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine Genehmigungsanfrage erhalten, die von einer anderen Person genehmigt werden soll, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt der entsprechenden Person neu zuweisen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic neu zugewiesen werden.

Widerrufen abgesendeter Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine von Ihnen abgesendete Genehmigungsanfrage zurückziehen möchten, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt widerrufen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic widerrufen werden.

Visual Workflow

Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können Flows jetzt zu Lightning-Seiten hinzufügen.

Starten von Flows in der Lightning-Laufzeit über Schaltflächen, Links und benutzerdefinierte Registerkarten

Die Flow-Laufzeit in Lightning wird nun ansprechender wiedergegeben: mit benutzerdefinierten Schaltflächen, benutzerdefinierten Links und Webregisterkarten. Verabschieden Sie sich von leeren Bildschirmen und Registerkarten, wo Sie die Darstellung eines Flows erwartet hatten.

Umleiten von in der Lightning-Laufzeit dargestellten Flows

Mit dem URL-Parameter `retURL` können Sie steuern, was passiert, wenn ein Flow-Interview abgeschlossen wird. Die Lightning-Laufzeit erwartet nun den URL-Parameter `retURL`. Zuvor wurde der Parameter nur von der Classic-Laufzeit erwartet.

Anzeigen und ausblenden: Dynamisches Aktualisieren von Flow-Bildschirmfeldern (Pilot)

Je seltener Ihre Benutzer auf **Weiter** klicken müssen, desto besser. Lesen Sie weiter, wenn Sie diese Ansicht teilen! Verwenden Sie Feldregeln, um zu steuern, wann bestimmte Bildschirmfelder angezeigt oder ausgeblendet werden. Verwandeln Sie Ihre Flows in assistentenbasierte Benutzeroberflächen, die auf die Eingaben und Auswahlmöglichkeiten der Benutzer reagieren. Ermöglichen Sie es Ihren Benutzern, Zeit zu sparen, indem ihnen die gewünschten Inhalte nur dann angezeigt werden, wenn sie sie benötigen.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten in Ihren Flows (Beta)

Flows unterstützen außer in Filtern und bei der Sortierung nun verschlüsselte Felder.

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Verwenden Sie die Force.com-Tooling-API zum Erstellen von Flows? An den meisten Stellen wurde der gefürchtete Fehlercode "UNKNOWN_EXCEPTION" durch "FLOW_EXCEPTION" ersetzt. Darüber hinaus wurden den meisten Flow-Fehlern erweiterte Fehlerdetails hinzugefügt. So können Sie die richtige Fehlermeldung für Ihren Client erstellen.

Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)

Es werden weiterhin REST-API-Ressourcen als Pilotprogramm eingeführt, über die Sie vollständigen Zugriff auf die Flows und die zugehörigen Interviews erhalten. Verwenden Sie die REST-API zum Erstellen Ihrer eigenen Flow-Laufzeitumgebung.

Prozessgenerator

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Beta)

Der Prozessgenerator unterstützt nun mit Ausnahme von Filtern in der Aktion "Datensätze aktualisieren" verschlüsselte Felder.

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung)

Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.

Setup

Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion (wichtige Aktualisierung)

Bisher konnte JavaScript zum Vorbereiten des URL-Arguments in der HYPERLINK-Funktion verwendet werden. Bei dieser Vorgehensweise entsteht jedoch eine Sicherheitsschwachstelle, denn JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird. Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird die Ausführung von JavaScript zum Angeben eines URL in der HYPERLINK-Funktion blockiert.

Deaktivieren der Nachschlagedatensatzvorschau in Lightning Experience für den barrierefreien Zugriff

Wenn Sie einen Datensatz in Lightning Experience anzeigen, können Sie den Mauszeiger über die Links zu verbundenen Datensätzen bewegen, um eine Vorschau für die Details zu Nachschlagedatensätzen anzuzeigen. Beim Anzeigen einer Opportunity können Sie beispielsweise die Kundenvorgänge und anderen mit dem Account verbundenen Opportunities anzeigen, indem Sie den Mauszeiger über den Account-Namen bewegen. Sie können diese Funktion deaktivieren, um sicherzustellen, dass Lightning Experience für sehbehinderte Benutzer zugänglich ist, die Bildschirmleseprogramme verwenden. Um die Nachschlagedatensatzvorschau zu deaktivieren, wenden Sie sich an den Salesforce-Support.

Sicherheit und Identität

Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)

Die benutzerdefinierten Sicherheitsintegritätsprüfungs-Grundlagen, die in Version Spring '17 noch in der Betaversion waren, sind nun für alle Kunden verfügbar. Sie können die Sicherheitsintegritätsprüfungs-Grundlagen anpassen, um die Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation mit Ihren Branchenstandards zu vergleichen.

Neuer Assistent führt Sie durch das Erstellen von Richtlinien

Die neue Lightning Experience-Oberfläche für die Transaktionssicherheit enthält einen Assistenten für das Erstellen von grundlegenden Richtlinien, eine neue Möglichkeit zum Anzeigen von Richtlinienansichten und ein Karussell.

Entwicklung

Senden und Verwalten von Aufträgen in Lightning Experience

Die Kanalbestellungsanwendung (COA) ist nun in Lightning Experience verfügbar. Das Einreichen von Aufträgen wurde optimiert. Demnach ist das Senden von Aufträgen an Salesforce für die Rechnungsstellung, Aktivierung und Bereitstellung schneller. Die neuen Aktionen "Bearbeiten", "Widerrufen" und "Duplizieren" bieten Ihnen mehr Flexibilität beim Verwalten Ihrer vorhandenen Aufträge.

Was in den Summer '17-Funktionen von Lightning Experience anders oder nicht verfügbar ist

Lesen Sie diese Themen zu den neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, um herauszufinden, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind.

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in Lightning Experience finden Sie in der Salesforce-Hilfe im Thema über die "Lücken zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic".

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Datenzugriff und Ansichten: Überlegungen zu Lightning Experience
Suche: Überlegungen zu Lightning Experience
Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience
Chatter: Überlegungen zu Lightning Experience
Communities: Überlegungen zu Lightning Experience
Navigation und Aktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Sicherheit: Überlegungen zu Lightning Experience

Datenzugriff und Ansichten: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Kanban-Ansicht

- Zusammenfassungen können nur für numerische und Währungsfelder erstellt werden, bei denen es sich weder um Rollup-Zusammenfassungsfelder noch um Formelfelder handelt.
- Datensätze können nicht nach dem Feld `Währung` gruppiert werden.
- Knowledge-Artikel können nicht nach Inhaber gruppiert werden.
- In der Kanban-Ansicht können keine Massenaktionen vorgenommen werden.

Suche: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Durchsuchbare Objekte

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

Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Pfad für Opportunities, Leads, Angebote, Verträge, Aufträge und benutzerdefinierte Objekte

- Bilder können in Pakete für "Pfad" nicht enthalten sein.
- Benutzerdefinierte Werte in Standardauswahllistenfeldern können nicht in Pakete aufgenommen werden.

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme beim Verwenden von Salesforce-Produktivitätstools in Lightning Experience.

E-Mail

E-Mail

Benutzer mit Community-Lizenzen können E-Mail-Vorlagen weder erstellen noch aktualisieren. Dies wirkt sich sowohl auf Community- als auch auf Portallizenzen aus, die für Communities unterstützt werden.

E-Mail-Vorlagen

Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwendende Benutzer können Visualforce-E-Mail-Vorlagen nicht verwenden.

Aktivitäten: Ereignisse und Kalender

Ereignisteilnehmer

Lightning Experience bietet Ereignisteilnehmer, die abgesehen von einigen Unterschieden den Ereignisteilnehmern in Salesforce Classic ähneln. Salesforce-Administratoren und -Benutzer müssen verschiedene Bedingungen erfüllen, um Ereignisteilnehmer über Lightning Experience anzeigen, einladen und entfernen zu können.

- Administratoren müssen Lightning Sync mithilfe von OAuth 2.0 mittels "Synchronisierungsrichtung: In beide Richtungen synchronisieren" einrichten, sodass Ereignisse zwischen Salesforce und Benutzern von Microsoft®-Kalendern synchronisiert werden.
- Administratoren müssen dem Ereignisseitenlayout oder dem Layout für Schnellaktionen für Ereignisse das Feld "Teilnehmer" hinzufügen.
- Benutzer müssen über Lightning Experience oder Salesforce1 das Ereignis erstellen oder Ereignisse bearbeiten.

Sie können Teilnehmer nicht über Lightning Experience anzeigen oder bearbeiten, wenn Sie Ereignisse von Microsoft® Exchange nur mit Salesforce synchronisieren oder Lightning Sync für Google verwenden.

Das Feld "Teilnehmer" wird für "Kompakte Layouts" nicht unterstützt. Durch das Hinzufügen von Teilnehmern zum Ereignisseitenlayout können Ihre Benutzer jedoch Teilnehmer von Ereignissen in Lightning Experience und Salesforce1 anzeigen, einladen und entfernen.

Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt. Weitere Informationen finden Sie unter Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.

Ereigniseinladungen

Salesforce-Administratoren und -Benutzer müssen verschiedene Bedingungen erfüllen, um Ereigniseinladungen für Lightning Experience-Ereignisse senden zu können.

- Administratoren müssen Lightning Sync mithilfe von OAuth 2.0 mittels "Synchronisierungsrichtung: In beide Richtungen synchronisieren" einrichten, sodass Ereignisse zwischen Salesforce und Benutzern von Microsoft®-Kalendern synchronisiert werden.
- Administratoren müssen dem Ereignisseitenlayout oder dem Layout für Schnellaktionen für Ereignisse das Feld "Teilnehmer" hinzufügen.

- Benutzer müssen Ereignisse über Lightning Experience oder Salesforce1 erstellen oder bearbeiten.

Einladungen werden über Microsoft Office 365® per E-Mail an Ereignisteilnehmer gesendet. Die Teilnehmer können die Ereigniseinladungen nur über ihre Microsoft-Kalender akzeptieren oder ablehnen.

Ereigniseinladungen werden nicht gesendet, wenn Sie Ereignis- und Teilnehmerinformationen nur von Microsoft® Exchange zu Salesforce synchronisieren oder mithilfe von Lightning Sync für Google.

Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt. Weitere Informationen finden Sie unter Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.

Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Kundenvorgangskommentare

Für eine bessere Benutzerfreundlichkeit sollten Sie dem Feed Kommentare hinzufügen, anstatt sie zur Themenliste "Kundenvorgangskommentare" hinzuzufügen. Kundenvorgangskommentare werden jedoch in Lightning Experience unterstützt. Wenn Sie eine Themenliste "Kundenvorgangskommentare" sortieren und dann aktualisieren oder schließen, um später zurückzukehren, werden Ihre Sortierungsvoreinstellungen nicht gespeichert.

Omnikanal

- Nicht in Lightning Experience unterstützte Objekte können nicht mithilfe des Omnikanal-Dienstprogramms weitergeleitet werden. Zurzeit ist es nicht möglich, Live Agent-Chats oder SOS-Sitzungen weiterzuleiten.
- Der Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience nicht verfügbar. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, wenn Sie Omnikanal-Supervisor verwenden möchten.
- Der Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience nicht verfügbar. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, wenn Sie den Omnikanal-Supervisor verwenden möchten.Die Erfassung der aktiven Arbeitszeit ist für Agenten, die Lightning Experience verwenden, nicht verfügbar.Daten zur aktiven Arbeitszeit können nur für Agenten angezeigt werden, die Salesforce Classic verwenden.
- Die Erfassung der aktiven Arbeitszeit ist für Agenten, die Lightning Experience verwenden, nicht verfügbar. Daten zur aktiven Arbeitszeit können nur für Agenten angezeigt werden, die Salesforce Classic verwenden.Die Omnikanal-Einstellungen sowie die Aktivierung von Omnikanal sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

Ansprüche

Ansprüche sind in Lightning Experience mit einigen Einschränkungen verfügbar.

- Die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" ist für Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteinüberwachung" ist für Arbeitsaufträge und Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Anspruchsvorlage" ist für Produkte nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Kontakt" ist für Ansprüche nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Ansprüche" ist für Kontakte nicht verfügbar.

Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Relative Datumswerte in Dashboard-Filtern
Es ist nicht möglich, relative Datumswerte, beispielsweise "letzter Monat", zu Dashboard-Filtern in Lightning Experience hinzuzufügen. In Salesforce Classic eingerichtete relative Datumsfilter können durch Dashboard-Betrachter in Lightning Experience angewendet werden.

Verbunddiagramme
Folgende Arten von Kombinationsdiagrammen können zu Dashboards in Lightning Experience hinzugefügt werden:

- Vertikales Balkendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm
- Vertikales Diagramm mit bis zu vier Balken

Wenn Sie folgende Arten von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards hinzufügen möchten, wechseln Sie zu Salesforce Classic:

- Gestapeltes oder gruppiertes vertikales Balkendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm
- Liniendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm

Erstellen von Ordnern für Berichte und Dashboards
Sie können Ordner für Berichte und Dashboards in Lightning Experience erstellen. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um anderen Personen Zugriff auf Ordner zu gewähren.

Chatter: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme bei der Zusammenarbeit Ihrer Benutzer in Lightning Experience über Chatter.

Themen

- Sie können Themen im Feed eines Datensatzes verwenden. Themen zu Objekten sind jedoch in Lightning Experience nicht verfügbar.
- Nach dem Hinzufügen eines Themas zu einem Post ist es dauerhaft mit dem Post im System verknüpft, auch wenn Sie es sichtbar durch Bearbeiten des Posts entfernen.
- Es sind maximal 10 Themen pro Post möglich, einschließlich der Themen in Kommentaren.

Empfehlungen

- Empfehlungen werden nur auf der Chatter-Startseite angezeigt.
- Dateien und Datensätze werden nicht empfohlen.

Communities: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Wechseln Sie für die folgende Funktion zu Salesforce Classic:

- Die globale Kopfzeile

  Anmerkung: Verwenden Sie App Launcher für den Wechsel zwischen Ihrer Organisation und Communities in Lightning Experience-Organisationen.

- Erstellen und Deaktivieren von Partneraccounts und -benutzern
- Erstellen und Deaktivieren von Kundenaccounts und -benutzern
- Anmelden als ein Community-Benutzer
- Verwenden der delegierten Verwaltung

Navigation und Aktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Registerkarten "Chatter" und "Prognosen"

Sie können die Registerkarten "Chatter" und "Prognosen" mithilfe der Registerkarteneinstellungen auf der Seite "Profil bearbeiten" in Salesforce Classic und Lightning Experience ausblenden. In Lightning Experience werden die Registerkarten jedoch unabhängig von den Einstellungen angezeigt.

Sicherheit: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme bei Salesforce-Sicherheitsfunktionen in Lightning Experience.

Transaktionssicherheit

Beim Verwenden der Kategorie "Einheit" für eine Chatter-basierte Transaktionssicherheitsrichtlinie unterstützt Lightning Experience nur die Ressourcen "Feedkommentar" und "Feedeintrag". Salesforce Classic unterstützt alle Chatter-Ressourcen.

Die beim automatischen Generieren des Apex-Richtlinienereigniscodes in Salesforce Classic verfügbare optionale Bedingung steht in Lightning Experience nicht zur Verfügung.

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

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

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

Analysen

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Wave Analytics heißt jetzt "Einstein Analytics". Einstein Analytics beinhaltet Einstein Data Discovery, das in "Einstein Discovery" umbenannt wurde. Die vorgefertigten Wave-Anwendungen haben ebenfalls geänderte Namen.

Wave: Einstein Discovery

Mit Einstein Discovery lassen sich relevante Fakten und Themen in Ihren Daten finden, ohne dass hierzu hochentwickelte Software oder Statistikmodelle benötigt werden. Nach der Analyse Ihrer Daten generiert Einstein Discovery unvoreingenommene Antworten, Erklärungen und Empfehlungen, mit denen Sie erkennen, was das Problem ist, warum es auftritt und wie Sie darauf reagieren können. Die Ergebnisse sind für Business-Benutzer einfach zu verstehen. Ab sofort kann jeder die leistungsstarken Data Science-Funktionen für Statistik- und Vorhersageanalysen nutzen.

Chatter

Entdecken von Personen zum Abonnieren bzw. Gruppen zum Beitreten

Personalisierte Empfehlungen von Einstein auf der Chatter-Startseite unterstützen Sie dabei, die Personen und Gruppen zu finden, die besonders eng mit Ihren Aufgaben und Interessen verbunden sind. Je mehr Empfehlungen Sie akzeptieren, desto relevanter gestaltet sich Ihr Feed.

Handel

Einstein-Prognosesortierung: Personalisiertes Produktsortiment wird in den Pfad des Käufers induziert

Bei der Einstein-Prognosesortierung kommt die maschinelle Lernfunktion zum Einsatz, um die Reihenfolge, in der Produkte auf Such- und Kategorieseiten von E-Commerce-Sites angezeigt werden, individuell anzupassen. Diese Funktion verwendet Handelsdaten (Produkt, Auftragsverlauf) und Kundendaten (Live-Klickstream), um ein Prognosemodell für jeden einzelnen Käufer zu erstellen. Dieses Modell führt zu einer maßgeschneiderten Produktsortierung, sodass die Produkte, an denen ein Käufer am wahrscheinlichsten interessiert ist, zuerst angezeigt werden, um den Einkauf zu erleichtern und die Konvertierung zu fördern.

Communities

Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Artikel

Finden Sie heraus, wie oft Mitglieder auf verwandte Artikel, die von Salesforce Einstein in Ihrer Community vorgeschlagen wurden, geklickt haben. Erstellen Sie mit **Zugehörige Inhaltskennzahlen** einen benutzerdefinierten Berichtstyp als primäres Objekt und überwachen Sie die Klickraten von verwandten Artikeln. Sie können täglich verfolgen, wie oft ein verwandter Artikel in der Community angezeigt wurde (Impressionen), wie oft darauf geklickt wurde und wie das Verhältnis der beiden Werte aussieht.

Vertrieb

Trailhead: Sales Cloud Einstein

Erfahren Sie, wie künstliche Intelligenz und Sales Cloud Einstein die Vertriebsproduktivität Ihres Teams steigern können.

Sind Sie für Sales Cloud Einstein bereit?

Sie fragen sich, ob Sie für Sales Cloud Einstein bereit sind oder ob es Ihren Benutzern hilft? Führen Sie die Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsprüfung aus und lassen Sie uns Ihre Salesforce-Implementierung analysieren. Wir senden Ihnen dann einen individuellen Bericht, aus dem Sie erfahren, welche Einstein-Funktionen Sie sofort verwenden können und für welche Sie zusätzliche Schritte ausführen müssen.

Automatische Einstein-Kontakte: Kontakt- und Kontaktrollenvorschläge sowie Smart Email Matching

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die automatischen Einstein-Kontakte erweitert. Dies ist der Anfang vom Ende der Datenerfassung.

Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen.

Einstein-Leadbewertung: Statistiken auf Unternehmensebene und Unterstützung für den Prozessgenerator

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen.

Einstein-Statistiken: Verbesserte Account- und Opportunity-Statistiken

Einstein zeigt jetzt Statistiken für Datensätze an, denen Vertriebsmitarbeiter folgen, und schließt einige Aktualisierungen ein, die zuvor nur im Assistenten verfügbar waren. Außerdem können Vertriebsmitarbeiter neue Arten von Account-Statistiken sehen und Statistiken wiederherstellen, die sie vorschnell verworfen haben.

Entwicklung

Einstein Vision ist jetzt allgemein verfügbar

Melden Sie sich für Einstein Vision an, um 1.000 kostenlose Prognosen pro Kalendermonat zu erhalten. Wenn Sie weitere Prognosen benötigen, können Sie sie hinzukaufen.

Neue Benutzeroberfläche vereinfacht das Aufrufen eines Tokens

Die Einstein Vision-API verwendet den OAuth 2.0 JWT-Bearer-Token-Flow für die Autorisierung. Jeder API-Aufruf muss ein gültiges OAuth-Token in der Abfragezeichenfolge enthalten. Um schnell ein OAuth-Zugriffstoken zu generieren, verwenden Sie einfach die Token-Seite.

Zugriff auf die API in Heroku unter Verwendung des Einstein Vision-Add-On

Das Einstein Vision-Add-On bietet Ihnen einfachen Zugriff auf die API in Ihren Anwendungen, die auf Heroku ausgeführt werden.

Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei

Jetzt können Sie in einem einzigen API-Aufruf ein Datenset erstellen, Bezeichnungen hinzufügen und Bilder in das Datenset hochladen. Wenn Sie eine komprimierte ZIP-Datei an die API übergeben, werden die Namen von Datensets, Bezeichnungen und Bildern anhand der ZIP-Dateistruktur generiert. Die ZIP-Datei kann sich in der Cloud oder auf einem lokalen Laufwerk befinden.

Durchblättern aller Beispiele in einem Datenset

Ein Datenset kann Tausende von Beispielen enthalten. Um sich das Leben zu erleichtern, können Sie diese Beispiele mit den Abfrageparametern `offset` und `count` durchblättern.

Überwachen der API-Nutzung

Mit der Einstein Vision-API können Sie beliebig viele Aufrufe starten, um Datensets zu erstellen, Bilder hinzuzufügen und Modelle anzulegen. Die Anzahl der Prognosen, d. h. der Aufruf von `predict`, ist jedoch beschränkt. Um die API-Prognosebeschränkungen proaktiv zu verwalten, können Sie Ihre API-Nutzung überwachen.

Schnelleinstieg: Einstein Vision

Verwenden Sie Apex, um eine einfache Anwendung zur Erkennung und Klassifizierung von Bildern in diesem Trailhead-Projekt zu erstellen.

Vertrieb: Einstein-Leadbewertung, Duplikaterkennung und Gmail-Integration

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Verbessern Sie das Ansehen Ihres Unternehmens und erleichtern Sie die Duplikatsverwaltung, indem Sie doppelte Datensätze besser in den Griff bekommen. Und bearbeiten Sie Vertriebsprozesse so gut wie nie zuvor – direkt in Gmail.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience-Ressourcen: Überprüfung der Bereitschaft und Funktionsoptimierung

Wenn Sie und Ihre Teams noch in Salesforce Classic arbeiten, sollten Sie einen Wechsel zu Lightning Experience in Betracht ziehen, da hierfür die neuesten und besten Funktionen entwickelt werden. Hier werden Ihren Vertriebsteams durch die abonnementbasierte künstliche Intelligenz ein besonders effizientes Arbeiten und der Abschluss besonders vielversprechender Geschäfte ermöglicht. Zudem erhalten die Vertriebsmitarbeiter hier Zugriff auf die besten Funktionen für die Verwaltung von Leads und Opportunities und auf alle zugehörigen Aktivitäten. Und das ist noch nicht alles. Zur Bereitstellung dieser praktischen Funktionen geben wir Ihnen Ressourcen an die Hand, die Sie unterstützen sollen.

Schnelleres und intelligenteres Verkaufen mit Einstein High Velocity Sales

Erzielen Sie mehr Geschäftsabschlüsse in weniger Zeit mit einer Oberfläche, die speziell für die Anforderungen der Vertriebsmitarbeiter von heute entwickelt wurde. Einstein High Velocity Sales vereint Sales Cloud Einstein, Lightning Dialer und die Lightning-Vertriebskonsole, damit Mitarbeiter im digitalen Zeitalter erfolgreich sind.

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Die Namen von Sales Cloud Einstein-Funktionen wurden zu "Einstein-Aktivitätserfassung", "Einstein-Leadbewertung", "Einstein-Opportunity-Statistiken" und "Account-Statistiken" geändert. Stellen Sie mithilfe der neuen Überprüfung der Bereitschaft fest, ob Sie bereit sind für Sales Cloud Einstein. "Automatische Einstein-Kontakte" ist eine neue Funktion, die Kontakte für das Hinzufügen in Salesforce vorschlägt. In der Einstein-Leadbewertung werden mehr Details zur Berechnung der Leadbewertung bereitgestellt und die Vertriebsmitarbeiter können Leads anhand der Leadbewertung zuweisen. Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt Daten, um festzustellen, ob Aktivitäten zu verbundenen Opportunities hinzugefügt wurden. Darüber hinaus können Ihre Benutzer verworfene Statistiken wiederherstellen und Statistiken anzeigen, wenn sie verfügbar sind. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Kampagnen-Engagement und optimierte Vertriebsprognosen

Ermöglichen Sie ein optimales Vertriebserlebnis in Lightning Experience. Und stellen Sie fest, welche Accounts auf Kampagnen reagieren.

Produktivitätsfunktionen: Sprachnachrichten, Classic-E-Mail-Vorlagen und verbesserte Listenansichten

Verschaffen Sie Ihren Teams in Lightning Experience den entscheidenden Vorteil, indem Sie ihnen die Möglichkeit geben, vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten zu senden sowie Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience und bessere Listenansichten zu verwenden. Darüber hinaus ist die neu gestaltete Vertriebskonsole jetzt allgemein verfügbar.

Datenqualität: Objektübergreifende Duplikaterkennung, bessere Duplikatwarnungen und Bewertungen von AppExchange-Paketdaten

Wir haben Standard-Duplikatsregeln erstellt, die kontakt- und leadübergreifend funktionieren. In Lightning Experience können Sie jetzt mithilfe der Komponente "Mögliche Duplikate" objektübergreifende mögliche Duplikate erkennen. Darüber hinaus wurden die Duplikatwarnungen, die beim Erstellen oder Bearbeiten von Datensätzen in Lightning Experience auftreten, optimiert. All das hilft dabei, das Ansehen Ihres Unternehmens zu schützen, Ihre Daten zu bereinigen und Vertriebsmitarbeitern zu mehr Erfolg zu verhelfen. Bevor Sie AppExchange-Pakete mit Branchendaten erwerben, sollten Sie durch eine kostenfreie Datenbewertung sicherstellen, dass die Daten ihre Vertriebsmaßnahmen tatsächlich verbessern können.

Google-Integration: Allgemeine Verfügbarkeit für Lightning für Gmail und Lightning Sync

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das Warten hat ein Ende: Richten Sie Ihre Google-Integrationsprodukte ein, die jetzt allgemein verfügbar sind. Mit Lightning für Gmail können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Wenn Sie Lightning Sync für Google einführen, haben die Vertriebsmitarbeiter zudem die Möglichkeit, Kontakte zwischen Gmail und Salesforce sowie Ereignisse aus Google Kalender mit Salesforce zu synchronisieren.

Microsoft®-Integration: Weitere Verbesserungen, erhöhte Produktivität

Helfen Sie Mitarbeitern dabei, die Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. In Lightning für Outlook sind nun mehr Funktionen wie E-Mail-Erfahrung und E-Mail-Vorlagen integriert. Mitarbeiter können sogar noch mehr Salesforce-Inhalte mit dem Komfort von Microsoft Outlook® nutzen. Und für Benutzer von Microsoft Office 365® und Lightning Experience kann Lightning Sync nun Ereignisse von Mitarbeitern in beide Richtungen zwischen ihren Microsoft- und Salesforce-Kalendern synchronisieren.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

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

Engagement Studio von Pardot Automatisierung der Warteschlangenzuweisung und Bewertungskategorien in Salesforce

Sparen Sie Zeit und verwenden Sie Workflows, indem Sie die Zuweisungen potenzieller Kunden in Engagement-Programmen verwalten. Automatisieren Sie anhand von Bewertungskategorien und passen Sie Bewertungen in Engagement-Programmen an.

Lightning Experience-Ressourcen: Überprüfung der Bereitschaft und Funktionsoptimierung

Wenn Sie und Ihre Teams noch in Salesforce Classic arbeiten, sollten Sie einen Wechsel zu Lightning Experience in Betracht ziehen, da hierfür die neuesten und besten Funktionen entwickelt werden. Hier werden Ihren Vertriebsteams durch die abonnementbasierte künstliche Intelligenz ein besonders effizientes Arbeiten und der Abschluss besonders vielversprechender Geschäfte ermöglicht. Zudem erhalten die Vertriebsmitarbeiter hier Zugriff auf die besten Funktionen für die Verwaltung von Leads und Opportunities und auf alle zugehörigen Aktivitäten. Und das ist noch nicht alles. Zur Bereitstellung dieser praktischen Funktionen geben wir Ihnen Ressourcen an die Hand, die Sie unterstützen sollen.

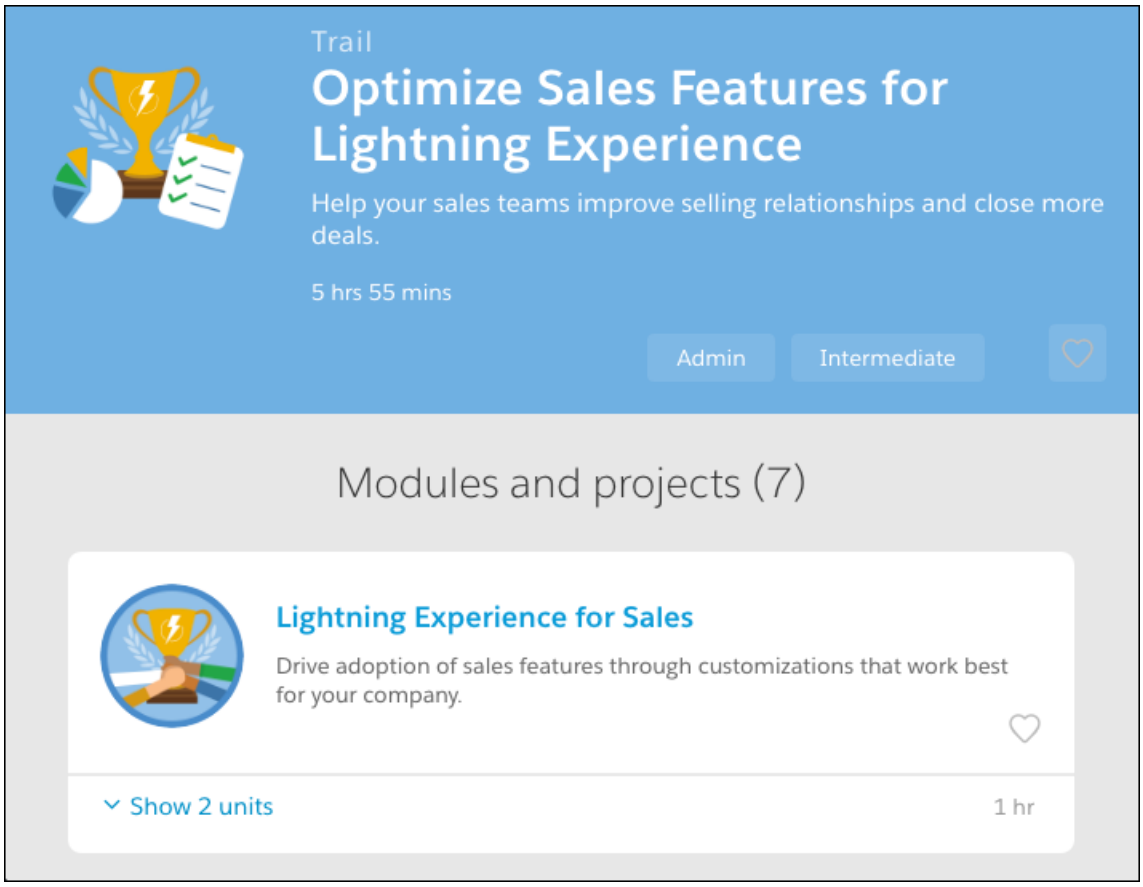
Sind Sie bereit für Lightning Experience?

Wenn Sie in Bezug auf Lightning Experience noch skeptisch sind, hilft Ihnen die Überprüfung der Bereitschaft dabei, festzustellen, auf welchem Stand Sie hinsichtlich der neuen Benutzeroberfläche sind. Wenn Sie die Überprüfung der Bereitschaft starten, wird eine Bewertung Ihrer Funktionen und Anpassungen ausgeführt und Sie erhalten per E-Mail einen personalisierten Bericht über Ihre Salesforce-Instanz. Im Bericht werden die Aktionen beschrieben, mit denen Sie Ihre Vertriebsfunktionen auf Lightning Experience vorbereiten können.

Selbst wenn Sie die Bereitschaftsprüfung zuvor ausgeführt haben, sollten Sie beachten, dass die Liste der Funktionen und Anpassungen ständig erweitert wird, die Sie evaluieren können, selbst zwischen den Versionen. Nehmen Sie sich etwas Zeit, um Ihre Bereitschaft erneut zu überprüfen. Informationen zu den neuesten Verbesserungen und zum Starten der Überprüfung finden Sie unter Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft.

Optimieren von Vertriebsfunktionen für Lightning Experience

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



Schnelleres und intelligenteres Verkaufen mit Einstein High Velocity Sales

Erzielen Sie mehr Geschäftsabschlüsse in weniger Zeit mit einer Oberfläche, die speziell für die Anforderungen der Vertriebsmitarbeiter von heute entwickelt wurde. Einstein High Velocity Sales vereint Sales Cloud Einstein, Lightning Dialer und die Lightning-Vertriebskonsole, damit Mitarbeiter im digitalen Zeitalter erfolgreich sind.

Erfahren Sie mehr über Einstein High Velocity Sales

SIEHE AUCH:

- Sales Cloud Einstein
- Lightning Dialer
- Vertriebskonsole

AUSGABEN

Die Lightning-Vertriebskonsole ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Sales Cloud

Sales Cloud Einstein ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Lightning Dialer ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Die Namen von Sales Cloud Einstein-Funktionen wurden zu "Einstein-Aktivitätserfassung", "Einstein-Leadbewertung", "Einstein-Opportunity-Statistiken" und "Account-Statistiken" geändert. Stellen Sie mithilfe der neuen Überprüfung der Bereitschaft fest, ob Sie bereit sind für Sales Cloud Einstein. "Automatische Einstein-Kontakte" ist eine neue Funktion, die Kontakte für das Hinzufügen in Salesforce vorschlägt. In der Einstein-Leadbewertung werden mehr Details zur Berechnung der Leadbewertung bereitgestellt und die Vertriebsmitarbeiter können Leads anhand der Leadbewertung zuweisen. Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt Daten, um festzustellen, ob Aktivitäten zu verbundenen Opportunities hinzugefügt wurden. Darüber hinaus können Ihre Benutzer verworfene Statistiken wiederherstellen und Statistiken anzeigen, wenn sie verfügbar sind. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anmerkung: Einige Services und Abonnements enthalten diese Funktion gegen Aufpreis. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sind Sie für Sales Cloud Einstein bereit?

Sie fragen sich, ob Sie für Sales Cloud Einstein bereit sind oder ob es Ihren Benutzern hilft?Führen Sie die Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsprüfung aus und lassen Sie uns Ihre Salesforce-Implementierung analysieren.Wir senden Ihnen dann einen individuellen Bericht, aus dem Sie erfahren, welche Einstein-Funktionen Sie sofort verwenden können und für welche Sie zusätzliche Schritte ausführen müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Automatische Einstein-Kontakte: Kontakt- und Kontaktrollenvorschläge sowie Smart Email Matching

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die automatischen Einstein-Kontakte erweitert. Dies ist der Anfang vom Ende der Datenerfassung.

Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Einstein-Leadbewertung: Statistiken auf Unternehmensebene und Unterstützung für den Prozessgenerator

Stellen Sie fest, welche Lead-Feldwerte mit Konvertierungen korrelieren und wie sich die Leadbewertungen auf die Vertriebsergebnisse Ihrer Organisation auswirken. Weisen Sie vielversprechende Leads automatisch den besten Vertriebsmitarbeitern zu und erstellen Sie andere Prozesse zur Leadbewertung.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Einstein-Statistiken: Verbesserte Account- und Opportunity-Statistiken

Einstein zeigt jetzt Statistiken für Datensätze an, denen Vertriebsmitarbeiter folgen, und schließt einige Aktualisierungen ein, die zuvor nur im Assistenten verfügbar waren.Außerdem können Vertriebsmitarbeiter neue Arten von Account-Statistiken sehen und Statistiken wiederherstellen, die sie vorschnell verworfen haben.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Sales Cloud Einstein (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Trailhead: Sales Cloud Einstein (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Einstein

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

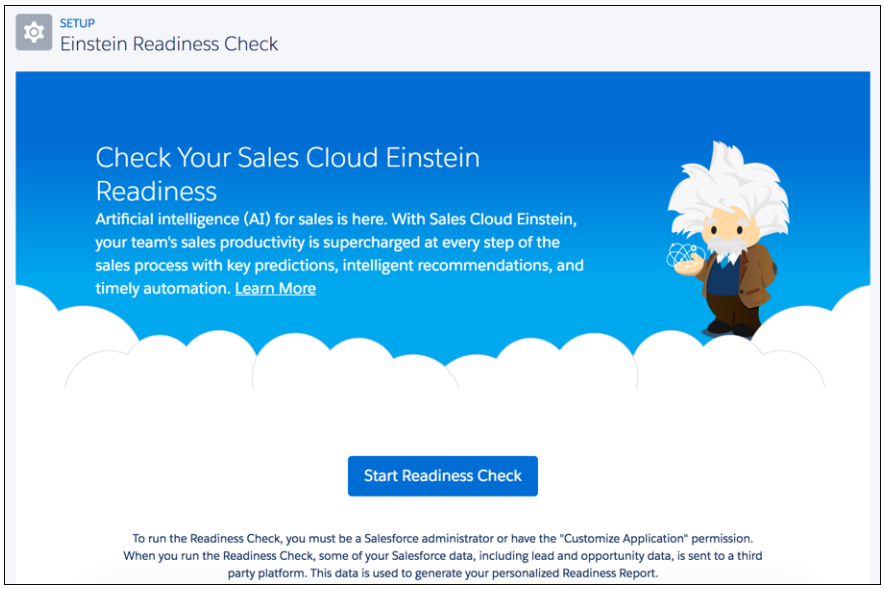
Sind Sie für Sales Cloud Einstein bereit?

Sie fragen sich, ob Sie für Sales Cloud Einstein bereit sind oder ob es Ihren Benutzern hilft?Führen Sie die Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsprüfung aus und lassen Sie uns Ihre Salesforce-Implementierung analysieren.Wir senden Ihnen dann einen individuellen Bericht, aus dem Sie erfahren, welche Einstein-Funktionen Sie sofort verwenden können und für welche Sie zusätzliche Schritte ausführen müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Ausführen Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsprüfung:
- Anwendung anpassen

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Bereitschaft prüfen` ein und wählen Sie dann unter "Sales Cloud Einstein" die Option **Bereitschaft prüfen** aus.
2. Klicken Sie auf **Bereitschaftsprüfung starten**.



3. Befolgen Sie die Anweisungen, um Salesforce den Zugriff auf Ihre Daten zu gewähren und Ihre Bereitschaft für Sales Cloud Einstein ermitteln zu lassen.

Sie erhalten von uns per E-Mail einen persönlichen Bericht zur Sales Cloud Einstein-Bereitschaft, den Sie in Salesforce über die Registerkarte "Files" aufrufen können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Sales Cloud Einstein (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatische Einstein-Kontakte: Kontakt- und Kontaktrollenvorschläge sowie Smart Email Matching

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die automatischen Einstein-Kontakte erweitert. Dies ist der Anfang vom Ende der Datenerfassung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit den automatischen Einstein-Kontakten wird die Datenerfassung ein Kinderspiel
Vertriebsmitarbeiter können weniger Zeit mit der Datenerfassung und mehr Zeit mit dem Vertrieb verbringen. Einstein nutzt jetzt die E-Mail- und Ereignisaktivität, um neue Datensatzdaten vorzuschlagen, die Vertriebsmitarbeiter in Salesforce mit wenigen Klicks hinzufügen können. Zu den vorgeschlagenen Datensatzdaten gehören neue Kontakte und Opportunity-Kontaktrollen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

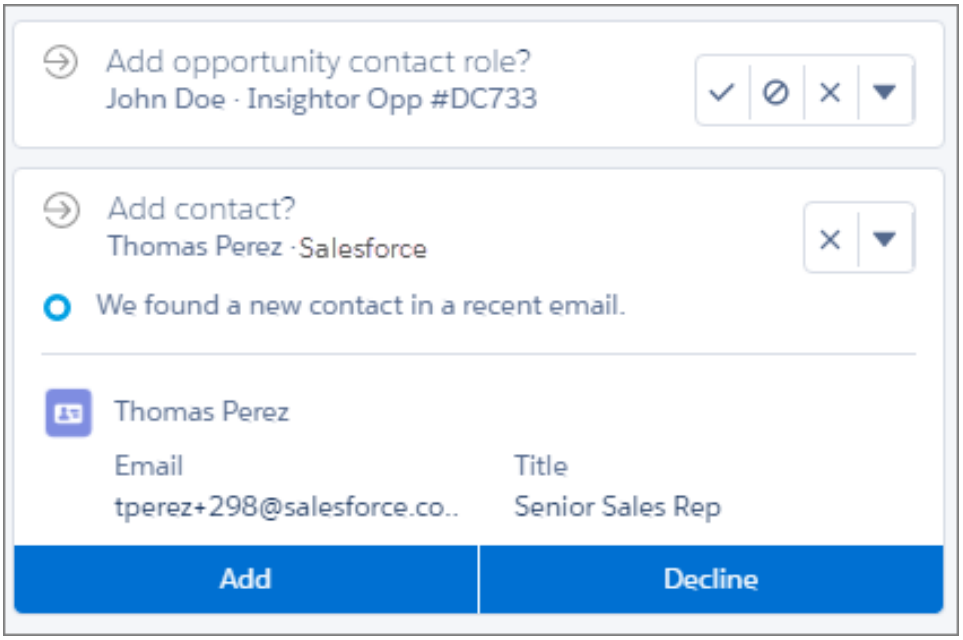
Siehe "Relevantere Aktivitäten durch Smart Email Matching (Beta)"
Wenn Sie automatische Einstein-Kontakte verwenden, hilft Smart Email Matching, die Relevanz der E-Mails und Ereignisse in der Aktivitätszeitachse von Opportunity-Datensätzen zu verbessern. Eine relevantere Aktivitätszeitachse in Opportunity-Datensätzen bedeutet bessere Opportunity-Kontaktrollenvorschläge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einrichten von automatischen Einstein-Kontakten
Richten Sie automatische Einstein-Kontakte ein, damit Vertriebsmitarbeiter weniger Zeit mit der Datenerfassung und mehr Zeit mit dem Vertrieb verbringen können.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit den automatischen Einstein-Kontakten wird die Datenerfassung ein Kinderspiel

Vertriebsmitarbeiter können weniger Zeit mit der Datenerfassung und mehr Zeit mit dem Vertrieb verbringen. Einstein nutzt jetzt die E-Mail- und Ereignisaktivität, um neue Datensatzdaten vorzuschlagen, die Vertriebsmitarbeiter in Salesforce mit wenigen Klicks hinzufügen können. Zu den vorgeschlagenen Datensatzdaten gehören neue Kontakte und Opportunity-Kontaktrollen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vorschläge werden in der Einstein-Komponente angezeigt. Ihre Vertriebsmitarbeiter sehen sie, sobald sie ihre E-Mail und ihren Kalender mit der Einstein-Aktivitätserfassung verbinden. Der Typ der vorgeschlagenen Daten bestimmt, wo der Vorschlag angezeigt wird und wer ihn sehen kann.



Vorschlagstyp	Wo wird der Vorschlag angezeigt?	Wer sieht den Vorschlag?
Kontakt	• Startseite	• Jeder im Feld **An** der E-Mail oder Aktivität

Vorschlagstyp	Wo wird der Vorschlag angezeigt?	Wer sieht den Vorschlag?
	• Accountdatensätze	• Accountinhaber • Accountteammitglieder • Manager des Benutzers
Opportunity-Kontaktrolle	• Startseite • Opportunity-Datensätze	• Opportunity-Inhaber • Opportunity-Teammitglieder • Manager des Benutzers

Wenn ein Vertriebsmitarbeiter vorgeschlagene Daten in Salesforce hinzufügt, leitet Einstein den Vertriebsmitarbeiter an die Bearbeitungsseite für Datensätze weiter. Hier überprüft der Vertriebsmitarbeiter die neuen Daten und speichert sie. Nachdem die Daten hinzugefügt wurden, wird der Vorschlag für alle Benutzer ausgeblendet, die Zugriff darauf hatten.

Wenn ein Vertriebsmitarbeiter die vorgeschlagenen Daten ablehnt, wird der Vorschlag für alle Benutzer ausgeblendet. Wenn Sie Smart Email Matching aktiviert haben und ein Vertriebsmitarbeiter Opportunity-Kontaktrollen-Vorschläge ablehnt, werden alle verbundenen Aktivitäten aus der Aktivitätszeitachse entfernt. Durch Entfernen von Aktivitäten ohne Bezug werden die Relevanz der Aktivitäten in der Zeitachse und die Vorschläge verbessert.

Auf der Startseite können Vertriebsmitarbeiter Vorschläge auch verwerfen, wodurch sie von der Startseite entfernt werden. Sie können auch Feedback zur Relevanz einzelner Vorschläge abgeben.

Wenn Sie die Duplikatsverwaltung verwenden und ein Vertriebsmitarbeiter fügt einen vorgeschlagenen Kontakt hinzu, kann dieser Kontakt als Duplikat gekennzeichnet werden. Wenn der Vorschlag gekennzeichnet ist, muss der Vertriebsmitarbeiter einen vorhandenen Kontakt aus der Liste auswählen.

SIEHE AUCH:

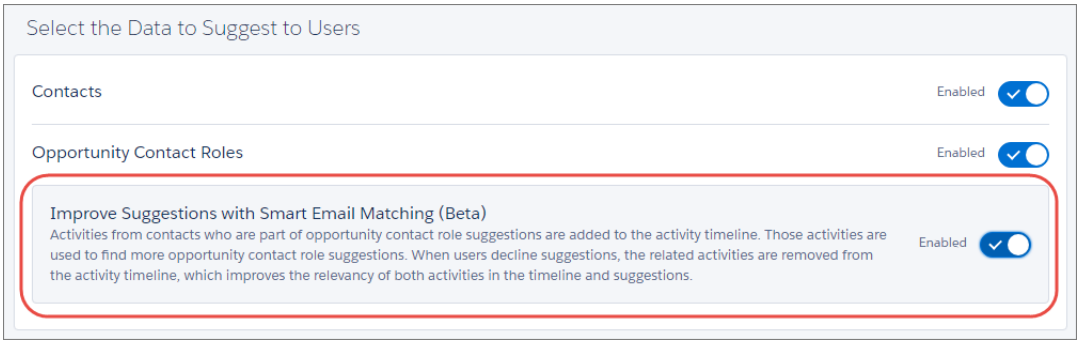
Einrichten von automatischen Einstein-Kontakten

Siehe "Relevantere Aktivitäten durch Smart Email Matching (Beta)"

Wenn Sie automatische Einstein-Kontakte verwenden, hilft Smart Email Matching, die Relevanz der E-Mails und Ereignisse in der Aktivitätszeitachse von Opportunity-Datensätzen zu verbessern. Eine relevantere Aktivitätszeitachse in Opportunity-Datensätzen bedeutet bessere Opportunity-Kontaktrollenvorschläge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Richten Sie die Funktion "Automatische Einstein-Kontakte" ein und aktivieren Sie Vorschläge für Opportunity-Kontaktrollen. Aktivieren Sie dann die Option zur Verbesserung von Vorschlägen.

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Aktivitäten von Salesforce-Kontakten, die Teil der Opportunity-Kontaktrollen-Vorschläge sind, werden der Aktivitätszeitachse der Opportunity hinzugefügt. Je mehr Aktivitäten sich auf der Zeitachse befinden, umso mehr Opportunity-Kontaktrollen-Vorschläge erhalten Sie. Wenn der Benutzer Vorschläge ablehnt, werden die damit verbundenen Aktivitäten in der Aktivitätszeitachse entfernt, wodurch sich die Relevanz der Aktivitäten in der Zeitachse und der Vorschläge verbessert.



SIEHE AUCH:

Mit den automatischen Einstein-Kontakten wird die Datenerfassung ein Kinderspiel

Einrichten von automatischen Einstein-Kontakten

Richten Sie automatische Einstein-Kontakte ein, damit Vertriebsmitarbeiter weniger Zeit mit der Datenerfassung und mehr Zeit mit dem Vertrieb verbringen können.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Einstein-Aktivitätserfassung muss aktiviert sein.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Aktivieren der automatischen Datenerfassung:

- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Sales Cloud Einstein`* ein und wählen Sie dann unter "Sales Cloud Einstein" die Option **Setup-Assistent** aus.
2. Klicken Sie neben "Automatische Einstein-Kontakte" auf **Einrichten**.
3. Aktivieren Sie auf der Seite "Setup" die Datentypen, die Sie den Mitarbeitern vorschlagen möchten.
   - Wenn Sie Kontaktvorschläge aktivieren, sollten Sie sicherstellen, dass alle erforderlichen Kontaktfelder über einen Standardwert verfügen, um Fehler beim Erstellen von Kontakten durch Vertriebsmitarbeiter zu vermeiden.
   - Wenn Sie Vorschläge für Opportunity-Kontaktrollen aktivieren, können Sie diese durch Smart Email Matching verbessern.
4. Vorschläge werden in der Einstein-Komponente angezeigt. Stellen Sie also sicher, dass die Komponente auf den betreffenden Lightning-Seiten hinzugefügt wurde.

SIEHE AUCH:

Automatische Einstein-Kontakte: Kontakt- und Kontaktrollenvorschläge sowie Smart Email Matching

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Einrichten von Sales Cloud Einstein (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

In Verbindung mit Sales Cloud Einstein und Inbox gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen relevanterer Aktivitäten in Opportunities mit dem Datumsabgleich

Auswählen der Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer

Die Einstein-Aktivitätserfassung fügt eine Aktivität zu einer zugehörigen Opportunity hinzu, wenn die Aktivität innerhalb des Datumsbereichs der Opportunity stattgefunden hat. Dadurch kann besser gewährleistet werden, dass die Benutzer zugehörige Aktivitäten zu Ihren Opportunities angezeigt bekommen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wählen Sie aus, ob neue Benutzer ihre E-Mails und Ereignisse für alle freigeben können oder ob sie privat bleiben sollen. Die Benutzer können ihre Aktivitätsfreigabe jederzeit in ihren persönlichen Einstellungen ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verbinden Ihrer E-Mails und Ihres Kalenders mit Salesforce über die Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen relevanterer Aktivitäten in Opportunities mit dem Datumsabgleich

Die Einstein-Aktivitätserfassung fügt eine Aktivität zu einer zugehörigen Opportunity hinzu, wenn die Aktivität innerhalb des Datumsbereichs der Opportunity stattgefunden hat. Dadurch kann besser gewährleistet werden, dass die Benutzer zugehörige Aktivitäten zu Ihren Opportunities angezeigt bekommen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Überprüfen von Aktivitätsdatumswerten:

- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

Salesforce definiert den Datumsbereich einer Opportunity anhand des Erstelldatums und des Schlusstermins der Opportunity.

	Beginn des Aktivitätsdatumsbereichs	**Ende des Aktivitätsdatumsbereichs**
Offene Opportunities	60 Tage vor dem Erstellungs- oder Schlusstermin (je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt)	60 Tage ab heute
Geschlossene Opportunities	60 Tage vor dem Erstellungs- oder Schlusstermin (je nachdem, welcher Zeitpunkt früher liegt)	60 Tage nach Schlusstermin

Sie können den Datumsbereich für Opportunities überprüfen, aber nicht anpassen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Einstein-Aktivitätserfassung* ein und wählen Sie dann unter "Einstein-Aktivitätserfassung" **Einstellungen** aus.
2. Klicken Sie auf **Aktivitätsdatumswerte überprüfen**.

SIEHE AUCH:

Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe

Auswählen der Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer

Wählen Sie aus, ob neue Benutzer ihre E-Mails und Ereignisse für alle freigeben können oder ob sie privat bleiben sollen. Die Benutzer können ihre Aktivitätsfreigabe jederzeit in ihren persönlichen Einstellungen ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Festlegen der Standard-Aktivitätsfreigabe:
- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Einstein-Aktivitätserfassung* ein und wählen Sie dann unter "Einstein-Aktivitätserfassung" **Einstellungen** aus.
2. Klicken Sie auf **Standard bearbeiten**.
3. Wählen Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer aus.

Wenn neue Benutzer ihren Account über die Einstein-Aktivitätserfassung mit Salesforce verbinden, wird für die Aktivitätsfreigabe der von Ihnen ausgewählte Standardwert verwendet. Benutzer, die ihren Account bereits mit Salesforce verbunden haben, sind davon nicht betroffen.

SIEHE AUCH:

Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe

Einstein-Leadbewertung: Statistiken auf Unternehmensebene und Unterstützung für den Prozessgenerator

Stellen Sie fest, welche Lead-Feldwerte mit Konvertierungen korrelieren und wie sich die Leadbewertungen auf die Vertriebsergebnisse Ihrer Organisation auswirken. Weisen Sie vielversprechende Leads automatisch den besten Vertriebsmitarbeitern zu und erstellen Sie andere Prozesse zur Leadbewertung.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Feststellen, welche Lead-Feldwerte den größten Einfluss auf die Konvertierungsrate haben

Das neue auf Wave basierende Dashboard "Einstein-Leadbewertung" stellt Statistiken dazu bereit, welche Lead-Eigenschaften zu den meisten Konvertierungen führen. Hier können Sie feststellen, in welchem Maße Leadbewertungen und Konvertierungsraten korrelieren, die durchschnittliche Leadbewertung der einzelnen Lead-Quellen überwachen und vieles mehr.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zuweisen von Leads und Erstellen von Prozessen anhand der Bewertung

Das ScoreIntelligence-Objekt und das zugehörige Feld "Ergebnis" für Leads ist jetzt zur Verwendung in Auslösern, im Prozessgenerator und in benutzerdefinierten Formelfeldern verfügbar. Verwenden Sie den Prozessgenerator oder Auslöser, um Leads bestimmten Vertriebsmitarbeitern oder Warteschlangen anhand ihrer Leadbewertung zuzuordnen. Fügen Sie Leads zu Kampagnen hinzu, aktualisieren Sie den Leadstatus und erstellen Sie weitere Prozesse anhand von Leadbewertungen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einstein-Leadbewertung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Feststellen, welche Lead-Feldwerte den größten Einfluss auf die Konvertierungsrate haben

Das neue auf Wave basierende Dashboard "Einstein-Leadbewertung" stellt Statistiken dazu bereit, welche Lead-Eigenschaften zu den meisten Konvertierungen führen. Hier können Sie feststellen, in welchem Maße Leadbewertungen und Konvertierungsraten korrelieren, die durchschnittliche Leadbewertung der einzelnen Lead-Quellen überwachen und vieles mehr.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zum Öffnen des Dashboards "Einstein-Leadbewertung" klicken die Benutzer auf die Registerkarte **Einstein-Analysefunktionen** und anschließend auf **Leads**.

Im Diagramm "Vorhersagefaktoren auf Unternehmensebene" wird angezeigt, welche Feldwerte häufiger bei den konvertierten Leads Ihrer Vertriebsmitarbeiter zu finden sind (1) und welche häufiger bei nicht konvertierten Leads vorkommen (4).

Bewegen Sie den Mauszeiger über einen Balken im Diagramm (2), um den Prozentsatz der Leads anzusehen, die einen bestimmten Feldwert aufweisen. Wenn Sie genauere Details ansehen und die Leads anzeigen möchten, die den betreffenden Feldwert aufweisen, klicken Sie auf den Balken und anschließend auf **Starten** (3).

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen des Dashboards "Einstein-Leadbewertung":

- Einstein-Leadbewertung verwenden

  UND

  Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden

  UND

  "Alle anzeigen" für Leads

Erstellen von Wave-Anwendungen mithilfe der Anwendungsvorlage "Einstein-Leadbewertung"

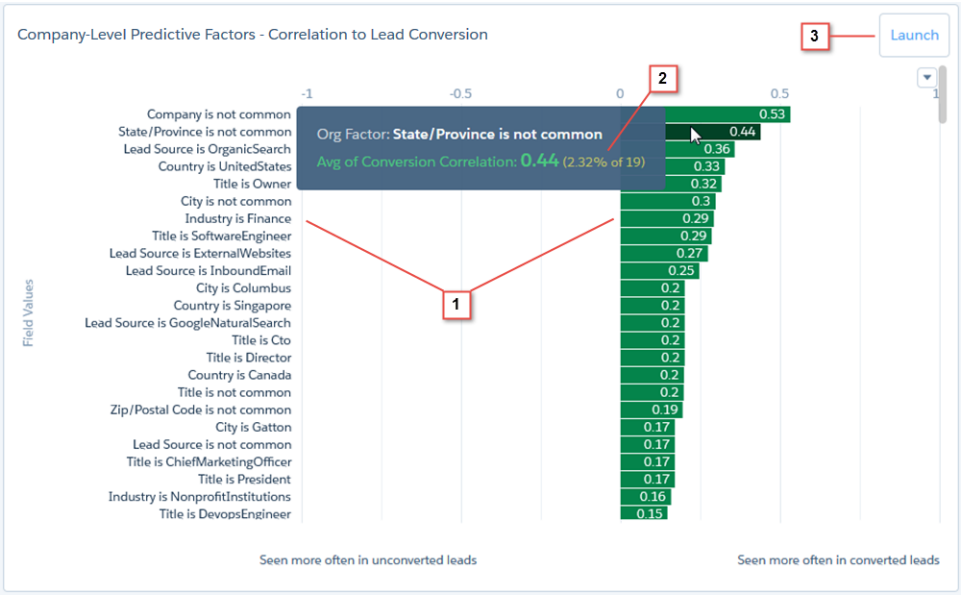
- Einstein-Leadbewertung verwenden

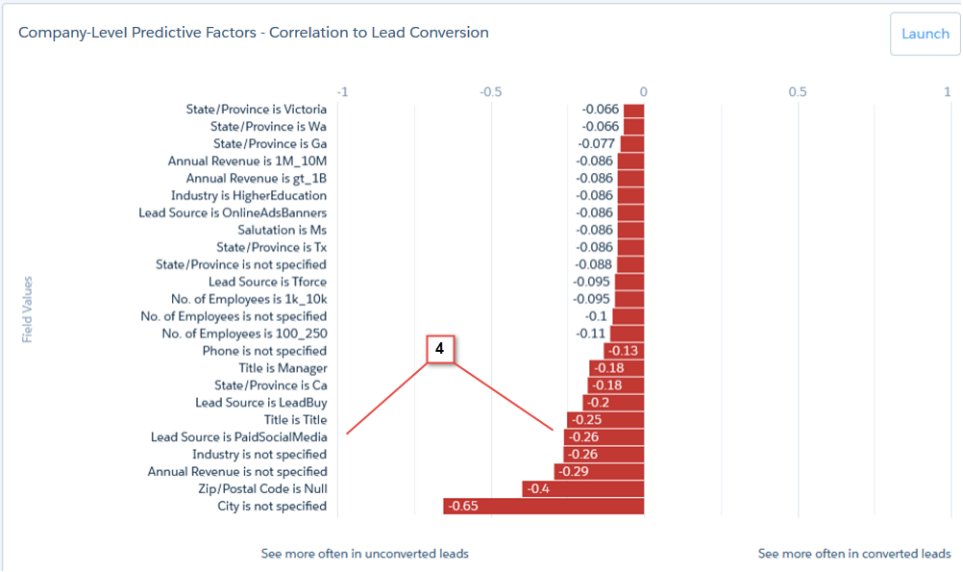
  UND

  Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten

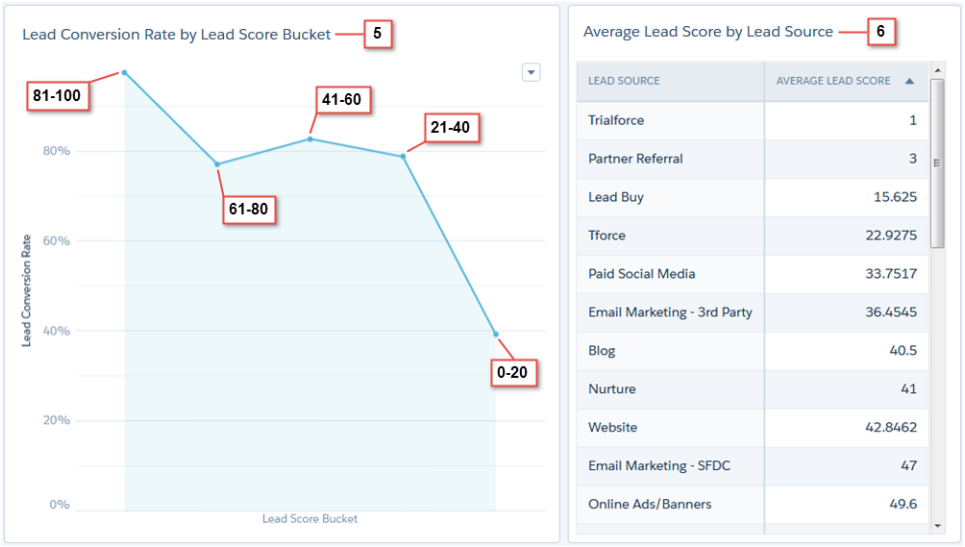
  UND

  "Alle anzeigen" für Leads





Im Diagramm "Lead-Konvertierungsrate" (5) wird die Konvertierungsrate für jede Schicht der Leadbewertungen angezeigt: 0–20, 21–40, 41–60, 61–80 und 81–100. In der Tabelle "Durchschnittliche Leadbewertung" (6) werden die durchschnittlichen Leadbewertungen für die einzelnen Lead-Quellen angezeigt.



Zum Anzeigen der Lead-Statistiken für einen bestimmten Zeitraum können die Benutzer einfach oben im Dashboard einen Zeitpunkt für Beginn und Ende auswählen (7).

Im Dashboard werden noch weitere Statistiken für den ausgewählten Zeitraum angezeigt.

- Gesamtzahl der bewerteten Leads
- Anzahl der Leads mit einer Bewertung zwischen 81 und 100
- Konvertierungsrate für Leads mit Bewertung zwischen 81 und 100
- Die Gesamtkonvertierungsrate des Vertriebsteams

Mithilfe der Anwendung "Einstein-Leadbewertung" können Sie benutzerdefinierte Wave-Anwendungen für sich und Ihre Benutzer erstellen.

1. Klicken Sie im App Launcher auf **Analytics**.
2. Klicken Sie auf **Erstellen** und anschließend auf **Anwendung**.
3. Wählen Sie die Vorlage **Analytics für Einstein-Leadbewertung**.

Anmerkung: Die Einstein-Leadbewertung beinhaltet fünf Wave-Benutzerlizenzen.

Zuweisen von Leads und Erstellen von Prozessen anhand der Bewertung

Das ScoreIntelligence-Objekt und das zugehörige Feld "Ergebnis" für Leads ist jetzt zur Verwendung in Auslösern, im Prozessgenerator und in benutzerdefinierten Formelfeldern verfügbar. Verwenden Sie den Prozessgenerator oder Auslöser, um Leads bestimmten Vertriebsmitarbeitern oder Warteschlangen anhand ihrer Leadbewertung zuzuordnen. Fügen Sie Leads zu Kampagnen hinzu, aktualisieren Sie den Leadstatus und erstellen Sie weitere Prozesse anhand von Leadbewertungen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Einstein-Statistiken: Verbesserte Account- und Opportunity-Statistiken

Einstein zeigt jetzt Statistiken für Datensätze an, denen Vertriebsmitarbeiter folgen, und schließt einige Aktualisierungen ein, die zuvor nur im Assistenten verfügbar waren.Außerdem können Vertriebsmitarbeiter neue Arten von Account-Statistiken sehen und Statistiken wiederherstellen, die sie vorschnell verworfen haben.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bleiben Sie mit weiteren Statistikarten über Accounts auf dem Laufenden

Einstein-Account-Statistiken haben mehr zu bieten. Mit neuen Statistikfunktionen zu Schlüsselmomenten, beispielsweise, wenn ein Kontakt einen Mitbewerber erwähnt oder das Unternehmen verlässt, bleibt Ihr Accountteam am Ball. Außerdem wurde eine Funktion hinzugefügt, die Ihr Team bei einem internen Führungswechsel im Unternehmen des Kunden benachrichtigt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen von Statistiken für Datensätze, denen Sie folgen

Möchten Sie intelligente Aktualisierungen für Opportunities oder Accounts erhalten, deren Inhaber Sie nicht sind oder die Ihnen nicht durch Ihr Team zugeordnet sind? Einstein-Benutzer können einem Datensatz jetzt folgen, um die zugehörigen Statistiken auf ihrer Startseite anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wiederherstellen versehentlich verworfener Statistiken

Haben Sie aus Versehen eine wichtige Statistik verworfen? Vertriebsmitarbeiter können diese Aktion jetzt rückgängig machen und auf kürzlich verworfene Aktualisierungen zugreifen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zugriff auf mehr Opportunity-Statistiken

Sie vermissen die Aktualisierungen, die vor der Aktivierung von Einstein im Assistenten angezeigt wurden? Einige dieser Aktualisierungen werden den Vertriebsmitarbeitern jetzt in Einstein angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Kein erweiterter E-Mail-Abgleich mit Opportunities mehr

Verwenden Sie stattdessen für eine bessere Relevanz von E-Mails und Ereignissen die neue Beta-Funktion "Smart Email Matching". Sie finden Sie unter "Setup" auf der Seite "Automatische Datenerfassung". Die Beta-Funktion des erweiterten E-Mail-Abgleichs mit Opportunities ist nicht mehr verfügbar.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einstein-Account-Statistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einstein-Opportunity-Statistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bleiben Sie mit weiteren Statistikarten über Accounts auf dem Laufenden

Einstein-Account-Statistiken haben mehr zu bieten. Mit neuen Statistikfunktionen zu Schlüsselmomenten, beispielsweise, wenn ein Kontakt einen Mitbewerber erwähnt oder das Unternehmen verlässt, bleibt Ihr Accountteam am Ball. Außerdem wurde eine Funktion hinzugefügt, die Ihr Team bei einem internen Führungswechsel im Unternehmen des Kunden benachrichtigt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Mitbewerber wurde erwähnt
Teammitglieder werden benachrichtigt, wenn in einer E-Mail von einem Kontakt ein Mitbewerber erwähnt wird.

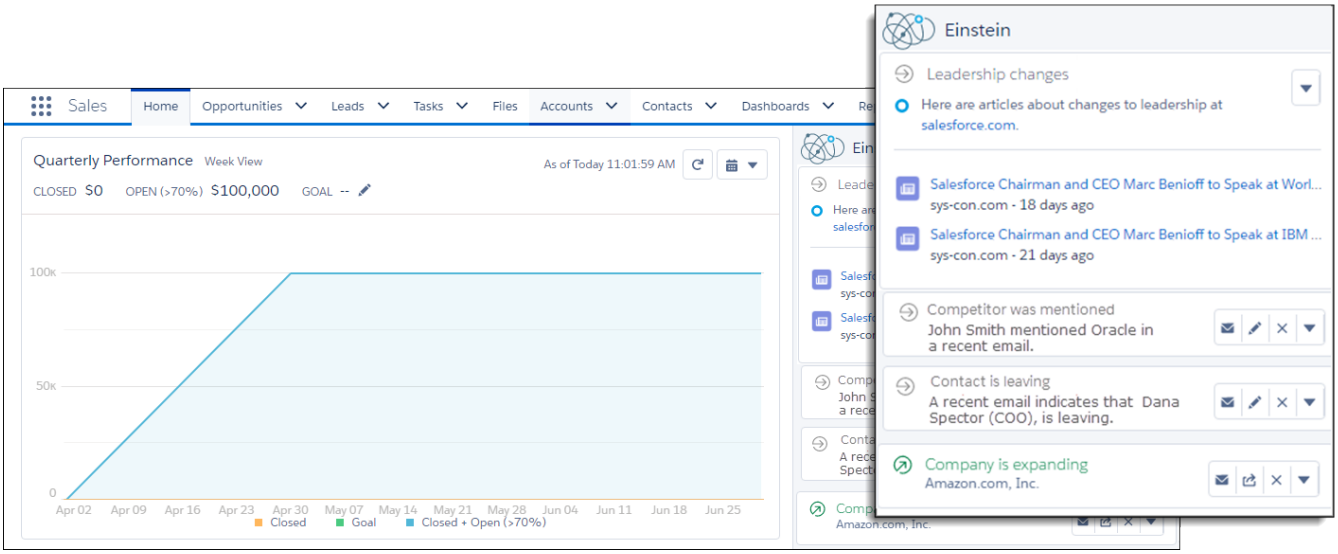
Kontakt verlässt Unternehmen
Teammitglieder werden benachrichtigt, wenn in einer E-Mail erwähnt wird, dass ein Kontakt das Unternehmen verlässt.

Führungswechsel

Teammitglieder werden bei einem internen Führungswechsel im Unternehmen des Kunden benachrichtigt. Wie bei anderen Statistiken zur Geschäftsentwicklung enthält jede Benachrichtigung zu einem Führungswechsel bis zu drei der am meisten relevanten Artikel von seriösen Nachrichtenquellen aus den USA.

Sie müssen die Aktivitätserfassung für Ihr Vertriebsteam aktivieren. Falls die Informationen aus einer privaten E-Mail stammen, sind sie zwar öffentlich, der E-Mail-Inhalt wird jedoch nicht angezeigt, es sei denn, der Inhaber der Aktivität hat die E-Mail öffentlich zur Verfügung gestellt. Um "Account-Statistiken" optimal nutzen zu können, halten Sie Ihre Mitarbeiter dazu an, die Option **Freigabeeinstellungen für alle E-Mails und Ereignisse** auf "Jeder" festzulegen.

Die Account-Statistiken werden in der Einstein-Komponente von Accountdatensätzen sowie auf der Startseite angezeigt. Alle Einstein-Benutzer mit Zugriff auf den Datensatz können die Statistiken sehen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Account-Statistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

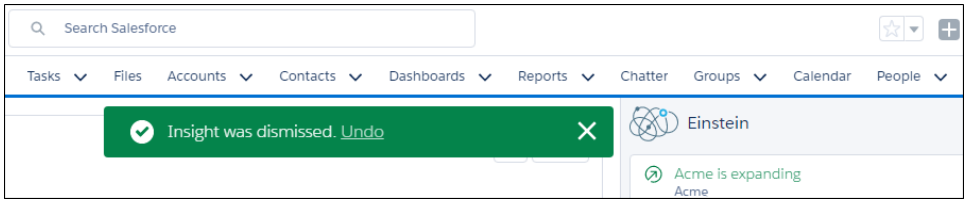
Anzeigen von Statistiken für Datensätze, denen Sie folgen

Möchten Sie intelligente Aktualisierungen für Opportunities oder Accounts erhalten, deren Inhaber Sie nicht sind oder die Ihnen nicht durch Ihr Team zugeordnet sind? Einstein-Benutzer können einem Datensatz jetzt folgen, um die zugehörigen Statistiken auf ihrer Startseite anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wiederherstellen versehentlich verworfener Statistiken

Haben Sie aus Versehen eine wichtige Statistik verworfen? Vertriebsmitarbeiter können diese Aktion jetzt rückgängig machen und auf kürzlich verworfene Aktualisierungen zugreifen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Nachdem eine Statistik verworfen wurde, wird eine Toast-Meldung angezeigt, die den Vertriebsmitarbeitern das Rückgängigmachen der Verwurfsaktion ermöglicht.



Darüber hinaus wird die Einstein-Komponente jetzt automatisch aktualisiert, damit neue Statistiken nach dem Löschen älterer Statistiken direkt angezeigt werden.

Zugriff auf mehr Opportunity-Statistiken

Sie vermissen die Aktualisierungen, die vor der Aktivierung von Einstein im Assistenten angezeigt wurden? Einige dieser Aktualisierungen werden den Vertriebsmitarbeitern jetzt in Einstein angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Einstein-Komponente stellt zusätzliche Aktualisierungen bereit, beispielsweise wenn eine Opportunity nicht über eine offene Aktivität verfügt oder wenn eine Opportunity überfällig ist.

Kein erweiterter E-Mail-Abgleich mit Opportunities mehr

Verwenden Sie stattdessen für eine bessere Relevanz von E-Mails und Ereignissen die neue Beta-Funktion "Smart Email Matching". Sie finden Sie unter "Setup" auf der Seite "Automatische Datenerfassung". Die Beta-Funktion des erweiterten E-Mail-Abgleichs mit Opportunities ist nicht mehr verfügbar.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Siehe "Relevantere Aktivitäten durch Smart Email Matching (Beta)"

Kernfunktionen für den Vertrieb: Kampagnen-Engagement und optimierte Vertriebsprognosen

Ermöglichen Sie ein optimales Vertriebserlebnis in Lightning Experience. Und stellen Sie fest, welche Accounts auf Kampagnen reagieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leads: Übernehmen verwandter Datensätze während der Konvertierung, Verschlüsselung und vielem mehr
Jetzt können Sie zugehörige Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads, beim Verschlüsseln von persönlich identifizierbaren Informationen in Leads und beim automatischen Abgleich von Accounts während der Leadkonvertierung übernehmen.

Accounts: Verbesserungen an Accounthierarchie und Accountteams, Kampagnenmitgliedern in Accounts und am Feldverlauf
Jetzt können Sie Accountdetails über die Accounthierarchie-Seite aufrufen und Accountteammitglieder sorgfältiger hinzufügen. Fügen Sie Kampagnenmitglieder über Accountdatensätze hinzu und verfolgen Sie den Account-Feldverlauf.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Kampagnen: Kampagneneinfluss auf Accounts, Aktionen zu Berichten, Feldverlauf und vieles mehr
Sehen Sie sich die Kampagnen an, auf die Accounts reagieren, fügen Sie Mitglieder über Accounts und Berichte in Lightning Experience zu Kampagnen hinzu und verfolgen Sie den Feldverlauf von Kampagnen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Weitere Möglichkeiten mit Umsatzprognosen in "Gemeinschaftliche Prognosen"

In Lightning Experience erhalten "Gemeinschaftliche Prognosen" verwendende Benutzer nun mehr Informationen. Zudem können sie beim Projizieren von Umsatz mehr mit ihnen anfangen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Opportunities: Opportunity-Phasenverlauf, Datumsauswahl in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können jetzt bei der Auswahl des aktuellen Datums mit nur einem Klick Zeit sparen. Und sie müssen nicht mehr zu Salesforce Classic wechseln, um den Phasenverlauf einer Opportunity zu überprüfen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Pfad: Verfügbar in Paketen, Verträgen und Aufträgen

Sie können auswählen, wie Pfade angezeigt werden sollen. Fügen Sie den Pfad beim Erstellen eines Pakets ein. Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern ein effizienteres Bearbeiten von Verträgen, indem Sie einen Pfad hinzufügen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Kontakte: Kontakthierarchien in Lightning Experience und leichteres Erstellen von Kontakten

Zeigen Sie eine hierarchische Ansicht der Kontakte in einem Account in Lightning Experience an und erstellen Sie ganz leicht Kontakte über Accountdatensätze.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Nachrichten auf eine neue Art sehen

"Nachrichten" und "Twitter" wurden in Standardseitenlayouts auf eine eigene Registerkarte verschoben. Sehen Sie sich die Registerkarte "Nachrichten" in den Account-, Kontakt- und Leaddatensätzen an. Auch wenn Sie die Nachrichten nur kurz überfliegen möchten, haben Sie es jetzt leichter. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Leads: Übernehmen verwandter Datensätze während der Konvertierung, Verschlüsselung und vielem mehr

Jetzt können Sie zugehörige Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads, beim Verschlüsseln von persönlich identifizierbaren Informationen in Leads und beim automatischen Abgleich von Accounts während der Leadkonvertierung übernehmen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beibehalten zugehöriger Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads durch Mitarbeiter

Wenn Vertriebsbenutzer einen Lead konvertieren, werden die an den Lead angehängten Dateien und zugehörigen Datensätze an die resultierenden Kontakt-, Account-, Personenaccount- und Opportunity-Datensätze angehängt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verschlüsseln vertraulicher Leadfelder (Beta)

Sie können bis zu 10 Standardfelder mit persönlich identifizierbaren Informationen (PII) in Leaddatensätzen verschlüsseln.

Schnelleres Zuordnen von Accounts zu Leads mit Account-Abgleich

Wenn Vertriebsbenutzer Leads konvertieren, ist es, sofern der Lead-Unternehmensname mit einem Ihrer Accounts übereinstimmt, schnell und einfach, einen der übereinstimmenden Accounts auszuwählen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Beibehalten zugehöriger Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads durch Mitarbeiter

Wenn Vertriebsbenutzer einen Lead konvertieren, werden die an den Lead angehängten Dateien und zugehörigen Datensätze an die resultierenden Kontakt-, Account-, Personenaccount- und Opportunity-Datensätze angehängt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Elemente der folgenden Themenlisten zu Leads werden während der Leadkonvertierung für neue oder bestehende Kontakte, Accounts und Opportunities übernommen.

Themenliste "Lead"	Kontakt	Account	Personenaccount	Opportunity
Offene Aktivitäten	✔	✔	✔	✔
Aktivitätsverlauf	✔	✔	✔	✔
Kampagnenverlauf	✔		✔	
HTML-E-Mail-Status	✔		✔	
Notizen und Anhänge	✔		✔	
Dateien	✔	✔	✔	✔
Notizen (neu)	✔	✔	✔	
Inhaltszustellungen	✔			
Social Posts	✔		✔	
Social Personas	✔		✔	
Marketingaktionen	✔		✔	

Verschlüsseln vertraulicher Leadfelder (Beta)

Sie können bis zu 10 Standardfelder mit persönlich identifizierbaren Informationen (PII) in Leaddatensätzen verschlüsseln.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung in Leads, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich zum Aktivieren an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

Sie können die folgenden standardmäßigen Leadfelder verschlüsseln:

- Name (Vorname, Weiterer Vorname, Nachname)
- E-Mail
- Telefon
- Mobiltelefon
- Fax
- Anschrift (Straße, Ort)
- Titel
- Website
- Beschreibung
- Firma

Schnelleres Zuordnen von Accounts zu Leads mit Account-Abgleich

Wenn Vertriebsbenutzer Leads konvertieren, ist es, sofern der Lead-Unternehmensname mit einem Ihrer Accounts übereinstimmt, schnell und einfach, einen der übereinstimmenden Accounts auszuwählen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn zuvor eine einzelne exakte Übereinstimmung zwischen dem Unternehmensnamen des Leads und einem bestehenden Unternehmensnamen bestand, wurde in Lightning Experience während der Leadkonvertierung das Feld "Accountname" durch den

Account ausgefüllt. Beim neuen Account-Abgleich wird die Vorgehensweise in Lightning Experience an die von Salesforce Classic angepasst.

- Unterstützung für Personenaccounts: Wenn der Lead einen Unternehmensnamen enthält, werden Geschäftsaccounts durchsucht. Ist kein Unternehmensname vorhanden, werden stattdessen Personenaccounts durchsucht.
- Verbesserte automatische Textvervollständigung: Die Suche per automatischer Textvervollständigung im Feld "Accountname" wird jetzt für alle Accounts ausgeführt und es werden nicht mehr nur die zuletzt verwendeten Accounts des Benutzers durchsucht.
- Mehrere Übereinstimmungen: Wenn ein Benutzer während der Leadkonvertierung auf das Feld "Accountname" klickt, wird ein Dropdown-Menü mit einer Liste aller Accounts angezeigt, die mit dem Unternehmensnamen des Leads übereinstimmen. Falls der Lead nicht über einen Unternehmensnamen verfügt, enthält die Liste die übereinstimmenden Personenaccounts.

Accounts: Verbesserungen an Accounthierarchie und Accountteams, Kampagnenmitgliedern in Accounts und am Feldverlauf

Jetzt können Sie Accountdetails über die Accounthierarchie-Seite aufrufen und Accountteammitglieder sorgfältiger hinzufügen. Fügen Sie Kampagnenmitglieder über Accountdatensätze hinzu und verfolgen Sie den Account-Feldverlauf.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen der Accounthierarchiedetails auf derselben Seite

Wenn Benutzer nun den Mauszeiger über einen Accountnamen in einer Accounthierarchie bewegen, werden weitere Details über eine Vorschaukarte angezeigt.

Genaues Hinzufügen von Accountteammitgliedern

Beim Hinzufügen von Accountteammitgliedern in Lightning Experience werden in der Auswahlliste "Kontaktzugriff" nun ausschließlich gültige Optionen angezeigt. Kein Raten oder (schlimmer) falsches Raten mehr erforderlich, das zu Fehlern führt.

Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen

Wenn Sie direkt mit Einzelpersonen arbeiten anstatt mit Unternehmen, wissen Sie, wie leistungsfähig Personenaccounts sind. Und wenn Sie sich darüber hinaus auf die in Konsolenanwendungen vorhandene Produktivität verlassen, so unterstützen Konsolenanwendungen nun vollständig Personenaccounts.

Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts

Ihr Marketingteam kann nun schneller arbeiten, indem Mitglieder direkt über die Themenliste "Kontakte" für Accounts zu Kampagnen hinzugefügt werden.

Verfolgen von Änderungen an Accounts mithilfe des Feldverlaufs

Verwenden Sie die Themenliste "Feldverlauf" in Lightning Experience, um Änderungen an Accounts zu verfolgen.

Bei Personenaccounts werden alle Kundenvorgänge in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Kundenvorgänge" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Kundenvorgänge, in denen der Personenaccount im Feld **Kontaktname** aufgeführt ist. Zuvor wurden nur Kundenvorgänge, bei denen der Personenaccount im Feld **Accountname** aufgeführt war, in der Themenliste "Kundenvorgänge" angezeigt.

Anzeigen der Accounthierarchiedetails auf derselben Seite

Wenn Benutzer nun den Mauszeiger über einen Accountnamen in einer Accounthierarchie bewegen, werden weitere Details über eine Vorschaukarte angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

SIEHE AUCH:

In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt

Genaues Hinzufügen von Accountteammitgliedern

Beim Hinzufügen von Accountteammitgliedern in Lightning Experience werden in der Auswahlliste "Kontaktzugriff" nun ausschließlich gültige Optionen angezeigt. Kein Raten oder (schlimmer) falsches Raten mehr erforderlich, das zu Fehlern führt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Kampagnen: Kampagneneinfluss auf Accounts, Aktionen zu Berichten, Feldverlauf und vieles mehr

Sehen Sie sich die Kampagnen an, auf die Accounts reagieren, fügen Sie Mitglieder über Accounts und Berichte in Lightning Experience zu Kampagnen hinzu und verfolgen Sie den Feldverlauf von Kampagnen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren

Legen Sie fest, dass Ihr Marketingteam mithilfe der Kampagneneinfluss-Themenliste für Accounts nachvollziehen kann, wie sich die eigenen Bemühungen auf Opportunities für spezifische Accounts auswirken.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Berichte in Lightning Experience

Ihre Marketingabteilung kann im Handumdrehen auf spezifische Leadgruppen, Kontakte oder Personenaccounts abzielen, indem sie direkt über Standard- und benutzerdefinierte Berichte zu Kampagnen hinzugefügt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts

Ihr Marketingteam kann nun schneller arbeiten, indem Mitglieder direkt über die Themenliste "Kontakte" für Accounts zu Kampagnen hinzugefügt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verfolgen des Kampagnenfeldverlaufs

Legen Sie fest, dass Mitarbeiter nachvollziehen können, wie sich die Kampagnenfeldwerte in der Themenliste "Kampagnenfeldverlauf" für Kampagnen geändert haben. Verfolgen Sie, wer welchen Wert wann geändert hat und wie der ursprüngliche Wert lautete.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Weitere Änderungen an Kampagnen

Durch weitere Optimierungen wurden Kampagnen noch nützlicher und flexibler gestaltet.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt

Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren

AUSGABEN

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

Legen Sie fest, dass Ihr Marketingteam mithilfe der Kampagneneinfluss-Themenliste für Accounts nachvollziehen kann, wie sich die eigenen Bemühungen auf Opportunities für spezifische Accounts auswirken.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Diese Informationen gelten nur für den anpassbaren Kampagnen-Einfluss und nicht für Kampagnen-Einfluss 1.0.

Wenn Ihre Vertriebs- und Marketing-Mitarbeiter die Detailseite eines Accounts aufrufen, werden in der Themenliste "Kampagnen-Einfluss" die Kampagnen für den Account angezeigt. Darüber hinaus wird in der Liste für jede Opportunity der Umsatzanteil angezeigt, der von bestimmten Kampagnen beeinflusst wird. In Lightning Experience zeigen zwei Diagramme an, wie die einzelnen Kampagnen den betreffenden Umsatz beeinflusst haben (1) und welchen Anteil der Einfluss je nach Kampagnentyp hatte (2).

Über die Menüs oberhalb der einzelnen Diagramme können die Mitarbeiter die dargestellten Opportunities filtern. Zur Auswahl eines anderen Diagrammtyps klicken die Benutzer auf das Zahnradsymbol. Durch Klicken auf **Alle anzeigen** können die Benutzer eine vollständige Liste der beeinflussten Opportunities zusammen mit dem Umsatzanteil angezeigt, den die einzelnen Kampagnen daran haben.

Die angezeigten Opportunities basieren auf dem vom Administrator festgelegten standardmäßigen Kampagneneinflussmodell. Im Diagramm "Einfluss nach Kampagne" werden die Ergebnisse von bis zu 1.000 Kampagnen mit den höchsten Umsatzanteilen angezeigt. In diesem Diagramm werden Kampagneneinfluss-Datensätze gelöschter Kampagnen in einem separaten Betrag zusammengefasst. Im Diagramm "Einfluss nach Kampagnentyp" werden die Ergebnisse von bis zu 1.000 Kampagnentypen mit den höchsten Umsatzanteilen angezeigt. Legen Sie für jede Kampagne einen eindeutigen Namen fest, damit die Diagramme richtig berechnet werden können.

Fügen Sie diese Themenliste Ihren Account-Seitenlayouts hinzu, damit die Benutzer sie sehen können. In Salesforce1 werden Kampagneneinfluss-Datensätze ohne Diagramme angezeigt.

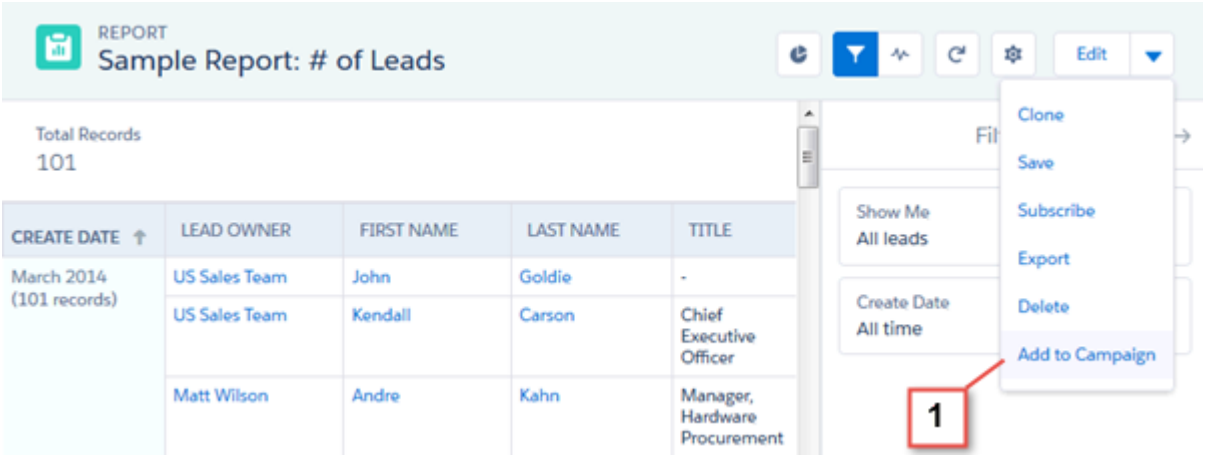
Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Berichte in Lightning Experience

Ihre Marketingabteilung kann im Handumdrehen auf spezifische Leadgruppen, Kontakte oder Personenaccounts abzielen, indem sie direkt über Standard- und benutzerdefinierte Berichte zu Kampagnen hinzugefügt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Durch Klicken auf **Zu Kampagne hinzufügen** (1) können Vertriebsmitarbeiter bis zu 50.000 zurückgegebene Datensätze zu Kampagnen hinzufügen.

AUSGABEN

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



Damit Marketer über benutzerdefinierte Berichte Mitglieder zu Kampagnen hinzufügen können, muss das primäre Objekt des Berichts "Lead" oder "Kontakt" sein. Zudem muss der benutzerdefinierte Berichtstyp das Feld "Vollständiger Name" enthalten.

Zuvor war in Salesforce Classic das Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen nur über Standardberichte möglich. Die Möglichkeit, Mitglieder über benutzerdefinierte Berichtstypen zu Kampagnen hinzuzufügen, ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Kampagnen: Schaltfläche "Zu Kampagne hinzufügen" in benutzerdefiniertem Berichtstyp nicht verfügbar

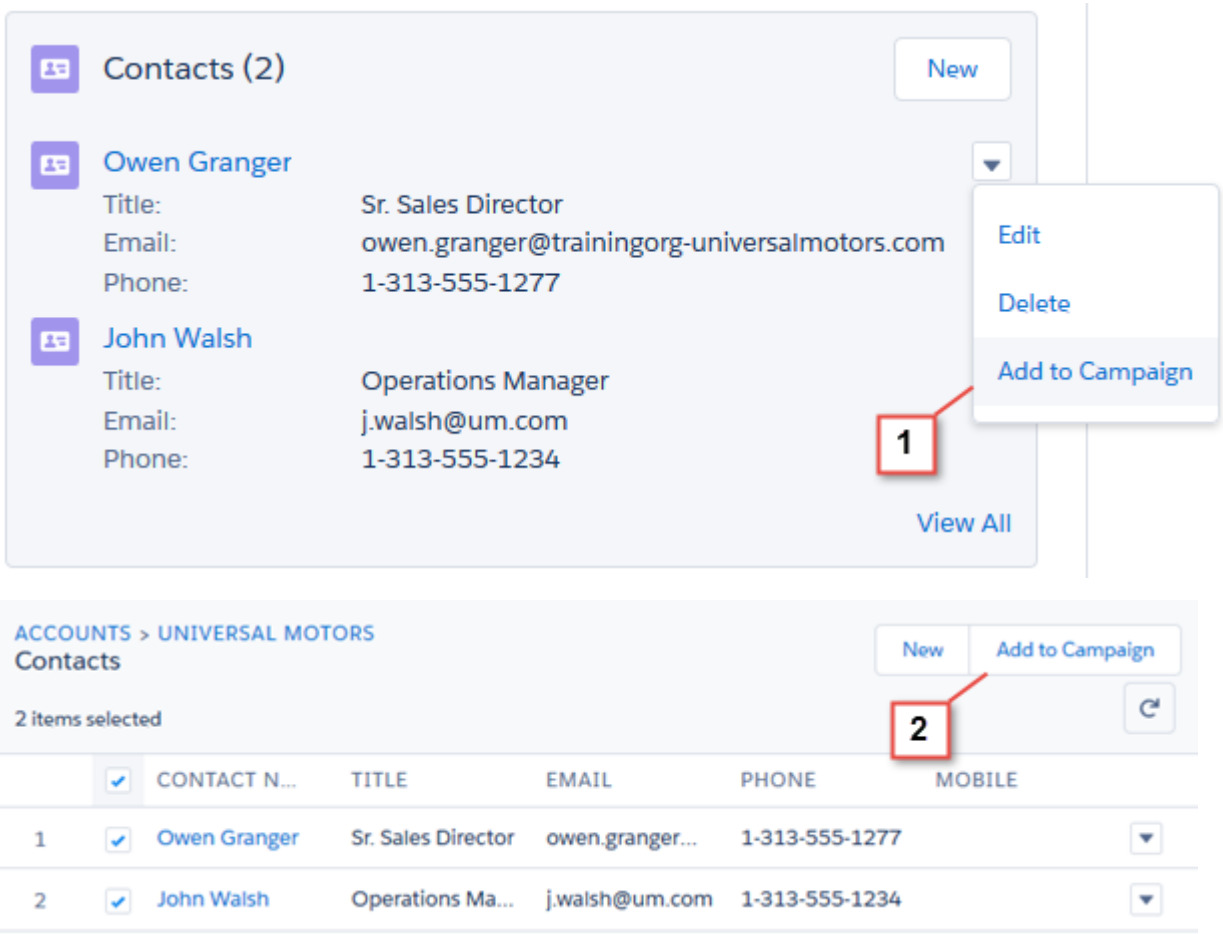
Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts

Ihr Marketingteam kann nun schneller arbeiten, indem Mitglieder direkt über die Themenliste "Kontakte" für Accounts zu Kampagnen hinzugefügt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Die Themenliste "Kontakte" auf Account-Detailseiten enthält jetzt die Aktion "Zu Kampagne hinzufügen". Die Aktion ist für einzelne Kontakte in Lightning Experience (1) und Salesforce1 sowie für mehrere Kontakte in Lightning Experience (2) verfügbar.

AUSGABEN

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



Die Themenliste "Zugehörige Kontakte", die verfügbar ist, wenn "Kontakte zu mehreren Accounts" aktiviert ist, enthält in der vollständigen Listenansicht die Schaltfläche "Zu Kampagne hinzufügen".

Anmerkung: Wenn ein Administrator eine Kontakt-Themenliste anhand einer benutzerdefinierten Nachschlagebeziehung erstellt, wird die Aktion auf Zeilenebne "Zu Kampagne hinzufügen" für Personenaccounts in Lightning Experience oder Salesforce1 nicht angezeigt. Die Aktion "Zu Kampagne hinzufügen" ist in Salesforce Classic nicht verfügbar.

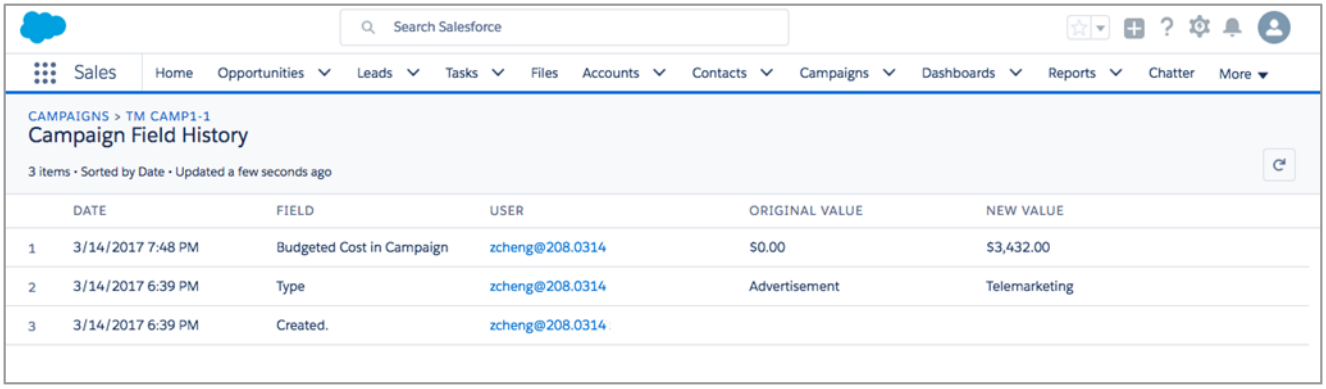
Verfolgen des Kampagnenfeldverlaufs

Legen Sie fest, dass Mitarbeiter nachvollziehen können, wie sich die Kampagnenfeldwerte in der Themenliste "Kampagnenfeldverlauf" für Kampagnen geändert haben. Verfolgen Sie, wer welchen Wert wann geändert hat und wie der ursprüngliche Wert lautete.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wenn Sie die Feldverlaufsverfolgung für Kampagnen aktivieren, werden die Änderungen an den standardmäßigen und benutzerdefinierten Kampagnenfeldwerten aufgezeichnet und 18 Monate lang gespeichert. Die einzige Ausnahme bildet hier das Feld "Beschreibung", bei dem der ursprüngliche Wert und die neuen Werte nicht bei jeder Änderung aufgezeichnet werden.

AUSGABEN

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



Weitere Änderungen an Kampagnen

Durch weitere Optimierungen wurden Kampagnen noch nützlicher und flexibler gestaltet.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

Validierung für den Kampagneneinfluss
Anpassbare Kampagneneinfluss-Datensätze unterstützen jetzt Validierungsregeln.

Sortierbare Themenliste "Kampagnenmitglieder"
Benutzer können die Themenliste "Kampagnenmitglieder" in der vollständigen Ansicht der Themenliste sortieren.

Mehr Diagrammtypen für die Themenliste "Kampagnenmitglieder"
Benutzer können den Kampagnenmitgliedsstatus jetzt als vertikales Balkendiagramm, horizontales Balkendiagramm oder Ringdiagramm anzeigen.

Primäres Kampagneneinfluss-Modell wurde umbenannt
Die Bezeichnung "Primär" für ein Kampagneneinfluss-Modell lautet jetzt "Standard".

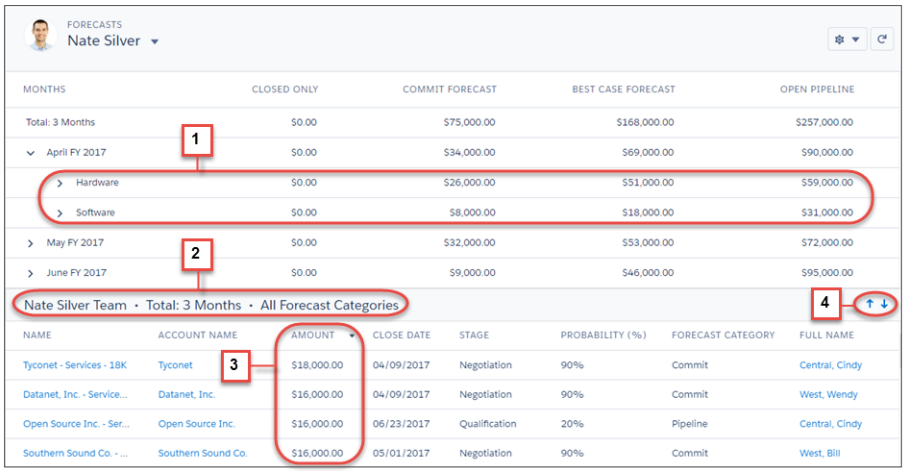
Salesforce-Kampagnen-Einflussmodell wurde umbenannt
Das Salesforce-Kampagneneinfluss-Modell wurde jetzt in "Primäre Kampagnenquelle" umbenannt.

Weitere Möglichkeiten mit Umsatzprognosen in "Gemeinschaftliche Prognosen"

In Lightning Experience erhalten "Gemeinschaftliche Prognosen" verwendende Benutzer nun mehr Informationen. Zudem können sie beim Projizieren von Umsatz mehr mit ihnen anfangen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Prognosebenutzern wird jetzt Folgendes angezeigt:

- Prognosen zu Produktfamilien, sofern aktiviert (1)
- Eine Kopfzeile mit einer Opportunity-Übersicht mit Benutzer, Zeitraum und Prognosekategorie (2)

Darüber hinaus wurden die Ansichten auf der Prognoseseite verbessert.

- Die Ansicht mit den Prognosen für Produktfamilien wird zuerst nach Zeitraum, dann nach Produktfamilie und schließlich nach Benutzer angeordnet. Auf diese Weise werden den Benutzern die Gesamtsummen der Produktfamilien-Prognosen angezeigt.
- Das Prognoseraster lässt sich in allen Sitzungen auf die gleiche Weise erweitern.
- Wenn Sie nach dem Wechsel der Ansicht wieder zur Opportunity-Übersicht zurückkehren, die Seite verlassen oder sich abmelden, wird die zuletzt ausgewählte Spaltensortierung angezeigt (3). Wenn Sie zu einer Prognoseansicht wechseln, die die Spalte, nach der sortiert wurde, nicht enthält, wird die standardmäßige Sortierung angezeigt.
- Klicken Sie in der Opportunity-Übersicht auf den Pfeil nach oben, um weitere Opportunities anzuzeigen (4). Klicken Sie dann auf den Pfeil nach unten, um zur vorherigen Ansicht zurückzukehren.

Wenn Sie Produktfamilien-Prognosen in Lightning Experience verwenden, wählen Sie die Produktfamilien, zu denen Ihre Benutzer Prognosen erstellen, und die Reihenfolge ihrer Anzeige aus. Denken Sie daran, dass, je mehr Produktfamilien Sie auswählen, desto mehr

Zeilen im Prognoseraster angezeigt werden (bis zu 2.000). Wechseln Sie zum Einrichten von Produktfamilien-Prognosen zu Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Definieren von Prognoseneinstellungen in "Gemeinschaftliche Prognosen"(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Opportunities: Opportunity-Phasenverlauf, Datumsauswahl in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können jetzt bei der Auswahl des aktuellen Datums mit nur einem Klick Zeit sparen. Und sie müssen nicht mehr zu Salesforce Classic wechseln, um den Phasenverlauf einer Opportunity zu überprüfen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

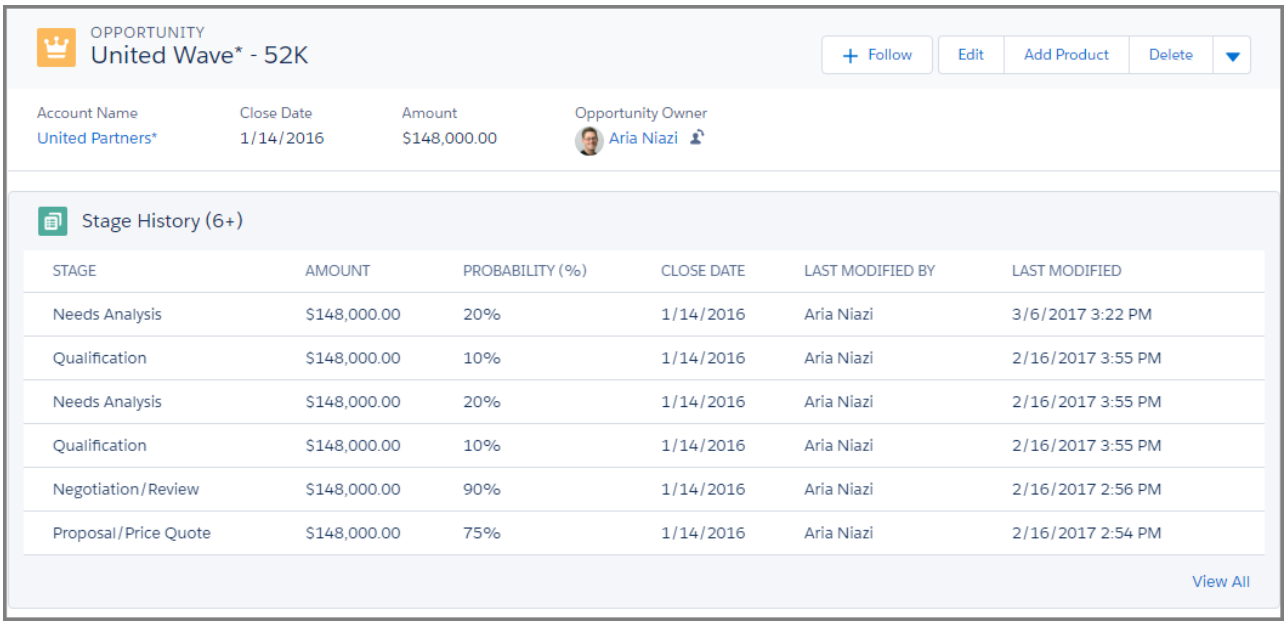
IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen des Opportunity-Phasenverlaufs in Lightning Experience
Überprüfen Sie die Änderungen am Betrag, an der Wahrscheinlichkeit, an der Phase und am Schlusstermin einer Opportunity auf der Themenliste "Phasenverlauf" in Lightning Experience. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Springen zum aktuellen Datum mit nur einem Klick
Die Datumsauswahl in Datumsfeldern wird jetzt durch Klicken in das Feld angezeigt. Zuvor wurde die Datumsauswahl durch Klicken auf das Datumsauswahlsymbol aufgerufen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen des Opportunity-Phasenverlaufs in Lightning Experience

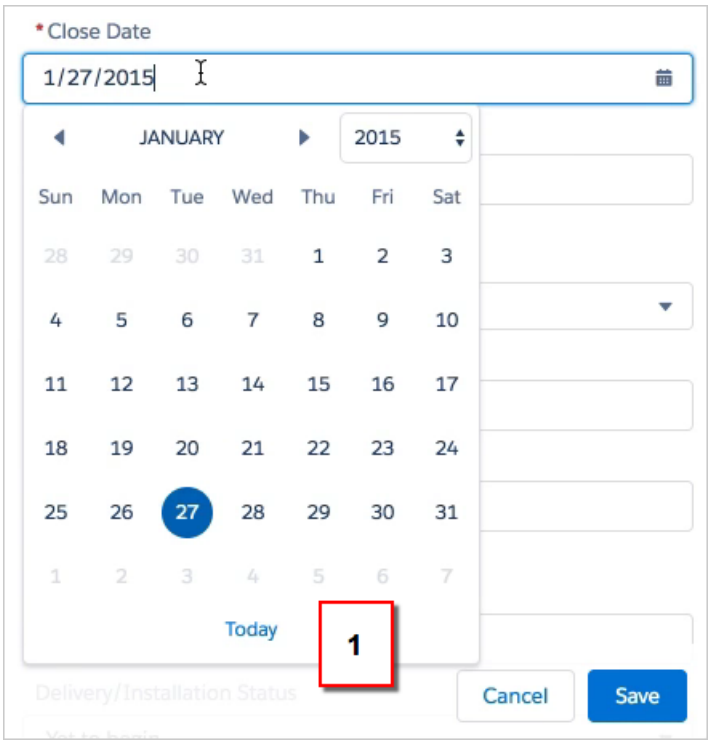
Überprüfen Sie die Änderungen am Betrag, an der Wahrscheinlichkeit, an der Phase und am Schlusstermin einer Opportunity auf der Themenliste "Phasenverlauf" in Lightning Experience. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Springen zum aktuellen Datum mit nur einem Klick

Die Datumsauswahl in Datumsfeldern wird jetzt durch Klicken in das Feld angezeigt. Zuvor wurde die Datumsauswahl durch Klicken auf das Datumsauswahlsymbol aufgerufen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Darüber hinaus wurde sogar der Link "Heute" hinzugefügt (1), damit Sie das Datum schnell auf das aktuelle Datum festlegen können.



Pfad: Verfügbar in Paketen, Verträgen und Aufträgen

Sie können auswählen, wie Pfade angezeigt werden sollen. Fügen Sie den Pfad beim Erstellen eines Pakets ein. Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern ein effizienteres Bearbeiten von Verträgen, indem Sie einen Pfad hinzufügen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufbauen von Erfolg mit dem Pfad für Verträge und Aufträge

Führen Sie Ihre Benutzer durch Ihren Geschäftsprozess, indem Sie Ihren Verträgen und Aufträgen einen Pfad hinzufügen. Pfade heben wichtige Felder visuell hervor und geben Benutzern hilfreiche Links, Richtlinieninformationen und Tipps bei jedem Schritt an die Hand.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auswählen der Pfadanzeige

Der Pfad wird nun beim Laden der Seite geschlossen. Dadurch können Benutzer mehr Datensatzdetails anzeigen, ohne zu blättern. Sie können konfigurieren, wie Benutzer den Pfad anzeigen können.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Paketpfad

Fügt den Pfad in Pakete ein, die Sie für Ihre Kunden erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aufbauen von Erfolg mit dem Pfad für Verträge und Aufträge

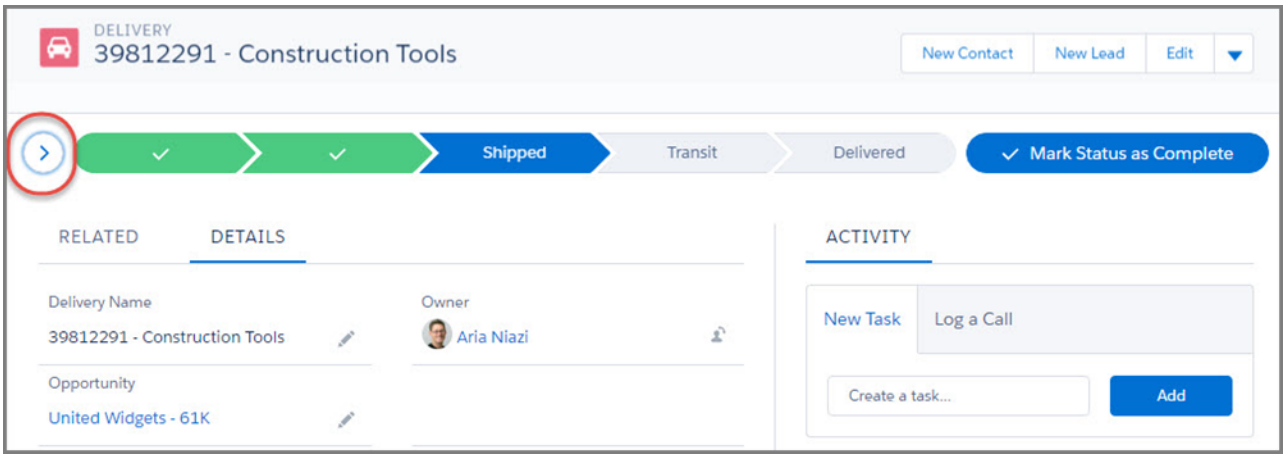
Führen Sie Ihre Benutzer durch Ihren Geschäftsprozess, indem Sie Ihren Verträgen und Aufträgen einen Pfad hinzufügen. Pfade heben wichtige Felder visuell hervor und geben Benutzern hilfreiche Links, Richtlinieninformationen und Tipps bei jedem Schritt an die Hand.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Nach Aktivieren des Pfads fügen Sie ihn dem Seitenlayout hinzu.

Auswählen der Pfadanzeige

Der Pfad wird nun beim Laden der Seite geschlossen. Dadurch können Benutzer mehr Datensatzdetails anzeigen, ohne zu blättern. Sie können konfigurieren, wie Benutzer den Pfad anzeigen können.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Klicken Sie auf , um die Schlüsselfelder und Hilfestellungen für einen Pfad anzuzeigen oder auszublenden.



Damit Ihre Benutzer entscheiden können, ob die Hilfestellungen und Schlüsselfelder eines Pfades beim Laden der Seite automatisch angezeigt werden, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Pfadeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Pfadeinstellungen** aus. Aktivieren Sie anschließend die Option **Pfadvoreinstellungen des Benutzers speichern**.

Paketpfad

Fügt den Pfad in Pakete ein, die Sie für Ihre Kunden erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erstellen Sie ein Paket mit einem Pfad, um diesen für andere Organisationen bereitzustellen, beispielsweise in Form eines AppExchange-Pakets.

Kontakte: Kontakthierarchien in Lightning Experience und leichteres Erstellen von Kontakten

Zeigen Sie eine hierarchische Ansicht der Kontakte in einem Account in Lightning Experience an und erstellen Sie ganz leicht Kontakte über Accountdatensätze.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen, wer wem unterstellt ist, über die Kontaktseiten in Lightning Experience
Geben Sie Ihrem Vertriebsteam ein wichtiges Tools zum Planen der Vertriebsstrategie an die Hand. Verwenden Sie "Lightning-Kontakthierarchie", um die Kontakte für einen Account entsprechend dem, was Vertriebsmitarbeiter im Feld "Vorgesetzter" eingeben, zu visualisieren. Passen Sie darüber hinaus die Kontakthierarchiespalten an, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen
Wenn Vertriebsmitarbeiter Kontakte über die Themenliste "Kontakte" oder "Zugehöriger Kontakt" für Accountdatensätze erstellen, werden die Postanschrift, Telefonnummer und Faxnummer vom Accountdatensatz für den neuen Kontakt automatisch ausgefüllt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anzeigen, wer wem unterstellt ist, über die Kontaktseiten in Lightning Experience

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam ein wichtiges Tools zum Planen der Vertriebsstrategie an die Hand. Verwenden Sie "Lightning-Kontakthierarchie", um die Kontakte für einen Account entsprechend dem, was Vertriebsmitarbeiter im Feld "Vorgesetzter" eingeben, zu visualisieren. Passen Sie darüber hinaus die Kontakthierarchiespalten an, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

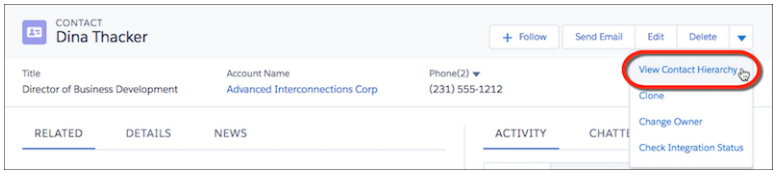
NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anpassen von Hierarchiespalten:
- Anwendung anpassen

Ändern des Felds "Vorgesetzter" in einem Kontakt:
- Kontakte bearbeiten

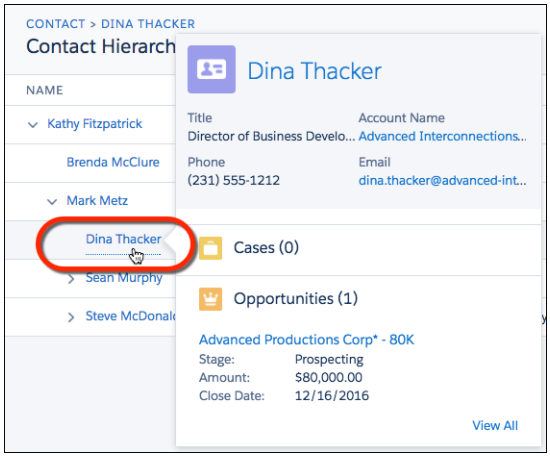
1. Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern über Kontaktseiten Zugriff auf die Hierarchie. Fügen Sie unter "Setup" im Kontakt-Seitenlayout im Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" die Aktion **Kontakt-Hierarchie anzeigen** hinzu.

   Das Menü "Aktionen" enthält die Aktion zum Anzeigen der Kontakt-Hierarchie, es sei denn, Sie haben das Kontaktseitenlayout vor der Version Spring '17 angepasst.



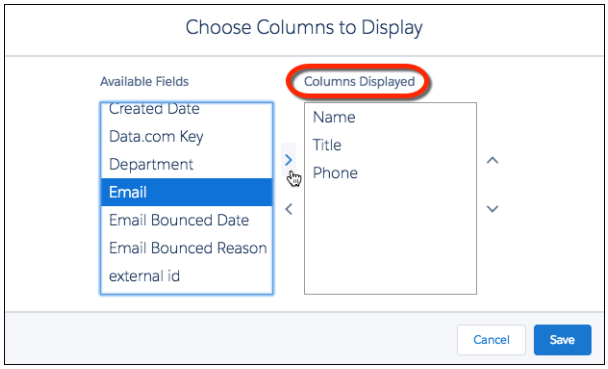
In der Hierarchie wird entsprechend dem Feld "Vorgesetzter" angezeigt, wer wem unterstellt ist. Vertriebsmitarbeiter können Bereiche während der Navigation erweitern oder minimieren. Sie können von ihrem jeweiligen Ausgangspunkt aus bis zu 2.000 Kontakte sehen. Wenn ein Vertriebsmitarbeiter Kontakte in einem anderen Teil der Hierarchie anzeigen möchte, kann er die Hierarchie über einen anderen Kontakt aufrufen.

Wenn Sie den Mauszeiger über den Namen eines Kontakts bewegen, werden weitere Details angezeigt.



2. Sie können die Hierarchiespalten bearbeiten, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsmitarbeiter am nützlichsten sind.
   a. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Objekt-Manager` ein und klicken Sie dann auf **Objekt-Manager**.
   b. Klicken Sie in "Kontakt" auf **Hierarchiespalten** und bearbeiten Sie die Spalten.

      Sie können bis zu 15 Spalten einfügen.



Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen

Wenn Vertriebsmitarbeiter Kontakte über die Themenliste "Kontakte" oder "Zugehöriger Kontakt" für Accountdatensätze erstellen, werden die Postanschrift, Telefonnummer und Faxnummer vom Accountdatensatz für den neuen Kontakt automatisch ausgefüllt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

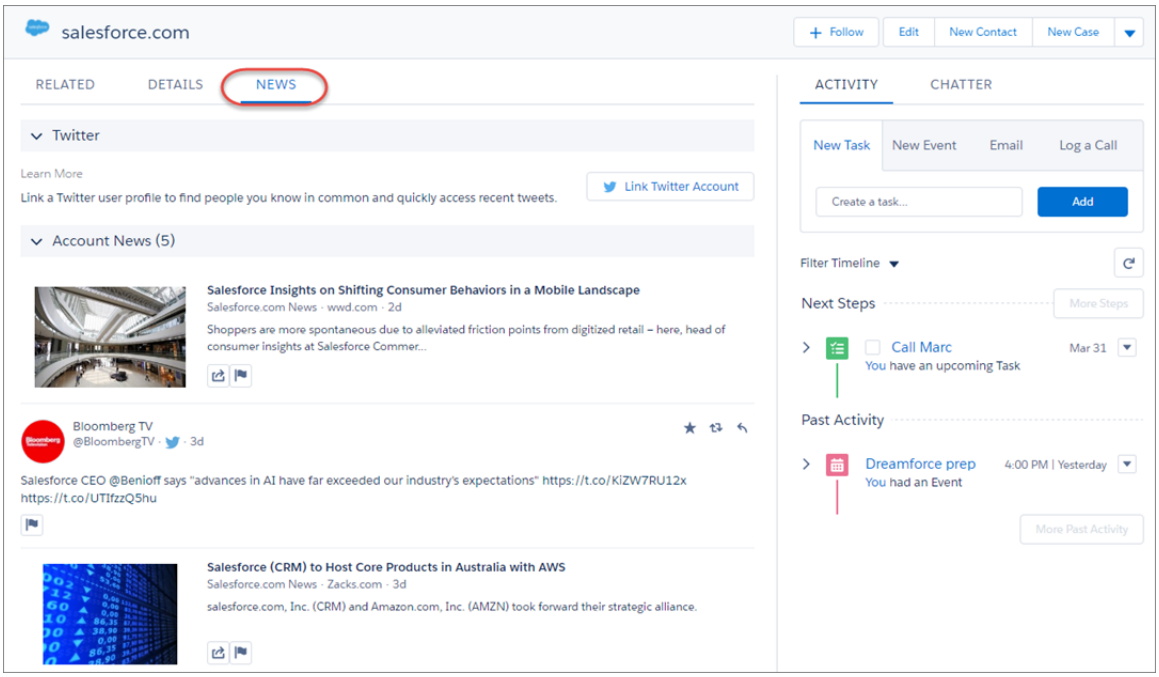
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Nachrichten auf eine neue Art sehen

"Nachrichten" und "Twitter" wurden in Standardseitenlayouts auf eine eigene Registerkarte verschoben. Sehen Sie sich die Registerkarte "Nachrichten" in den Account-, Kontakt- und Leaddatensätzen an. Auch wenn Sie die Nachrichten nur kurz überfliegen möchten, haben Sie es jetzt leichter. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

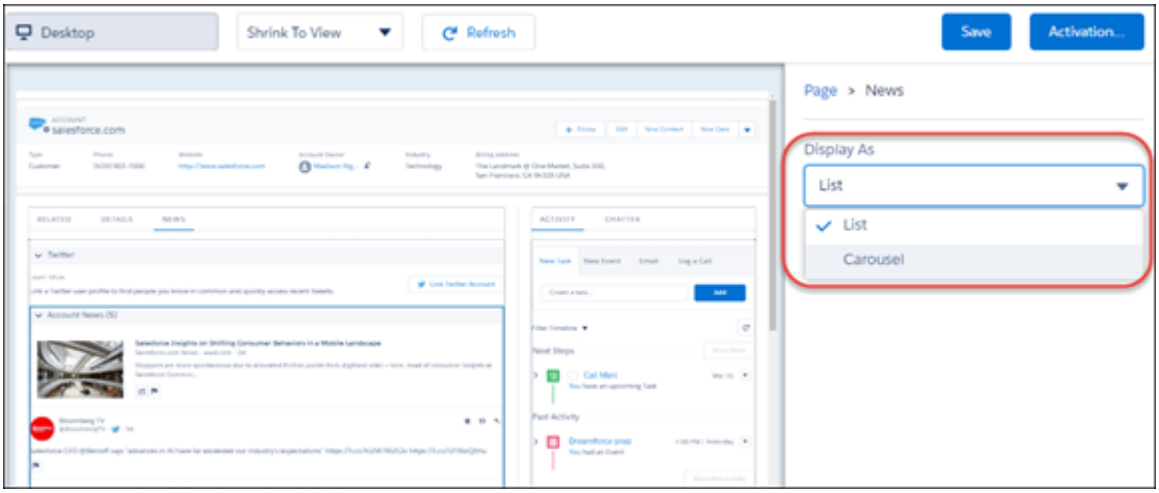
AUSGABEN

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



Statt in einem Karussell werden Nachrichten jetzt in einer Liste angezeigt. Wenn Sie die Karussellansicht bevorzugen, ändern Sie sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator. Auf der Startseite werden die Nachrichten wie zuvor angezeigt.

Um sicherzustellen, dass Sie nur die Nachrichten erhalten, die am meisten für Sie relevant sind, wurde die Kategorie "Allgemeine Geschäftsnachrichten" aus Accounts, Kontakten und Leads entfernt. Auf der Startseite wird diese Kategorie weiterhin angezeigt.



Wichtig:

In Opportunity- und benutzerdefinierten Seitenlayouts wurden "Nachrichten" und "Twitter" nicht verschoben. Nutzen Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um "Nachrichten" und "Twitter" auf eine eigene Registerkarte zu verschieben.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Verschieben von Nachrichten und Twitter auf angepassten Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Produktivitätsfunktionen: Sprachnachrichten, Classic-E-Mail-Vorlagen und verbesserte Listenansichten

Verschaffen Sie Ihren Teams in Lightning Experience den entscheidenden Vorteil, indem Sie ihnen die Möglichkeit geben, vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten zu senden sowie Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience und bessere Listenansichten zu verwenden. Darüber hinaus ist die neu gestaltete Vertriebskonsole jetzt allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Produktiver mit Sales Console (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Vertriebskonsolenanwendung ist nun allgemein verfügbar. Sie profitiert zudem von all den großartigen Verbesserungen, die an allen Lightning-Konsolenanwendungen vorgenommen wurden, beispielsweise der Unterstützung von Personenaccounts, der Navigation in der geteilten Ansicht und Tastenkombinationen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Lightning Voice: Neuer Name, allgemein verfügbare Anrufliste und Voicemail Drop

Lightning Voice verfügt über einen neuen Namen und mehr Anruflistenfunktionen. Vertriebsmitarbeiter können zudem vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten senden und Nummern in Berichten und Dashboards wählen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen weiterer relevanter Aktivitäten für Opportunities und Auswählen der Standardfreigabe für neue Benutzer mit der Einstein-Aktivitätserfassung für Inbox

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

E-Mail: Classic-Vorlagen, Signaturen und ein in einem neuen Fenster geöffneter Composer

Und Sie können nun Ihre Classic-Text-, benutzerdefinierten HTML- und Briefkopf-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Und es ist so einfach – Vorlage öffnen und senden! Und Sie können den Briefkopf aktualisieren, der Ihren Briefkopf-E-Mail-Vorlagen zugeordnet ist. Stellen Sie Ihre Details einfach in einer E-Mail bereit, indem Sie dem E-Mail-Text automatisch Ihre vordefinierte E-Mail-Signatur hinzufügen – und nicht als Anhang. Und nutzen Sie Ihren gesamten Bildschirm für eine E-Mail, indem Sie den Composer in einem separaten Fenster öffnen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Aktivitäten: Schnellere, einfachere Aktivitätsverwaltung

Der Bereich zum Erstellen und Anzeigen von Aktivitäten weist ein neues Erscheinungsbild auf. Der Aktivitäts-Composer ist einfacher zu lesen und hilft Ihnen dabei, auf der Seite Aktivitäten zu erstellen oder E-Mails zu senden. Die Aktivitätszeitachse wurde neu gestaltet, damit Sie den Kontext schneller verstehen und die Details zu anstehenden Aktivitäten erhalten. Mit dem neuen Design können Sie Aktivitätsdetails inline anzeigen, müssen weniger navigieren und können Ihre Liste mit Aktivitäten schneller überblicken. Und mit der verbesserten Leistung können Sie in weniger Zeit mehr erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Listenansichten: Diagrammlöschung und besserer barrierefreier Zugriff in Lightning Experience

Entfernen Sie von Ihnen erstellte Diagramme im Berichtsdiagrammmenü. Navigieren Sie mit verbessertem barrierefreiem Zugriff einfacher in Listenansichten.

Kanban: Mehr Objekte, mehr Einstellungen

Die Benutzerfreundlichkeit der Kanban-Ansicht wurde durch mehrere Verbesserungen optimiert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Benutzer können Notizen nun einfacher freigeben und sie Datensätzen hinzufügen. Die Salesforce-API wurde verbessert, damit Sie Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" für die Verwendung in Lightning Experience konvertieren können. Außerdem wird die Feed-Verfolgung für Notizen nun deaktiviert, wenn Sie die Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte deaktivieren. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce

Sie bieten Ihren Benutzern erweiterte Optionen zur Besprechungsplanung, wenn Sie Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen den Microsoft Office 365-Kalendern der Mitarbeiter und Salesforce synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Startseite: Aktualisierungen am Assistenten und Leistungsdiagramm

Der Assistent hat ein neues Erscheinungsbild. Das Leistungsdiagramm verfügt nun über eine Wochen- und eine Tagesansicht.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Produktiver mit Sales Console (allgemein verfügbar)

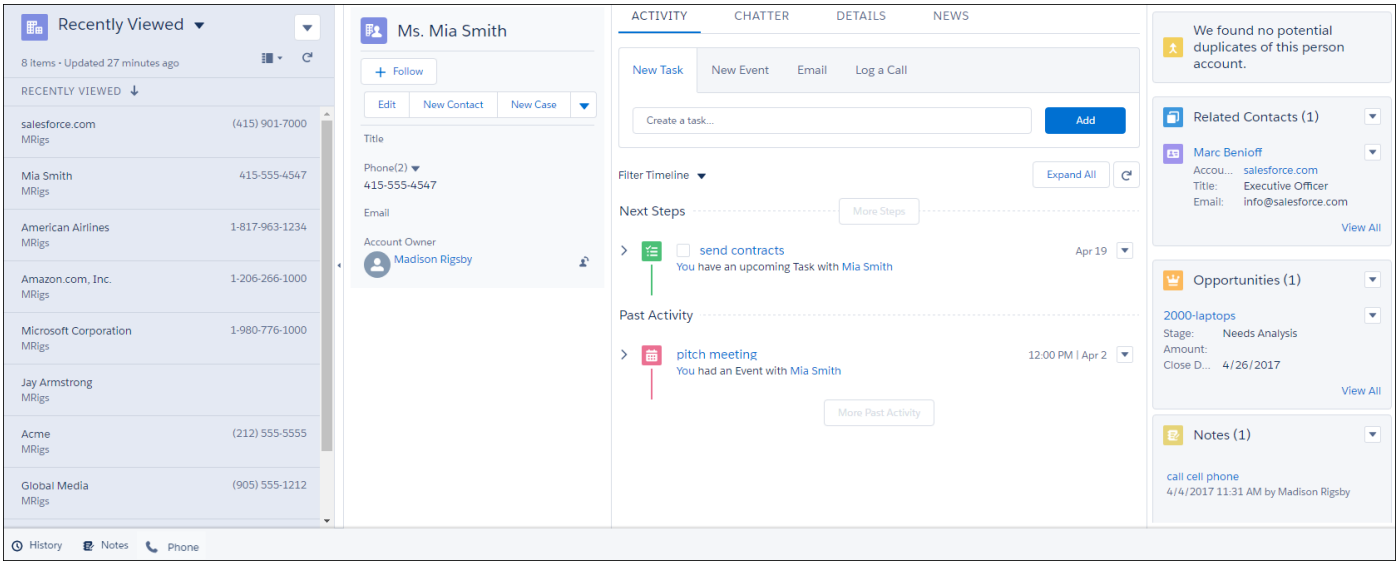
Die Lightning-Vertriebskonsolenanwendung ist nun allgemein verfügbar. Sie profitiert zudem von all den großartigen Verbesserungen, die an allen Lightning-Konsolenanwendungen vorgenommen wurden, beispielsweise der Unterstützung von Personenaccounts, der Navigation in der geteilten Ansicht und Tastenkombinationen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen, wie Push-Benachrichtigungen und die Unterstützung der Mehrfachüberwachung, nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar. Weitere Infos.

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



Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen

Wenn Sie direkt mit Einzelpersonen arbeiten anstatt mit Unternehmen, wissen Sie, wie leistungsfähig Personenaccounts sind. Und wenn Sie sich darüber hinaus auf die in Konsolenanwendungen vorhandene Produktivität verlassen, so unterstützen Konsolenanwendungen nun vollständig Personenaccounts.

Haben Sie mit der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole alles zur Hand

Lightning-Konsolenanwendungen ermöglichen den Benutzern ein schnelles Arbeiten, da mehrere Datensätze und verwandte Datensätze gleichzeitig auf einem Bildschirm geöffnet werden können. Dank der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole, einem ausblendbaren Bereich, in dem die benötigten Listenansichten stets griffbereit sind, können Benutzer jetzt noch schneller arbeiten.

Optimierte Anrufe durch Verbesserungen an Voice

Dank der Verbesserungen an Lightning Voice (heißt jetzt Lightning Dialer), wie beispielsweise vorab aufgezeichnete Voicemail-Nachrichten und leichteres Setup, sind Anrufe jetzt leichter als je zuvor.

Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

In Lightning-Konsolenanwendungen können jetzt Tastenkombinationen verwendet werden. Ihre Vertriebsmitarbeiter, Support-Agenten und andere Konsolenbenutzer können ihre Datensätze jetzt noch schneller und effizienter mithilfe von Tastenkombinationen verwalten. Also informieren Sie Ihre Konsolenbenutzer darüber, dass sie nach Datensätzen suchen, sie bearbeiten, speichern und schließen können, ohne eine Maus zu berühren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen der Lightning Experience-Konsole (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Voice: Neuer Name, allgemein verfügbare Anrufliste und Voicemail Drop

Lightning Voice verfügt über einen neuen Namen und mehr Anruflistenfunktionen. Vertriebsmitarbeiter können zudem vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten senden und Nummern in Berichten und Dashboards wählen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Voice ist nun Lightning Dialer
Eine Telefonielösung mit einem anderen Namen könnte die gleichen großartigen In-App-Anruffunktionen bieten. Lightning Voice wurde in Lightning Dialer umbenannt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste (allgemein verfügbar)
Ihre Vertriebsmitarbeiter können an einem zentralen, bequemen Ort eine laufende Liste der zu tätigenden Anrufe führen. In Anruflisten werden jetzt Accounts, Personenaccounts und Kontakte unterstützt. Sie können Anruflisten unter "Setup" auf der Seite "Dialer-Einstellungen" aktivieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Senden vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten
Sparen Sie mit benutzerdefinierten Sprachnachrichten Zeit. Mitarbeiter können vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten auf den Anrufbeantwortern von Empfängern hinterlassen (oder an diese senden), um sich auf den Vertrieb konzentrieren zu können. Sie können Voicemail Drop unter "Setup" auf der Seite "Dialer-Einstellungen" aktivieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Stummschalten des Mikrofons während eines Anrufs
Vertriebsmitarbeiter können auf die Schaltfläche zum Stummschalten im Anrufbereich klicken, um das Mikrofon stummzuschalten.

Tätigen von Anrufen über Nummern in Berichten
Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun Lightning Dialer verwenden, um Telefonnummern in Berichten mit einem einzigen Klick anzurufen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Einrichten von Lightning Dialer
Sie können Lightning Dialer nun in einem Bruchteil der zuvor benötigten Zeit einrichten, da der Prozess zum Erstellen und Zuweisen von Berechtigungssätzen vereinfacht wurde.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

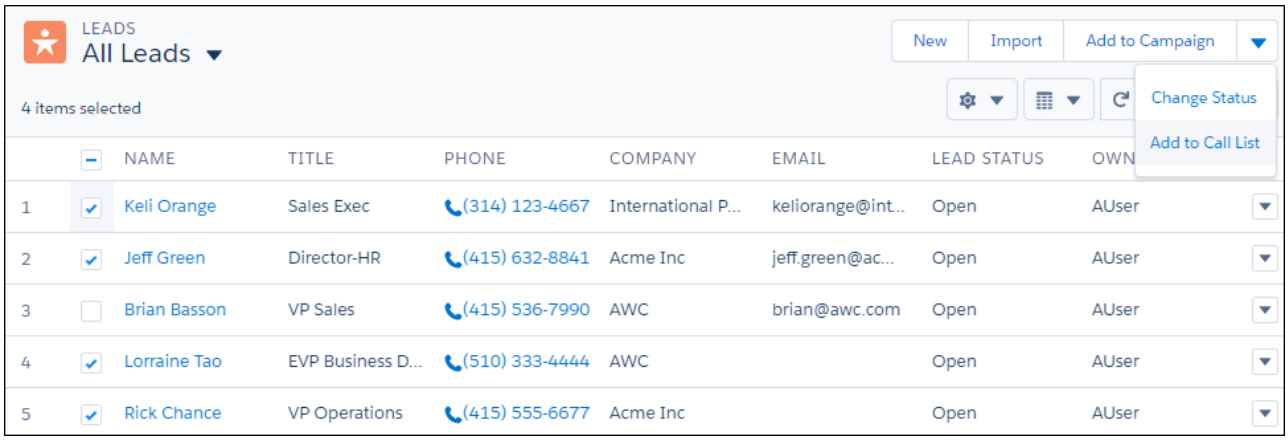
Lightning Voice ist nun Lightning Dialer

Eine Telefonielösung mit einem anderen Namen könnte die gleichen großartigen In-App-Anruffunktionen bieten. Lightning Voice wurde in Lightning Dialer umbenannt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

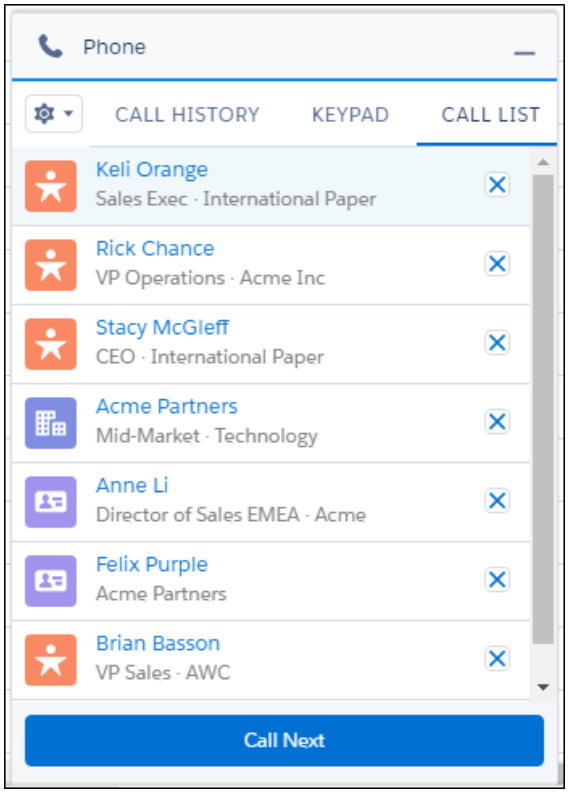
Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste (allgemein verfügbar)

Ihre Vertriebsmitarbeiter können an einem zentralen, bequemen Ort eine laufende Liste der zu tätigenden Anrufe führen. In Anruflisten werden jetzt Accounts, Personenaccounts und Kontakte unterstützt. Sie können Anruflisten unter "Setup" auf der Seite "Dialer-Einstellungen" aktivieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zum Erstellen einer Anrufliste können Mitarbeiter die Personen auswählen, die sie anrufen möchten, und auf **Zu Anrufliste hinzufügen** klicken.



Die priorisierte Liste wird im Anrufbereich angezeigt. Zusätzlich zu Leads werden in Anruflisten auch Accounts, Personenaccounts und Kontakte unterstützt.

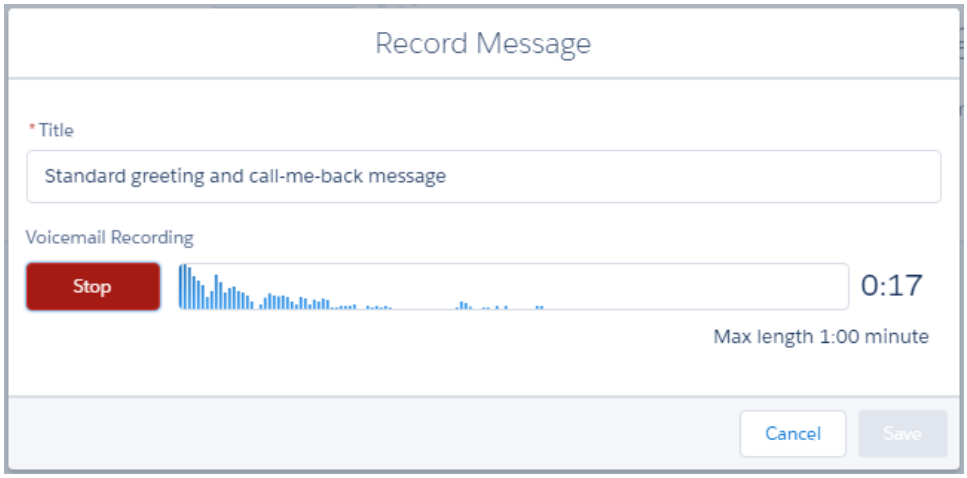


Mitarbeiter können auf **Nächsten anrufen** klicken, um die Nummer ganz oben in der Liste anzurufen und den zugehörigen Datensatz zu öffnen. Es steht jeweils nur eine Anrufliste zur Verfügung.

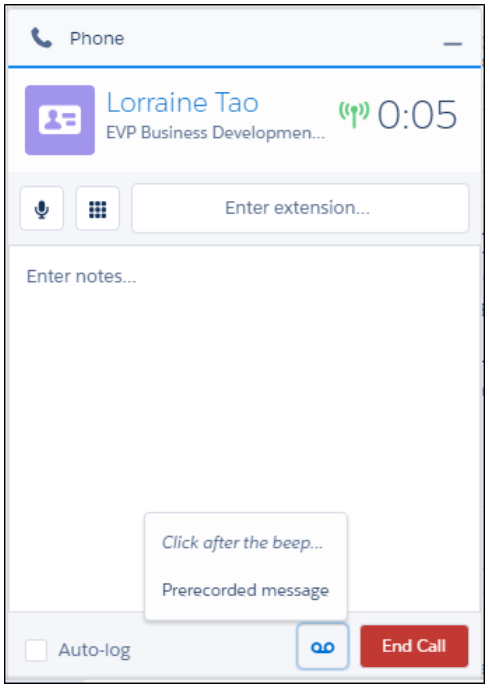
Senden vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten

Sparen Sie mit benutzerdefinierten Sprachnachrichten Zeit. Mitarbeiter können vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten auf den Anrufbeantwortern von Empfängern hinterlassen (oder an diese senden), um sich auf den Vertrieb konzentrieren zu können. Sie können Voicemail Drop unter "Setup" auf der Seite "Dialer-Einstellungen" aktivieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zum Erstellen einer Sprachnachricht können Mitarbeiter im Anrufbereich oder in ihren persönlichen Einstellungen die Option **Einstellungen für Voicemail Drop** auswählen.



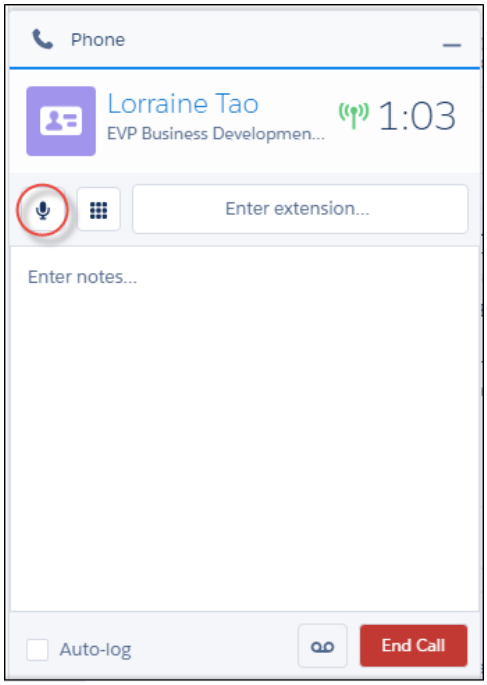
Für beste Ergebnisse sollten die Mitarbeiter mit ihrer Nachricht beginnen, sobald die Aufzeichnung startet. Die Nachrichten können maximal 1 Minute lang sein. Aktuell können Mitarbeiter nur über eine einzige Voicemail Drop-Aufzeichnung verfügen.



Zum Hinterlassen einer Sprachnachricht können Mitarbeiter auf klicken und dann ihre Nachricht direkt nach dem Piepton auswählen.

Stummschalten des Mikrofons während eines Anrufs

Vertriebsmitarbeiter können auf die Schaltfläche zum Stummschalten im Anrufbereich klicken, um das Mikrofon stummzuschalten.



Tätigen von Anrufen über Nummern in Berichten

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun Lightning Dialer verwenden, um Telefonnummern in Berichten mit einem einzigen Klick anzurufen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Einrichten von Lightning Dialer

Sie können Lightning Dialer nun in einem Bruchteil der zuvor benötigten Zeit einrichten, da der Prozess zum Erstellen und Zuweisen von Berechtigungssätzen vereinfacht wurde.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weitere Informationen dazu finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "Einrichten von Lightning Dialer".

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Lightning Dialer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen weiterer relevanter Aktivitäten für Opportunities und Auswählen der Standardfreigabe für neue Benutzer mit der Einstein-Aktivitätserfassung für Inbox

Die Einstein-Aktivitätserfassung verwendet jetzt einen Datumsabgleich, um festzustellen, ob eine Aktivität einer verbundenen Opportunity hinzugefügt wurde. Zusätzlich können Sie die Standard-Aktivitätsfreigabe für neue Benutzer auswählen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anmerkung: Einige Services und Abonnements enthalten diese Funktion gegen Aufpreis. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Weitere Informationen finden Sie unter Einstein-Aktivitätserfassung: Abgleich von Aktivitäten mit Opportunities nach Datum und Standard-Aktivitätsfreigabe.

AUSGABEN

In Verbindung mit Sales Cloud Einstein und Inbox gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

E-Mail: Classic-Vorlagen, Signaturen und ein in einem neuen Fenster geöffneter Composer

Und Sie können nun Ihre Classic-Text-, benutzerdefinierten HTML- und Briefkopf-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Und es ist so einfach – Vorlage öffnen und senden! Und Sie können den Briefkopf aktualisieren, der Ihren Briefkopf-E-Mail-Vorlagen zugeordnet ist. Stellen Sie Ihre Details einfach in einer E-Mail bereit, indem Sie dem E-Mail-Text automatisch Ihre vordefinierte E-Mail-Signatur hinzufügen – und nicht als Anhang. Und nutzen Sie Ihren gesamten Bildschirm für eine E-Mail, indem Sie den Composer in einem separaten Fenster öffnen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden Ihrer Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

Nutzen Sie die gesamte Arbeit und Planung, die Sie in Ihre E-Mail-Vorlagen von Salesforce Classic gesteckt haben, indem Sie dieselben Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Sie können Ihre Text-, benutzerdefinierten HTML- und Briefkopf-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen

Aktualisieren Sie vorhandene Briefkopf-E-Mail-Vorlagen, indem Sie den der Vorlage zugeordneten Briefkopf ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten mit dem E-Mail-Composer in einem neuen Fenster

Erweitern Sie Ihren E-Mail-Composer beim Verfassen einer E-Mail. Mit einem größeren Bildschirm sehen Sie besser, was Sie schreiben. Und Sie können vor dem Senden der E-Mail zu einem anderen Bildschirm wechseln, ohne dass die E-Mail verloren geht. Erledigen Sie mehrere Dinge gleichzeitig, recherchieren Sie, was Sie sagen möchten, schlagen Sie etwas nach und kehren Sie dann zur E-Mail zurück, um sie zu beenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen und Bearbeiten Ihrer E-Mail-Signatur beim Verfassen

Ihre E-Mail-Signatur wird nun im E-Mail-Composer angezeigt, sodass Sie die Möglichkeit haben, sie vor dem Senden der E-Mail zu bearbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden Ihrer Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

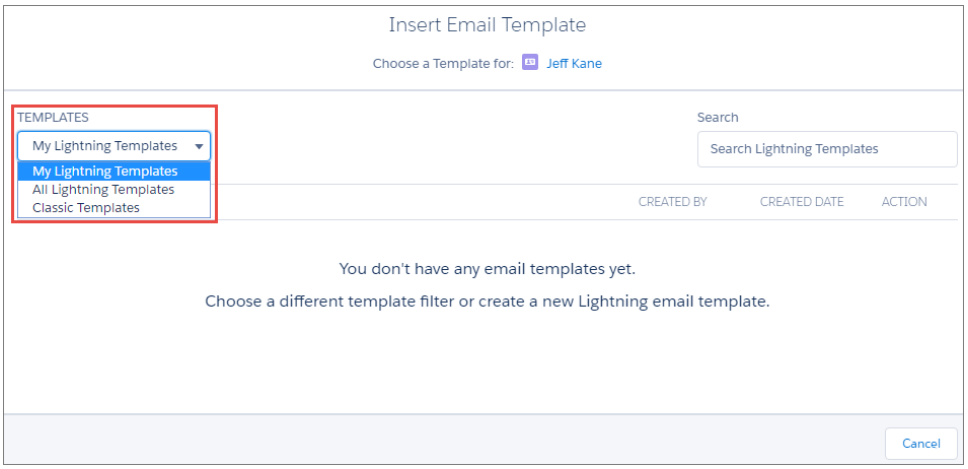
AUSGABEN

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

Nutzen Sie die gesamte Arbeit und Planung, die Sie in Ihre E-Mail-Vorlagen von Salesforce Classic gesteckt haben, indem Sie dieselben Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Sie können Ihre Text-, benutzerdefinierten HTML- und Briefkopf-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Sie können Visualforce-E-Mail-Vorlagen nicht in Lightning Experience verwenden, aber Sie können sie weiterhin in Salesforce Classic verwenden.

Wenn Sie eine E-Mail-Vorlage einfügen, ändern Sie den Filter zu "Classic-Vorlagen".



Zu beachtende Punkte beim Verwenden von Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

- Das Lightning-E-Mail-Aktionslayout muss das Feld `TemplateId` enthalten, damit Classic-E-Mail-Vorlagen angezeigt werden. Das Feld wird standardmäßig allen Lightning-E-Mail-Aktionslayouts hinzugefügt.
- Beim Einfügen einer benutzerdefinierten HTML- oder Briefkopf-E-Mail-Vorlage wird die automatische Signatur überschrieben.
- Anhänge sind schreibgeschützt und Sie können keine E-Mail-Anhänge hinzufügen oder entfernen. Sie können einen Anhang herunterladen, um den Inhalt zu überprüfen.
- Wenn Sie die Anhänge ändern möchten, die Teil einer Salesforce Classic-E-Mail-Vorlage sind, wechseln Sie zu Salesforce Classic. Bearbeiten Sie die E-Mail-Vorlage in Setup unter "E-Mail" und dort unter "E-Mail-Vorlagen". Änderungen sind in der gesendeten E-Mail enthalten, selbst wenn die Änderungen im E-Mail-Composer nicht angezeigt werden.
- Sie können keinen Anhang weiterleiten, der sich in mit Salesforce Classic gesendeten oder empfangenen E-Mails oder in mit Lightning-E-Mail-Aktionen gesendeten Classic-E-Mail-Vorlagen befindet.
- Extern verlinkte CSS-Dateien werden nicht unterstützt. Obwohl die CSS-Ressource im Vorschauabschnitt in einer Classic-E-Mail-Vorlage angezeigt wird, werden extern verlinkte CSS-Dateien von den meisten E-Mail-Clients nicht unterstützt.

Briefvorlagenfelder

- Briefvorlagenfelder in der E-Mail-Vorlage werden beim Einfügen der Vorlage anhand der Werte in den Feldern "Empfänger" und "Bezug zu" aufgelöst. Wenn Sie die Werte für "Empfänger" und "Bezug zu" nach dem Einfügen der Vorlage ändern, wird der E-Mail-Inhalt nicht aktualisiert. Sie müssen keine Vorschau der Vorlage anzeigen, um zu sehen, wie sie aussieht, nachdem die Felder zusammengeführt wurden.
- Sie können Briefvorlagenfelder nicht mithilfe des Briefvorlagenfeldmodals hinzufügen, bearbeiten oder entfernen.
- Nicht aufgelöste Briefvorlagenfelder werden beim Einfügen der Vorlage entfernt.

Text-E-Mail-Vorlagen

- Sie können den Betreff und den Text bearbeiten.

Benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen

- Sie können den Betreff oder Text nicht bearbeiten. Dies ist auch in Salesforce Classic der Fall.
- Sie können den E-Mail-Composer nicht in einem neuen Fenster öffnen. Die E-Mail muss im verankerten Modus bleiben.

Briefkopf-E-Mail-Vorlagen

Das Verhalten ist mit dem in Salesforce Classic identisch.

- Sie können den Betreff bearbeiten.
- Sie können die Kopf- und Fußzeile nicht bearbeiten.
- Gesperrte Vorlagenabschnitte bleiben gesperrt und können nicht bearbeitet werden.

SIEHE AUCH:

Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen

Aktualisieren Ihrer klassischen Briefkopf-E-Mail-Vorlagen

Aktualisieren Sie vorhandene Briefkopf-E-Mail-Vorlagen, indem Sie den der Vorlage zugeordneten Briefkopf ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Verwenden Ihrer Classic-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

AUSGABEN

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

Mehr Anzeigen und erweiterte Möglichkeiten mit dem E-Mail-Composer in einem neuen Fenster

Erweitern Sie Ihren E-Mail-Composer beim Verfassen einer E-Mail. Mit einem größeren Bildschirm sehen Sie besser, was Sie schreiben. Und Sie können vor dem Senden der E-Mail zu einem anderen Bildschirm wechseln, ohne dass die E-Mail verloren geht. Erledigen Sie mehrere Dinge gleichzeitig, recherchieren Sie, was Sie sagen möchten, schlagen Sie etwas nach und kehren Sie dann zur E-Mail zurück, um sie zu beenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Beginnen Sie, Ihre E-Mail wie gewöhnlich zu verfassen. Klicken Sie auf der Symbolleiste auf , um die E-Mail zu verankern.

Klicken Sie in der verankerten E-Mail auf , um den E-Mail-Composer zu erweitern.

AUSGABEN

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

Anzeigen und Bearbeiten Ihrer E-Mail-Signatur beim Verfassen

AUSGABEN

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

Ihre E-Mail-Signatur wird nun im E-Mail-Composer angezeigt, sodass Sie die Möglichkeit haben, sie vor dem Senden der E-Mail zu bearbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erleichtern Sie anderen Personen die Kontaktaufnahmen mit Ihnen, indem Sie eine Standardsignatur festlegen.

Ihre E-Mail-Signatur wird automatisch dem Text aller Lightning-E-Mails und allen eingefügten Classic-Textvorlagen hinzugefügt.

Anmerkung: Wenn Sie Ihre E-Mail mit einer Schaltfläche oder Aktion öffnen, die den Inhalt für den E-Mail-Text angibt, wird Ihre Signatur überschrieben.

Aktivitäten: Schnellere, einfachere Aktivitätsverwaltung

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Der Bereich zum Erstellen und Anzeigen von Aktivitäten weist ein neues Erscheinungsbild auf. Der Aktivitäts-Composer ist einfacher zu lesen und hilft Ihnen dabei, auf der Seite Aktivitäten zu erstellen oder E-Mails zu senden. Die Aktivitätszeitachse wurde neu gestaltet, damit Sie den Kontext schneller verstehen und die Details zu anstehenden Aktivitäten erhalten. Mit dem neuen Design können Sie Aktivitätsdetails inline anzeigen, müssen weniger navigieren und können Ihre Liste mit Aktivitäten schneller überblicken. Und mit der verbesserten Leistung können Sie in weniger Zeit mehr erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bleiben Sie mit der aktualisierten Aktivitätszeitachse auf dem Laufenden

Sehen Sie anhand schnell zu lesender Zusammenfassungen, worum es bei den einzelnen Aktivitäten geht. Benötigen Sie Details? Klicken Sie auf **Erweitern**, um mehr anzuzeigen, ohne die Zeitachse zu verlassen. Möchten Sie mehr Details für den Tag aufrufen? Klicken Sie auf **Alle erweitern**, um alle Details zu allen Aktivitäten auf Ihrer Zeitachse anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Machen Sie sich den aktualisierten Aktivitäts-Composer zum Freund

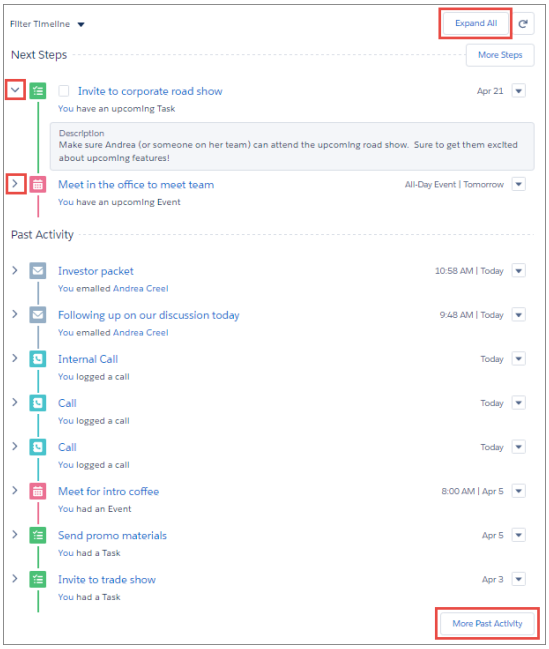
Das Aufzeichnen Ihrer Aktivitäten wird mit dem Aktivitäts-Composer zum Kinderspiel. Neue Registerkartennamen und inspirierende Meldungen erinnern Sie daran, diese E-Mail zu senden, den Anruf zu protokollieren, ein Ereignis zu erstellen oder eine Aufgabe zu notieren. Klicken Sie auf eine beliebige Stelle im Textfeld oder klicken Sie auf die Schaltfläche, um den Aktivitäts-Composer zu öffnen. Und Sie können dies alles erledigen, ohne die Opportunity oder den Account zu verlassen, die bzw. den Sie anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bleiben Sie mit der aktualisierten Aktivitätszeitachse auf dem Laufenden

AUSGABEN

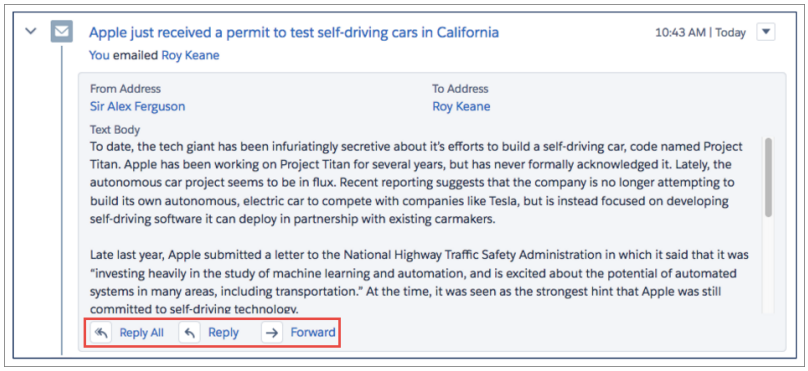
Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Sehen Sie anhand schnell zu lesender Zusammenfassungen, worum es bei den einzelnen Aktivitäten geht. Benötigen Sie Details? Klicken Sie auf **Erweitern**, um mehr anzuzeigen, ohne die Zeitachse zu verlassen. Möchten Sie mehr Details für den Tag aufrufen? Klicken Sie auf **Alle erweitern**, um alle Details zu allen Aktivitäten auf Ihrer Zeitachse anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Sie können jede Aktivität einzeln erweitern oder die gesamte Liste der Aktivitäten auf einmal erweitern oder reduzieren.

Erweiterte E-Mails werden so angezeigt, wie sie gesendet wurden – mit Absätzen und Zeilenumbrüchen an derselben Stelle. Sie können auch in der E-Mail-Zusammenfassung Aktionen ausführen.

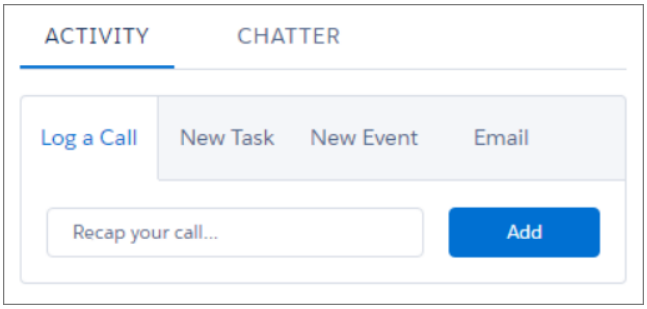


Machen Sie sich den aktualisierten Aktivitäts-Composer zum Freund

Das Aufzeichnen Ihrer Aktivitäten wird mit dem Aktivitäts-Composer zum Kinderspiel. Neue Registerkartennamen und inspirierende Meldungen erinnern Sie daran, diese E-Mail zu senden, den Anruf zu protokollieren, ein Ereignis zu erstellen oder eine Aufgabe zu notieren. Klicken Sie auf eine beliebige Stelle im Textfeld oder klicken Sie auf die Schaltfläche, um den Aktivitäts-Composer zu öffnen. Und Sie können dies alles erledigen, ohne die Opportunity oder den Account zu verlassen, die bzw. den Sie anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen



Die Bezeichnung und die Position der Registerkarten können konfiguriert werden, der Inhalt des Textfelds jedoch nicht.

Listenansichten: Diagrammlöschung und besserer barrierefreier Zugriff in Lightning Experience

Entfernen Sie von Ihnen erstellte Diagramme im Berichtsdiagrammmenü. Navigieren Sie mit verbessertem barrierefreiem Zugriff einfacher in Listenansichten.

AUSGABEN

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

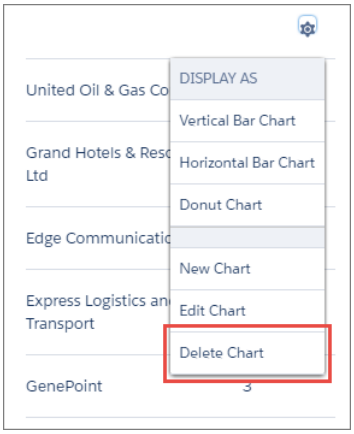
IN DIESEM ABSCHNITT:

Löschen von Diagrammen in Listenansichten
Sie können nun in Lightning Experience schon eine Weile Diagramme in Listenansichten erstellen und bearbeiten. Aber was ist mit dem Entfernen eines Diagramms? Nun können Sie von Ihnen erstellte Diagramme im Berichtsdiagrammmenü entfernen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Navigieren in Listenansichten mit der Tastatur
Die Tastaturnavigation in Listenansichten entspricht nun den Standards für den barrierefreien Zugriff. Sie können im Navigationsmodus und im Aktionsmodus in Listenansichten navigieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Löschen von Diagrammen in Listenansichten

Sie können nun in Lightning Experience schon eine Weile Diagramme in Listenansichten erstellen und bearbeiten. Aber was ist mit dem Entfernen eines Diagramms? Nun können Sie von Ihnen erstellte Diagramme im Berichtsdiagrammmenü entfernen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.



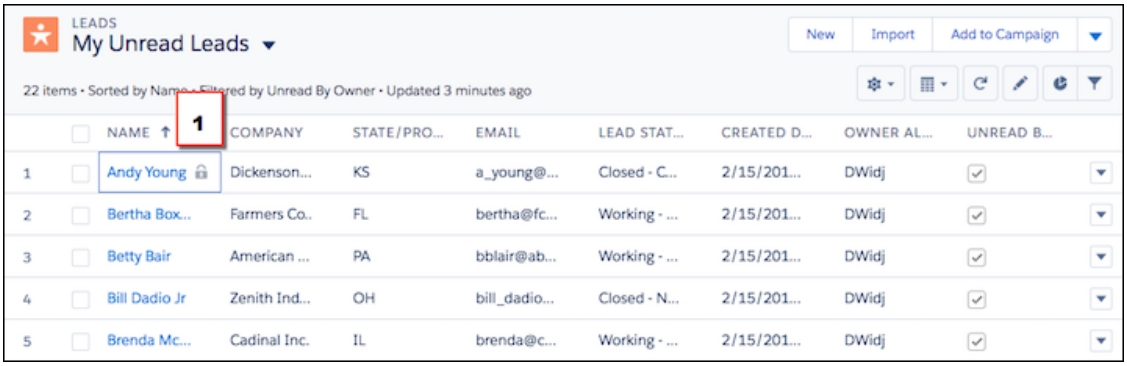
SIEHE AUCH:

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Navigieren in Listenansichten mit der Tastatur

Die Tastaturnavigation in Listenansichten entspricht nun den Standards für den barrierefreien Zugriff. Sie können im Navigationsmodus und im Aktionsmodus in Listenansichten navigieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

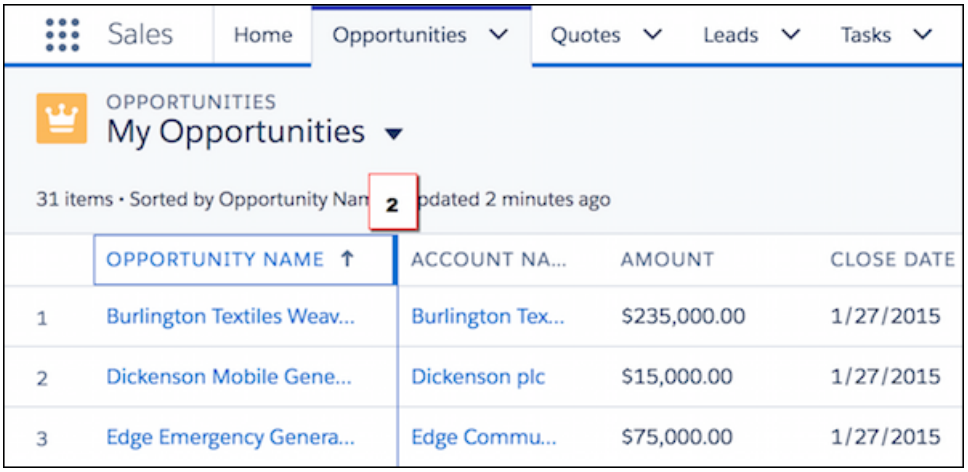
Sie rufen den Navigationsmodus auf, wenn Sie in der Listenansicht das erste Mal die Tabulatortaste drücken, wodurch der Fokus auf die erste Zelle (1) im Tabellenkörper gerichtet wird. Verwenden Sie die Pfeiltasten, um in der Tabelle zu navigieren. Wenn Sie zur vorherigen Zelle zurückkehren möchten, drücken Sie gleichzeitig die Umschalt- und die Tabulatortaste. Wenn Sie die Listenansicht verlassen möchten, drücken Sie die Tabulatortaste.



Sie rufen den Aktionsmodus auf, wenn Sie in einer Tabellenzelle die Eingabetaste drücken, wodurch das Element der ausführbaren Aktion (z. B. ein Bearbeitungssymbol) in dieser Zelle ausgelöst wird. Sie können die folgenden Aktionen ausführen.

- Navigieren in der Tabelle mithilfe der Pfeiltasten
- Navigieren zu den einzelnen Elementen der ausführbaren Aktionen in der Tabelle mithilfe der Tabulatortaste
- Ändern der Größe von Kopfzeilen

Wenn Sie die Größe einer Kopfzeile ändern möchten, navigieren Sie zu der Kopfzeile, indem Sie die Nach-oben-Taste drücken. Drücken Sie die Tabulatortaste, um die Spaltentrennlinie (2) zu aktivieren. Drücken Sie die Nach-links- oder Nach-rechts-Taste, um die Spaltenbreite zu verringern oder zu erhöhen. Wenn Sie zum Navigationsmodus zurückkehren möchten, drücken Sie die Esc-Taste.



Kanban: Mehr Objekte, mehr Einstellungen

Die Benutzerfreundlichkeit der Kanban-Ansicht wurde durch mehrere Verbesserungen optimiert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen der Kanban-Ansicht für Knowledge und Social Persona
Zeigen Sie Knowledge- und Social Persona-Datensätze auf eine völlig neue Art und Weise an, indem Sie zur Kanban-Ansicht wechseln.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zusammenfassen nach numerischen Feldern
Geld ist nicht alles. In der Kanban-Ansicht können Mitarbeiter die Zusammenfassung nach numerischen Feldern vornehmen und nicht nur nach Währungsfeldern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

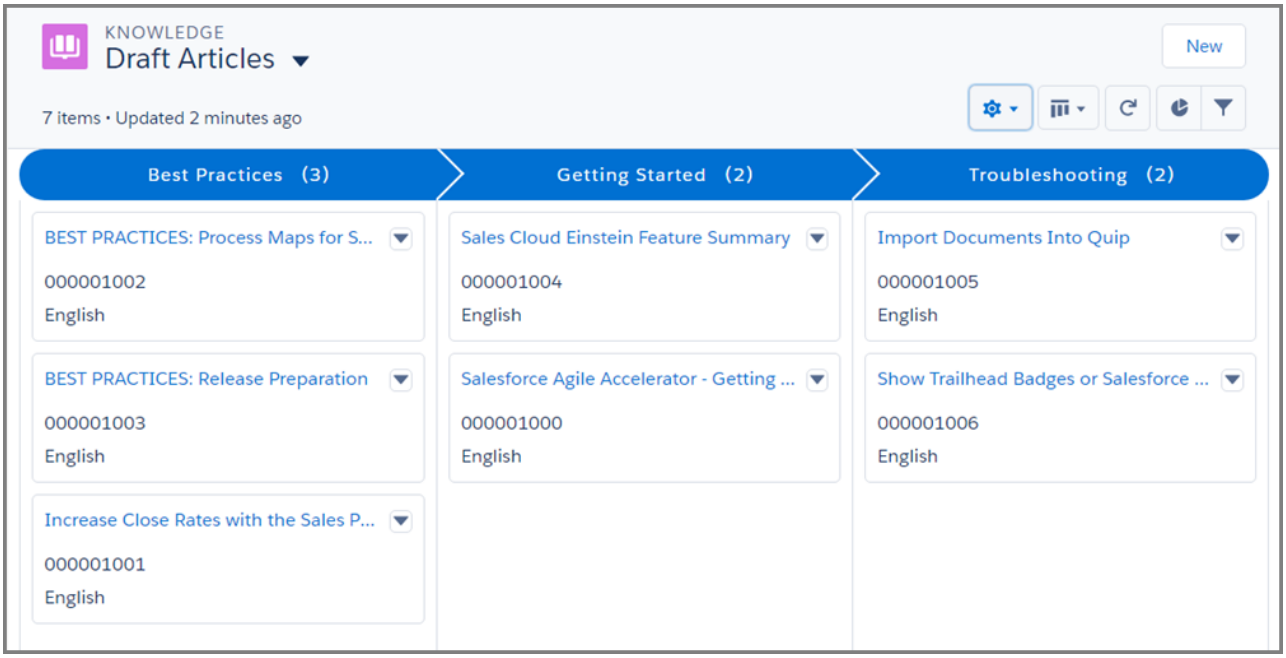
Gruppieren der Kanban-Ansicht nach Inhaber
Ihre Mitarbeiter können die Kanban-Ansicht konfigurieren, um Karten nach dem Inhaber des jeweiligen Datensatzes zu gruppieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ermitteln von durch die Mitarbeiter nicht aktualisierbaren Karten
Mitarbeiter können auf einen Blick sehen, für welche Kanban-Karten sie nicht die Berechtigung besitzen, sie zu ziehen.

Abrufen der Kanban-Ansicht für Knowledge und Social Persona

Zeigen Sie Knowledge- und Social Persona-Datensätze auf eine völlig neue Art und Weise an, indem Sie zur Kanban-Ansicht wechseln.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

In Kanban werden Datensätze für jede beliebige Listenansicht, ausgenommen "Zuletzt angezeigt", visuell dargestellt. Die Benutzer erhalten eine schnelle Übersicht über ihre Datensätze und können Datensätze schnell innerhalb eines Prozesses oder zwischen unterschiedlichen Spaltengruppen verschieben. Zudem ist mit temporären Filtern das spontane Sortieren und Segmentieren von Daten möglich.



Wenn Sie zur Kanban-Ansicht wechseln möchten, wählen Sie in der Listenansicht im Menü die Option **Kanban** aus.

Zusammenfassen nach numerischen Feldern

Geld ist nicht alles. In der Kanban-Ansicht können Mitarbeiter die Zusammenfassung nach numerischen Feldern vornehmen und nicht nur nach Währungsfeldern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Träumen Sie schon lange davon, die Arbeitsstunden für Projekte in Ihrem benutzerdefinierten Projektverwaltungs-Objekt zu schätzen? Oder davon, zu zählen, wie viele Paar Turnschuhe sich in der Bestell-Pipeline Ihres Schuhgeschäfts befinden? Dies ist in der Kanban-Ansicht möglich, wenn Sie ein numerisches Feld als Zusammenfassungsfeld konfigurieren. Zusammenfassen nach einem Feld, bei dem es sich um ein Rollup-Zusammenfassungsfeld oder ein Formelfeld handelt, ist nicht möglich, aber alle anderen numerischen Felder sind hierfür geeignet.

Gruppieren der Kanban-Ansicht nach Inhaber

Ihre Mitarbeiter können die Kanban-Ansicht konfigurieren, um Karten nach dem Inhaber des jeweiligen Datensatzes zu gruppieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Benutzer können den Inhaber eines Datensatzes in kürzester Zeit ändern, indem sie den Datensatz aus einer Spalte in eine andere ziehen.

Ermitteln von durch die Mitarbeiter nicht aktualisierbaren Karten

Mitarbeiter können auf einen Blick sehen, für welche Kanban-Karten sie nicht die Berechtigung besitzen, sie zu ziehen.

Wenn ein Mitarbeiter nicht über die entsprechenden Zugriffsrechte zum Aktualisieren eines Datensatzes verfügt, wird die Karte deaktiviert und kann nicht in eine andere Spalte gezogen werden.

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Benutzer können Notizen nun einfacher freigeben und sie Datensätzen hinzufügen. Die Salesforce-API wurde verbessert, damit Sie Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" für die Verwendung in Lightning Experience konvertieren können. Außerdem wird die Feed-Verfolgung für Notizen nun deaktiviert, wenn Sie die Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte deaktivieren. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Freigeben von Notizen und Hinzufügen zu Datensätzen

Der Notizen-Editor wurde mit besseren Schaltflächenbezeichnungen und Funktionen versehen, mit denen Notizen im Nu freigegeben und Datensätzen hinzugefügt werden können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Konvertieren alter Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API

Möchten Sie, dass Benutzer in Lightning Experience Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" bearbeiten können? Mithilfe der Salesforce-API können Sie alte Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" in die Themenliste "Notizen" in Lightning Experience kopieren, in der Benutzer sie anzeigen und bearbeiten können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Deaktivieren der Feed-Verfolgung für Notizen

Möchten Sie Feed-Aktualisierungen ausblenden, die Ihre Benutzer informieren, wenn jemand eine Notiz erstellt oder ändert? Die Feed-Verfolgung für Notizen wird nun durch das Aktivieren und Deaktivieren der Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte gesteuert. Wenn Sie die Feed-Verfolgung für Notizen deaktivieren möchten, deaktivieren Sie die Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Bei Personenaccounts werden alle Notizen in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Notizen" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Notizen, in denen der Personenaccount als zugehöriger Kontakt aufgeführt ist. Zuvor wurden diese Notizen nur auf der Startseite "Notizen" angezeigt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Notizen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

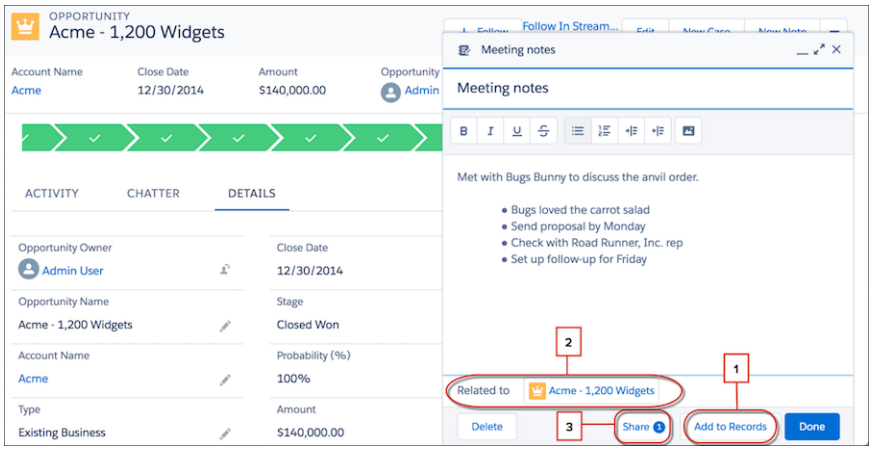
Einfaches Freigeben von Notizen und Hinzufügen zu Datensätzen

Der Notizen-Editor wurde mit besseren Schaltflächenbezeichnungen und Funktionen versehen, mit denen Notizen im Nu freigegeben und Datensätzen hinzugefügt werden können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie eine Notiz anderen Salesforce-Datensätzen hinzufügen (oder zuordnen) möchten, klicken Sie auf **Zu Datensätzen hinzufügen** (1).

Wechseln Sie unten in der Notiz (2) zu verknüpften Datensätzen – Datensätze, denen die Notiz bereits hinzugefügt wurde.

Teilen ist auch Mitteilen – daher wurden auch die Bezeichnungen im Popup zum Freigeben verbessert. Wenn Sie eine Notiz für Personen oder Gruppen freigeben möchten, klicken Sie auf **Freigeben** (3). Die Zahl auf der Schaltfläche "Freigeben" gibt an, für wie viele Personen und Gruppen Sie die Notiz freigegeben haben.



SIEHE AUCH:

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Konvertieren alter Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API

Möchten Sie, dass Benutzer in Lightning Experience Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" bearbeiten können? Mithilfe der Salesforce-API können Sie alte Notizen aus der Themenliste "Notizen und Anhänge" in die Themenliste "Notizen" in Lightning Experience kopieren, in der Benutzer sie anzeigen und bearbeiten können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Konvertieren von Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API:

- Aktivierungsfelder bei der Datensatzerstellung festlegen

1. Kopieren Sie den Inhalt von Notizdatensätzen (Felder "Text" und "Titel") in neue ContentNote-Datensätze.
2. Legen Sie den Inhaber, das Erstelldatum und das Datum der letzten Änderung in den ContentNote-Datensätzen fest, damit sie mit den kopierten Notizdatensätzen übereinstimmen.
3. Fügen Sie die Themenliste "Notizen" den Seitenlayouts hinzu.

Kopierte Notizen werden in Lightning Experience in der Themenliste "Notizen" und auf der Registerkarte "Notizen" angezeigt, in der Benutzer sie anzeigen und bearbeiten können. Sie bleiben auch in der Themenliste "Notizen und Anhänge".

Details zu den vorgenommenen API-Änderungen finden Sie unter Geänderte Objekte: ContentNote.

SIEHE AUCH:

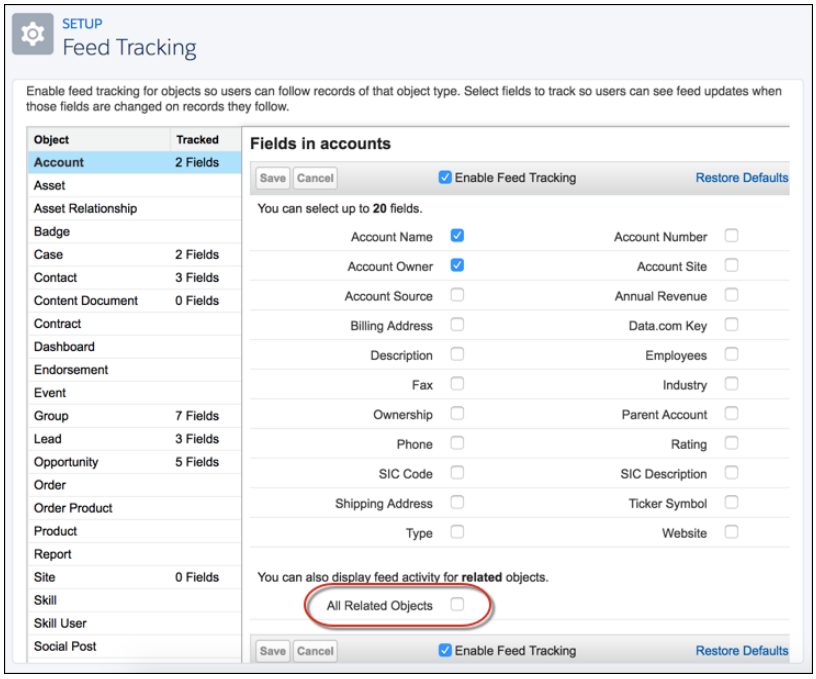
SOAP API Developer Guide: ContentNote

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Deaktivieren der Feed-Verfolgung für Notizen

Möchten Sie Feed-Aktualisierungen ausblenden, die Ihre Benutzer informieren, wenn jemand eine Notiz erstellt oder ändert? Die Feed-Verfolgung für Notizen wird nun durch das Aktivieren und Deaktivieren der Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte gesteuert. Wenn Sie die Feed-Verfolgung für Notizen deaktivieren möchten, deaktivieren Sie die Feed-Verfolgung für alle zugehörigen Objekte. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Feed-Verfolgung` ein und wählen Sie dann **Feed-Verfolgung** aus.
2. Wählen Sie das Objekt aus, für das die Feed-Verfolgung deaktiviert werden soll.
3. Deaktivieren Sie **Alle verwandten Objekte**.



4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Wiederholen Sie diese Schritte für jedes Objekt, für das Sie die Feed-Verfolgung deaktivieren möchten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Feed-Aktualisierungen für zugehörige Datensätze (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Feed-Verfolgung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Bei Personenaccounts werden alle Notizen in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Notizen" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Notizen, in denen der Personenaccount als zugehöriger Kontakt aufgeführt ist. Zuvor wurden diese Notizen nur auf der Startseite "Notizen" angezeigt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

Notizen: Besseres Freigeben und Hinzufügen von Notizen zu Datensätzen, API-Konvertierung alter Notizen zu Lightning Experience und Steuern der Feed-Verfolgung

Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce

AUSGABEN

Verfügbar für die Synchronisierung mit: Salesforce Classic, Lightning Experience und Salesforce1

Verfügbar für die Einrichtung in: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Sie bieten Ihren Benutzern erweiterte Optionen zur Besprechungsplanung, wenn Sie Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen den Microsoft Office 365-Kalendern der Mitarbeiter und Salesforce synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Wenn Ihr Unternehmen Microsoft Office 365 verwendet und Mitarbeiter Besprechungen in Lightning Experience oder Salesforce1 planen, können sie Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer zur Teilnahme einladen und alle Salesforce-Benutzer können sehen, wie Besprechungsteilnehmer geantwortet haben.

Sie können Mitarbeiter auch so einrichten, dass sie Teilnehmer zu Ereignissen einladen, die Mitarbeiter über das Schnellaktionsmenü erstellen.

Und da Sie Lightning Sync einrichten müssen, wenn Sie Ihren Mitarbeitern Zugriff auf die Details von Teilnehmern erteilen, werden Besprechungen, die in den Microsoft-Kalendern der Mitarbeiter geplant wurden, auch mit Salesforce synchronisiert. Auf diese Weise kann Ihr gesamtes Team auf Besprechungsdaten zugreifen und sie dort nachverfolgen oder analysieren.

Sie und Ihre Mitarbeiter müssen die folgenden Bedingungen erfüllen, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, einzuladen und zu verwalten.

- Richten Sie für Ihre Mitarbeiter Lightning Sync mit OAuth 2.0 und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" ein, damit Ereignisse zwischen Salesforce und den Microsoft-Kalendern der Mitarbeiter synchronisiert werden.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Benutzer müssen das Ereignis (über das sie Teilnehmer anzeigen oder bearbeiten) in Lightning Experience oder Salesforce1 erstellen oder bearbeiten.

Beachten Sie, dass durch das Auswählen von "In beide Richtungen synchronisieren" einige Kalenderfunktionen in Salesforce Classic eingeschränkt sind. Weitere Informationen finden Sie unter "Überlegungen zu Lightning Sync" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync für Microsoft Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Startseite: Aktualisierungen am Assistenten und Leistungsdiagramm

Der Assistent hat ein neues Erscheinungsbild. Das Leistungsdiagramm verfügt nun über eine Wochen- und eine Tagesansicht.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Anzeige von Assistenten-Aktualisierungen

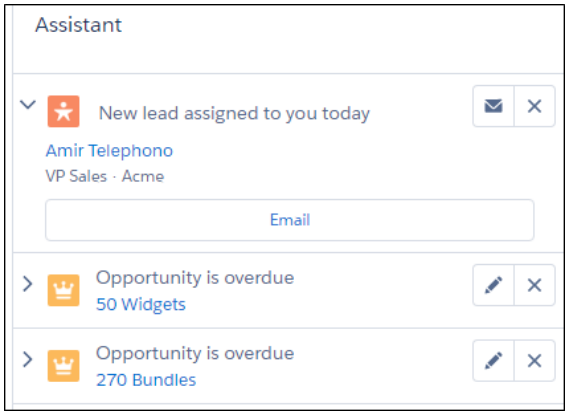
Das Erscheinungsbild des Assistenten wurde geringfügig verändert. Klicken Sie auf **>**, um weitere Details zu einer bestimmten Aktualisierung anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen mehrerer Ansichten des Leistungsdiagramms

Im Leistungsdiagramm werden Opportunities für das aktuelle Vertriebsquartal angezeigt, die geschlossen oder offen mit einer Wahrscheinlichkeit von über 70 % sind. Vertriebsmitarbeiter können jetzt zwischen einer Wochen- und einer Tagesansicht umschalten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Neue Anzeige von Assistenten-Aktualisierungen

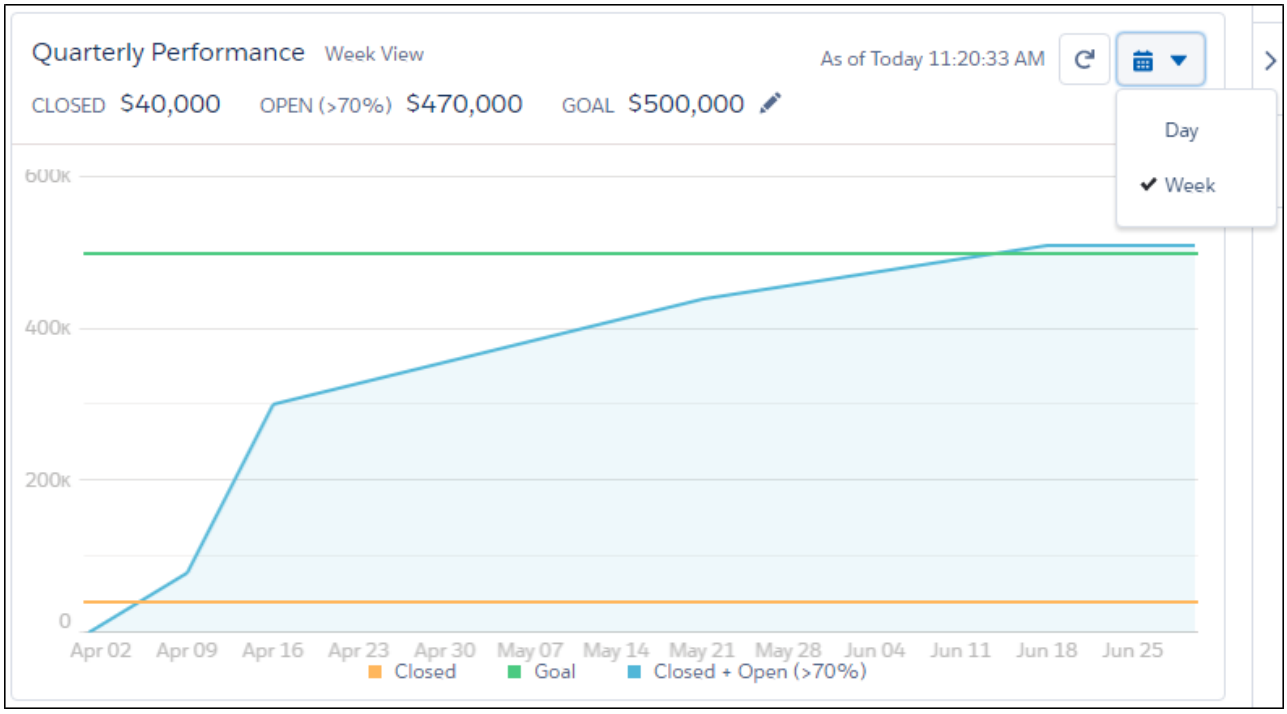
Das Erscheinungsbild des Assistenten wurde geringfügig verändert. Klicken Sie auf **>**, um weitere Details zu einer bestimmten Aktualisierung anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Ihre Vertriebsmitarbeiter können über die neuen Aktionsschaltflächen außerdem schnell Maßnahmen für verschiedene Aktualisierungen ergreifen, beispielsweise E-Mails senden der Opportunities bearbeiten.

Anzeigen mehrerer Ansichten des Leistungsdiagramms

Im Leistungsdiagramm werden Opportunities für das aktuelle Vertriebsquartal angezeigt, die geschlossen oder offen mit einer Wahrscheinlichkeit von über 70 % sind. Vertriebsmitarbeiter können jetzt zwischen einer Wochen- und einer Tagesansicht umschalten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Bewegen Sie den Mauszeiger über das Diagramm, um die Beträge für die geschlossenen und übernommenen Opportunities für unterschiedliche Daten anzuzeigen. Wenn Sie den Mauszeiger über ein Datum bewegen, an dem eine Opportunity geschlossen oder auf eine Wahrscheinlichkeit von über 70 % gesetzt wurde, wird ein blauer Punkt angezeigt. Datenpunkte werden in der Wochenanzeige nach Woche und in der Tagesanzeige nach Tag gruppiert.

Datenqualität: Objektübergreifende Duplikaterkennung, bessere Duplikatwarnungen und Bewertungen von AppExchange-Paketdaten

Wir haben Standard-Duplikatsregeln erstellt, die kontakt- und leadübergreifend funktionieren. In Lightning Experience können Sie jetzt mithilfe der Komponente "Mögliche Duplikate" objektübergreifende mögliche Duplikate erkennen. Darüber hinaus wurden die Duplikatwarnungen, die beim Erstellen oder Bearbeiten von Datensätzen in Lightning Experience auftreten, optimiert. All das hilft dabei, das Ansehen Ihres Unternehmens zu schützen, Ihre Daten zu bereinigen und Vertriebsmitarbeitern zu mehr Erfolg zu verhelfen. Bevor Sie AppExchange-Pakete mit Branchendaten erwerben, sollten Sie durch eine kostenfreie Datenbewertung sicherstellen, dass die Daten ihre Vertriebsmaßnahmen tatsächlich verbessern können.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg mithilfe von Standardregeln

Erstellen Ihre Vertriebsmitarbeiter Leads für Kontakte, die bereits in Salesforce vorhanden sind, oder umgekehrt? Mithilfe von zwei Standardduplikatsregeln wird es einfacher, einander duplizierende Kontakte und Leads zu ermitteln.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anzeigen von objektübergreifenden Duplikaten in Lightning Experience

Schützen Sie den Ruf Ihres Unternehmens und helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern, Zeit zu sparen. Verwenden Sie Duplikatsregeln, die objektübergreifend Duplikate abgleichen (beispielsweise eine der neuen Regeln für das Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg)? Nun können Sie die Komponente "Mögliche Duplikate" im Lightning-Anwendungsgenerator verwenden, um diese Duplikate anzuzeigen. Zuvor konnten Sie nur Duplikate für dasselbe Objekt anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfacheres Verarbeiten möglicher Duplikate in Lightning Experience

Die Art und Weise, wie Vertriebsmitarbeiter beim Erstellen oder Bearbeiten eines Datensatzes in Bezug auf doppelte Accounts, Kontakte und Leads von Lightning Experience gewarnt werden, wurde geändert. Beim Erstellen oder Bearbeiten zeigen Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 allesamt eine neue anpassbare Warnmeldung.

Kostenlose Bewertung vor der Investition in Datenpakete

Auf AppExchange können Sie Pakete von Branchendaten erwerben, um Ihre Salesforce-Accounts, -Leads und andere Daten zu erweitern. Führen Sie vor dem Erwerb eines Pakets eine kostenlose Datenbewertung durch, um sicherzustellen, dass die Daten im Paket für Ihr Unternehmen von Wert sind.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Elemente im Setup für Duplikatsverwaltung wurden zusammengeführt

Ineffektive Abgleichsregeln können nicht aktiviert werden

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" aus Data.com wurde in Lightning von der Komponente "Nachrichten" getrennt

Die Registerkarte "Data.com" wird nur für Prospector-Kunden zur Verfügung stehen

Die Data.com-Account-Datenbewertung wird eingestellt

Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg mithilfe von Standardregeln

AUSGABEN

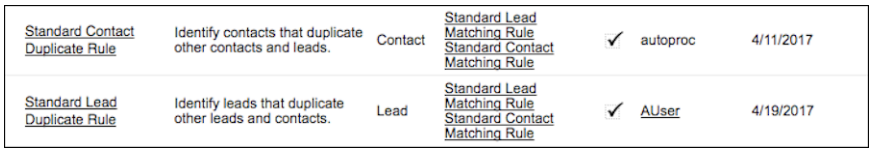
Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Erstellen Ihre Vertriebsmitarbeiter Leads für Kontakte, die bereits in Salesforce vorhanden sind, oder umgekehrt? Mithilfe von zwei Standardduplikatsregeln wird es einfacher, einander duplizierende Kontakte und Leads zu ermitteln.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wenn Ihre Organisation mit einer älteren Version als Summer '17 erstellt wurde, werden mit den Standardduplikatsregeln für Kontakte und Leads jeweils nur Duplikate im selben Objekt abgeglichen. Zusätzliche Regeln, bei denen Duplikate objektübergreifend abgeglichen werden, stehen jedoch zur Aktivierung unter "Setup" zur Verfügung.

Standard Rule for Contacts with Duplicate Leads	Identify contacts with duplicate leads.	Contact	Standard Lead Matching Rule	☐	autoproc	4/5/2017
Standard Rule for Leads with Duplicate Contacts	Identify leads with duplicate contacts.	Lead	Standard Contact Matching Rule	☐	autoproc	4/5/2017

In Organisationen, die mit der Version Summer '17 oder neueren Versionen erstellt wurden, werden Duplikate durch die Abgleichsregeln in Standard-Duplikatsregeln für Kontakte und Leads bereits objektübergreifend abgeglichen.



Standard Contact Duplicate Rule	Identify contacts that duplicate other contacts and leads.	Contact	Standard Lead Matching Rule Standard Contact Matching Rule	✓	autoproc	4/11/2017
Standard Lead Duplicate Rule	Identify leads that duplicate other leads and contacts.	Lead	Standard Lead Matching Rule Standard Contact Matching Rule	✓	AUser	4/19/2017

SIEHE AUCH:

Anzeigen von objektübergreifenden Duplikaten in Lightning Experience

Einfacheres Verarbeiten möglicher Duplikate in Lightning Experience

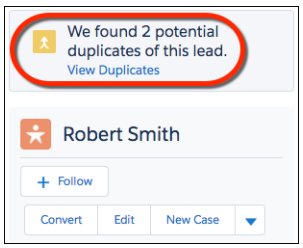
Anzeigen von objektübergreifenden Duplikaten in Lightning Experience

Schützen Sie den Ruf Ihres Unternehmens und helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern, Zeit zu sparen. Verwenden Sie Duplikatsregeln, die objektübergreifend Duplikate abgleichen (beispielsweise eine der neuen Regeln für das Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg)? Nun können Sie die Komponente "Mögliche Duplikate" im Lightning-Anwendungsgenerator verwenden, um diese Duplikate anzuzeigen. Zuvor konnten Sie nur Duplikate für dasselbe Objekt anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

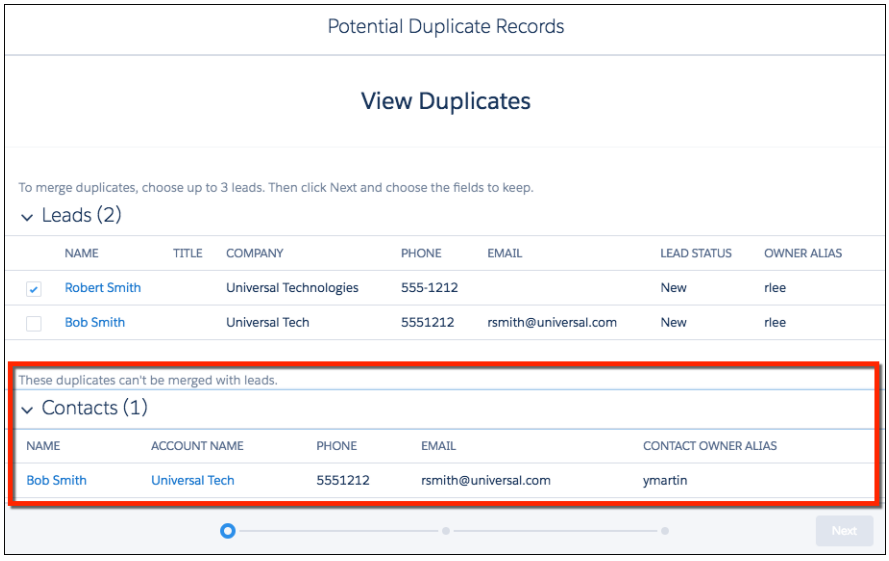
AUSGABEN

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

Die Komponente "Mögliche Duplikate" zeigt eine Nachricht auf Datensatzstartseiten in Lightning Experience an. (Sie können auch eine temporäre Toast-Meldung hinzufügen oder zu einer solchen Meldung wechseln.)



Durch Klicken auf "Duplikate anzeigen" wird angezeigt, dass der Lead-Datensatz durch einen anderen Lead plus einen Kontakt dupliziert wird.



Ein Mitarbeiter mit der Berechtigung zum Zusammenführen von Duplikaten kann Datensätze für dasselbe Objekt zusammenführen.

SIEHE AUCH:

Ermitteln von Duplikaten über Kontakte und Leads hinweg mithilfe von Standardregeln

Einfacheres Verarbeiten möglicher Duplikate in Lightning Experience

Die Art und Weise, wie Vertriebsmitarbeiter beim Erstellen oder Bearbeiten eines Datensatzes in Bezug auf doppelte Accounts, Kontakte und Leads von Lightning Experience gewarnt werden, wurde geändert. Beim Erstellen oder Bearbeiten zeigen Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 allesamt eine neue anpassbare Warnmeldung.

AUSGABEN

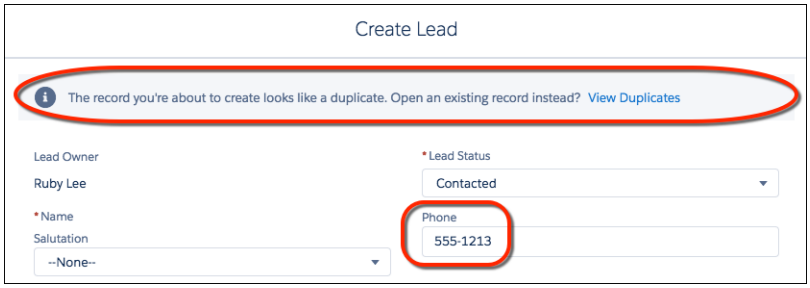
Verfügbarkeit: Lightning Experience, Salesforce Classic und Salesforce1

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

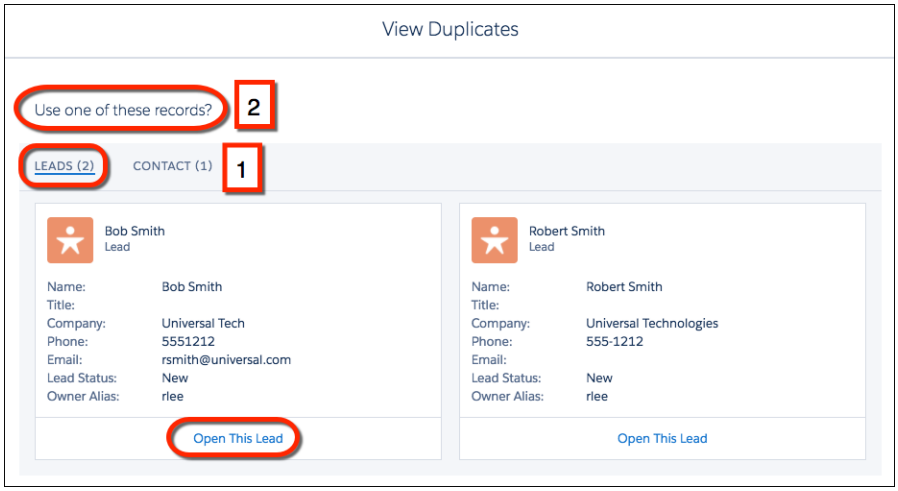
Optimierte Handhabung möglicher Duplikate in Lightning Experience

Wenn ein Vertriebsmitarbeiter einen Datensatz in Lightning Experience erstellt oder bearbeitet, verarbeitet Salesforce Duplikate in Abhängigkeit von den Duplikatsregeln unterschiedlich. Sie können Vertriebsmitarbeiter warnen, wenn diese ein Duplikat erstellen, oder neue Duplikate grundsätzlich blockieren. Der neue optimierte Flow in Lightning Experience ist weniger repetitiv und der Vorgang kann mit weniger Klicks ausgeführt werden.

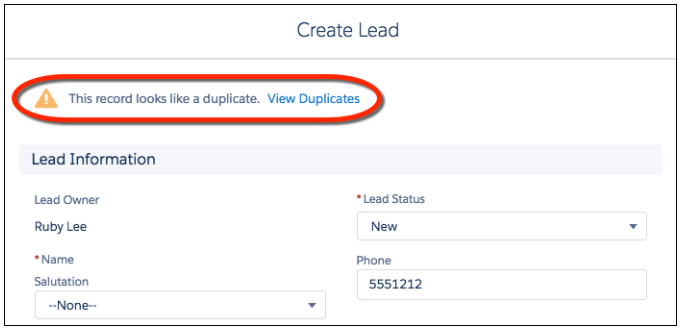
Angenommen, ein Vertriebsmitarbeiter beginnt mit der Erstellung eines Datensatzes und gibt dabei eine Telefonnummer ein, die mit einer bereits in Salesforce vorhandenen Nummer übereinstimmt. Daraufhin wird in Salesforce eine Nachricht mit einem Link angezeigt. Der Vertriebsmitarbeiter hat die Möglichkeit, den neuen Datensatz zu speichern oder auf **Duplikate anzeigen** zu klicken, um die bestehenden Datensätze anzuzeigen.



In diesem Beispiel werden mit dem neuen Datensatz zwei Leads und ein Kontakt dupliziert (1) und in Lightning Experience wird der neue standardmäßige anpassbare Warnhinweis angezeigt (2).



Wenn Sie das Erstellen von Duplikaten für Vertriebsmitarbeiter blockieren, anstatt eine Warnmeldung anzuzeigen, können diese Duplikate zwar durch Klicken auf die entsprechende Option anzeigen, aber kein neues Duplikat speichern.



Neue Duplikatwarnung in Lightning Experience, Salesforce Classic und Salesforce1

Wenn Sie die Duplikatwarnmeldung vor der Einführung der Version Summer '17 angepasst haben, wird diese nicht geändert. Andernfalls wird in Salesforce der neue anpassbare Warnhinweis "Soll einer dieser Datensätze verwendet werden?" angezeigt. Der Teil der Duplikatwarnmeldung, der zuvor nicht angepasst werden konnte – "Meinten Sie einen dieser Datensätze?" –, wurde entfernt.

Kostenlose Bewertung vor der Investition in Datenpakete

Auf AppExchange können Sie Pakete von Branchendaten erwerben, um Ihre Salesforce-Accounts, -Leads und andere Daten zu erweitern. Führen Sie vor dem Erwerb eines Pakets eine kostenlose Datenbewertung durch, um sicherzustellen, dass die Daten im Paket für Ihr Unternehmen von Wert sind.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Jeder Salesforce-Administrator in Ihrem Unternehmen kann Datenbewertungen ausführen und unter "Setup" darauf zugreifen.

AUSGABEN

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

1. Installieren Sie das Paket.

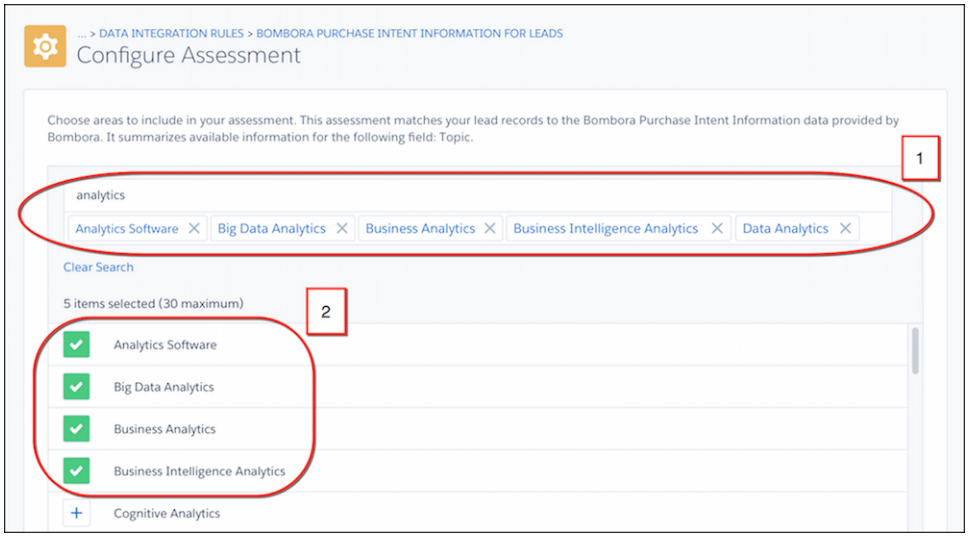
   In AppExchange wird von Bombora derzeit ein Paket angeboten, das die Datenbewertung unterstützt.

   Nach der Installation des Datenpakets erhalten Sie in der Anwendung und per E-Mail eine entsprechende Benachrichtigung. Die Benachrichtigungen enthalten Links zu den im Paket enthaltenen Datenintegrationsregeln.

2. Konfigurieren Sie Ihre Bewertung, indem Sie die Bereiche des Pakets auswählen, die Sie interessieren.

   Geben Sie unter "Setup" im Feld Schnellsuche den Text `Datenintegrationsregeln` ein. Klicken Sie auf die im Paket enthaltenen Regeln und anschließend auf **Konfigurieren**.

   Nehmen wir beispielsweise an, dass Sie ein Analyseprodukt verkaufen: Durch eine Suche nach "Analysen" werden die im Paket enthaltenen Bereiche gefiltert (1). Wählen Sie die Elemente aus, die Sie in die Bewertung aufnehmen möchten (2).



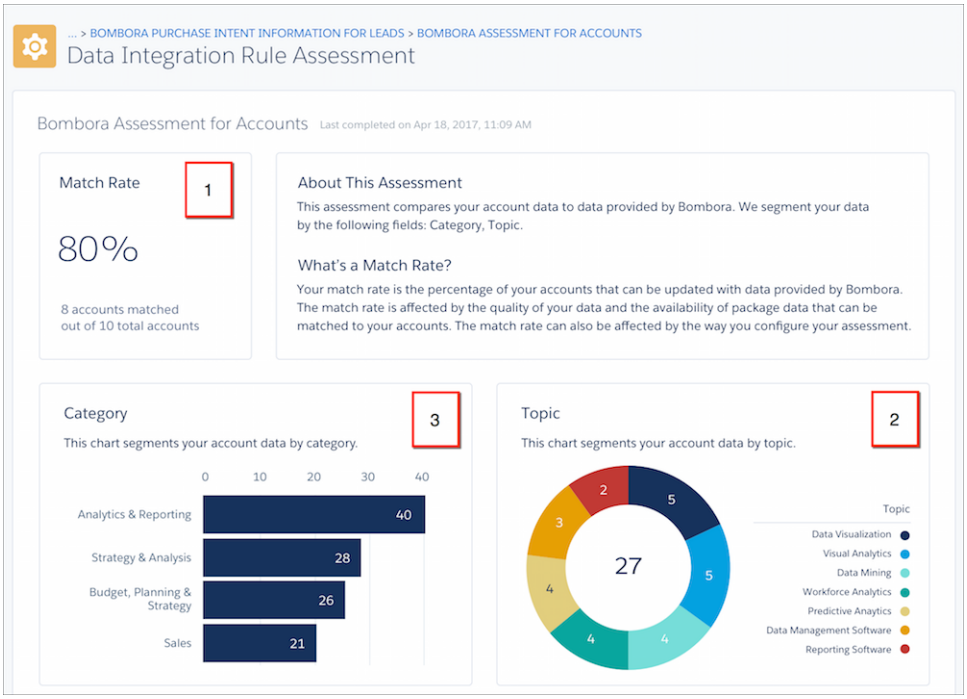
   Es müssen nicht mehrere Regeln konfiguriert werden: Alle Regeln in einem Paket verwenden eine Konfiguration. In einigen Paketen können die Regeln nicht konfiguriert werden.

3. Führen Sie die Bewertung aus.

   Wenn Ihre Bewertung fertig ist, erhalten Sie in der Anwendung und per E-Mail eine entsprechende Benachrichtigung. Für jede Regel führen Sie eine separate Bewertung aus und jede Bewertung deckt ein einzelnes Feld in den Paketdaten ab.

   Ihre Bewertung enthält eine Übereinstimmungsquote. Dies ist der Prozentsatz Ihrer Datensätze, die Datensätzen im Datenpaket zugeordnet werden können (1). Zudem werden die mit den Paketdaten verglichenen Daten anhand der von Ihnen in der Konfiguration ausgewählten Bereiche segmentiert. Einige Bewertungen enthalten mehrere Diagramme, je nach Beschaffenheit der Daten.

   In diesem Beispiel werden die Daten durch die Bewertung nicht nur anhand der ausgewählten Produktbereiche (2), sondern auch nach Produktkategorie segmentiert (3).



SIEHE AUCH:

Externer Link: Intent-Daten von Bombora auf AppExchange

Google-Integration: Allgemeine Verfügbarkeit für Lightning für Gmail und Lightning Sync

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das Warten hat ein Ende: Richten Sie Ihre Google-Integrationsprodukte ein, die jetzt allgemein verfügbar sind. Mit Lightning für Gmail können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Wenn Sie Lightning Sync für Google einführen, haben die Vertriebsmitarbeiter zudem die Möglichkeit, Kontakte zwischen Gmail und Salesforce sowie Ereignisse aus Google Kalender mit Salesforce zu synchronisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Gmail: Allgemeine Verfügbarkeit und verbesserte Effizienz

Lightning für Gmail ist jetzt allgemein verfügbar und sorgt mit den neuesten Funktionen für eine erhebliche Produktivitätssteigerung in Ihrem Team. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie die Group Edition oder die Professional Edition verwenden, ist Lightning für Gmail innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Summer '17 verfügbar. Ansonsten gibt es keine Wartezeit. Sie können Lightning für Gmail in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Lightning Sync für Google: Bidirektionale Synchronisierung von Kontakten, allgemeine Verfügbarkeit

Lassen Sie Ihre Teams produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte zur Synchronisierung zwischen Google Kontakte und Salesforce und Ihre Ereignisse zur Synchronisierung von Google Kalender mit Salesforce einrichten.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Lightning für Gmail: Allgemeine Verfügbarkeit und verbesserte Effizienz

Lightning für Gmail ist jetzt allgemein verfügbar und sorgt mit den neuesten Funktionen für eine erhebliche Produktivitätssteigerung in Ihrem Team. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie die Group Edition oder die Professional Edition verwenden, ist Lightning für Gmail innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Summer '17 verfügbar. Ansonsten gibt es keine Wartezeit. Sie können Lightning für Gmail in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Gmail auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Gmail wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Angemeldet bleiben in Lightning für Gmail

Mitarbeiter können sich mit weniger Unterbrechungen der Arbeit an Salesforce-Datensätzen widmen. Lightning für Gmail speichert nun die Salesforce-Anmeldeinformationen der Vertriebsmitarbeiter nach der ersten Authentifizierung. Mitarbeiter müssen sich beim Arbeiten in Gmail nicht jedes Mal bei Lightning für Gmail anmelden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Gmail nun die Anhänge auswählen, die sie Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Halten Sie Salesforce-Ereignisse auf dem aktuellen Stand

Lassen Sie Ihre Salesforce-Ereignisse nicht veralten. Wenn Sie Lightning für Gmail und Lightning Sync für Mitarbeiter einrichten, können Sie eine Option auswählen, mit der Ereignisaktualisierungen synchronisiert werden. Wenn Ihre Mitarbeiter eine Verknüpfung mit einem Ereignis herstellen, werden auf diese Weise nachträgliche Änderungen an diesem Ereignis aus dem Google Kalender mit Salesforce synchronisiert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Bezeichnung, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Gmail wird E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, eine Bezeichnung hinzugefügt. Damit diese E-Mails in Gmail schnell zu erkennen sind oder um nach dieser Bezeichnung zu filtern, können Mitarbeiter der Kategorie eine eindeutige Farbe zuweisen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Integrieren von Gmail mit Salesforce

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Entwerfen einer E-Mail oder Antwort können Mitarbeiter relevante Accounts, Opportunities, Kundenvorgänge oder benutzerdefinierte Objekte auswählen, um die E-Mail damit zu verknüpfen. Lightning für Gmail verknüpft die E-Mail mit dem ausgewählten Datensatz sowie allen Kontakten, Leads und Benutzern mit einem übereinstimmenden Datensatz in Salesforce. Mitarbeiter können eine E-Mail auch nur mit den Einzelpersonen verknüpfen, die im Abschnitt "Personen" von Lightning für Gmail angezeigt werden.

Wenn Sie diese Funktion einrichten möchten, überprüfen Sie auf der Seite mit den Einstellungen von Lightning für Gmail, ob "Erweiterte E-Mail" und "E-Mail-zu-Salesforce" in Ihrer Organisation aktiviert sind.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Verknüpfen von E-Mails aus Gmail mit Salesforce

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Gmail auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Gmail wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen für Ihre E-Mail-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Hinzufügen von Anhängen aus Gmail in Salesforce

Angemeldet bleiben in Lightning für Gmail

Mitarbeiter können sich mit weniger Unterbrechungen der Arbeit an Salesforce-Datensätzen widmen. Lightning für Gmail speichert nun die Salesforce-Anmeldeinformationen der Vertriebsmitarbeiter nach der ersten Authentifizierung. Mitarbeiter müssen sich beim Arbeiten in Gmail nicht jedes Mal bei Lightning für Gmail anmelden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Gmail nun die Anhänge auswählen, die sie Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Die Gmail™-Anhänge Ihrer Mitarbeiter werden als Salesforce-Dateien und nicht als Anhänge hochgeladen. Stellen Sie daher sicher, dass die Mitarbeiter in ihren Datensatzlayouts über Zugriff auf Dateien verfügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Themenliste "Dateien" zu Seitenlayouts

Halten Sie Salesforce-Ereignisse auf dem aktuellen Stand

Lassen Sie Ihre Salesforce-Ereignisse nicht veralten. Wenn Sie Lightning für Gmail und Lightning Sync für Mitarbeiter einrichten, können Sie eine Option auswählen, mit der Ereignisaktualisierungen synchronisiert werden. Wenn Ihre Mitarbeiter eine Verknüpfung mit einem Ereignis herstellen, werden auf diese Weise nachträgliche Änderungen an diesem Ereignis aus dem Google Kalender mit Salesforce synchronisiert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Auswählen der mit Salesforce zu synchronisierenden Google Kalender-Ereignisse

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Bezeichnung, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Gmail wird E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, eine Bezeichnung hinzugefügt. Damit diese E-Mails in Gmail schnell zu erkennen sind oder um nach dieser Bezeichnung zu filtern, können Mitarbeiter der Kategorie eine eindeutige Farbe zuweisen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Google: Bidirektionale Synchronisierung von Kontakten, allgemeine Verfügbarkeit

Lassen Sie Ihre Teams produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte zur Synchronisierung zwischen Google Kontakte und Salesforce und Ihre Ereignisse zur Synchronisierung von Google Kalender mit Salesforce einrichten.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Synchronisieren von Kontakten zwischen Salesforce und Google Kontakte

Nun werden Kontakte zwischen Google Kontakte und Salesforce in beiden Richtungen synchronisiert. Richten Sie für Ihre Mitarbeiter eine bidirektionale Synchronisierung ein, damit sie Kontakte in der Anwendung erstellen und bearbeiten können, die für sie am bequemsten ist: Gmail oder Salesforce.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Produktiveres Arbeiten mit Lightning Sync (allgemein verfügbar)

Das Warten hat ein Ende! Lightning Sync für Google ist allgemein verfügbar und da! Wenn Sie Ihre Mitarbeiter so einrichten, dass Kontakte und Ereignisse zwischen ihrem G Suite-Account und Salesforce synchronisiert werden, geben Sie ihnen die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, während Sie gleichzeitig Ihren Beitrag leisten und die Akzeptanz von Salesforce in Ihrem Team fördern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Auswählen der mit Salesforce zu synchronisierenden Google Kalender-Ereignisse

Mitarbeiter haben Unmengen von Terminen in ihren Kalendern, aber nur ein Bruchteil dieser Ereignisse enthält wertvolle Daten, die die Mitarbeiter in Salesforce nachverfolgen möchten. Wenn Sie für Mitarbeiter Lightning für Gmail und Lightning Sync einrichten, können sie nun auswählen, welche Google Kalender-Ereignisse mit Salesforce synchronisiert werden sollen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Google® Kontakte und Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen dem G Suite-Account Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Synchronisieren von Kontakten zwischen Salesforce und Google Kontakte

Nun werden Kontakte zwischen Google Kontakte und Salesforce in beiden Richtungen synchronisiert. Richten Sie für Ihre Mitarbeiter eine bidirektionale Synchronisierung ein, damit sie Kontakte in der Anwendung erstellen und bearbeiten können, die für sie am bequemsten ist: Gmail oder Salesforce.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wenn Sie Kontakte für die Synchronisierung zwischen Google Kontakte und Salesforce einrichten möchten, richten Sie die Kontakte zunächst so ein, dass sie vom G Suite-Account Ihres Unternehmens mit Salesforce synchronisiert werden. Wählen Sie dann in den Lightning Sync-Konfigurationen Ihrer Mitarbeiter die Option **In beide Richtungen synchronisieren** für Kontakte aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vorbereiten Ihres G Suite-Accounts für Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Definieren der Einstellungen von Lightning Sync für Google für Mitarbeiter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Vorbereiten Ihres Google for Work-Accounts für die Kommunikation mit Salesforce:

- Die Rolle "Inhaber" für den Google for Work-Account Ihres Unternehmens, die Ihnen administrative Berechtigungen erteilt

Zugreifen auf das Lightning Sync-Setup in Salesforce:

- Anwendung anpassen

Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Lightning Sync-Konfigurationen:

- Exchange-Konfigurationen verwalten UND Benutzer verwalten

Produktiveres Arbeiten mit Lightning Sync (allgemein verfügbar)

Das Warten hat ein Ende! Lightning Sync für Google ist allgemein verfügbar und da! Wenn Sie Ihre Mitarbeiter so einrichten, dass Kontakte und Ereignisse zwischen ihrem G Suite-Account und Salesforce synchronisiert werden, geben Sie ihnen die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, während Sie gleichzeitig Ihren Beitrag leisten und die Akzeptanz von Salesforce in Ihrem Team fördern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Mit Lightning Sync können Mitarbeiter auch auf ihrer bevorzugten Plattform arbeiten, da neue und aktualisierte Kontakte und Ereignisse unabhängig davon synchronisiert werden, ob die Mitarbeiter an ihren Schreibtischen oder auf ihren mobilen Geräten arbeiten.

Sehen Sie in der Salesforce-Hilfe nach, um mehr darüber zu erfahren, ob Lightning Sync für Google für Ihr Unternehmen geeignet ist und wie Sie mit der Arbeit mit dem Produkt beginnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Vorbereiten Ihres Google for Work-Accounts für die Kommunikation mit Salesforce:

- Die Rolle "Inhaber" für den Google for Work-Account Ihres Unternehmens, die Ihnen administrative Berechtigungen erteilt

Zugreifen auf das Lightning Sync-Setup in Salesforce:

- Anwendung anpassen

Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Lightning Sync-Konfigurationen:

- Exchange-Konfigurationen verwalten

  UND

  Benutzer verwalten

Auswählen der mit Salesforce zu synchronisierenden Google Kalender-Ereignisse

Mitarbeiter haben Unmengen von Terminen in ihren Kalendern, aber nur ein Bruchteil dieser Ereignisse enthält wertvolle Daten, die die Mitarbeiter in Salesforce nachverfolgen möchten. Wenn Sie für Mitarbeiter Lightning für Gmail und Lightning Sync einrichten, können sie nun auswählen, welche Google Kalender-Ereignisse mit Salesforce synchronisiert werden sollen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wenn Mitarbeiter Google-Ereignisse mithilfe von Lightning für Gmail mit Salesforce verknüpfen, werden in Google Kalender vorgenommene Änderungen als Bonus zu Salesforce zurücksynchronisiert, wodurch wichtige Salesforce-Ereignisse automatisch auf dem aktuellen Stand bleiben.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Lightning Sync-Konfigurationen:

- Exchange-Konfigurationen verwalten UND Benutzer verwalten

Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Google-Ereignisse für die Synchronisierung mit Salesforce auszuwählen.

1. Aktivieren Sie Lightning für Gmail für Ihre Mitarbeiter, sofern dies noch nicht geschehen ist.
2. Informieren Sie Ihre Mitarbeiter, dass Ereignisse, die sie mithilfe von Lightning für Gmail mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen, von nun an mit Salesforce synchronisiert werden. Die Mitarbeiter sollten Ereignisfelder, die synchronisiert werden (Datum, Uhrzeit, Betreff oder Beschreibung), in Google Kalender und nicht in Salesforce bearbeiten. So wird verhindert, dass die Änderungen in Salesforce von Lightning Sync überschrieben werden.

3. Aktivieren Sie die Funktion in den Lightning Sync-Konfigurationen Ihrer Mitarbeiter. Wählen Sie unter "Angeben, welche Google-Ereignisse mit Salesforce synchronisiert werden sollen" die Option **Von Benutzern ausgewählte Ereignisse** aus.

SIEHE AUCH:

Halten Sie Salesforce-Ereignisse auf dem aktuellen Stand

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Synchronisieren von Ereignissen von Microsoft® oder Google mit Salesforce(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Definieren der Einstellungen von Lightning Sync für Google für Mitarbeiter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Google® Kontakte und Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen dem G Suite-Account Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Microsoft®-Integration: Weitere Verbesserungen, erhöhte Produktivität

Helfen Sie Mitarbeitern dabei, die Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. In Lightning für Outlook sind nun mehr Funktionen wie E-Mail-Erfahrung und E-Mail-Vorlagen integriert. Mitarbeiter können sogar noch mehr Salesforce-Inhalte mit dem Komfort von Microsoft Outlook® nutzen. Und für Benutzer von Microsoft Office 365® und Lightning Experience kann Lightning Sync nun Ereignisse von Mitarbeitern in beide Richtungen zwischen ihren Microsoft- und Salesforce-Kalendern synchronisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Outlook: Verbesserte Effizienz und Integration in Salesforce

Erleben Sie, wie Ihre Mitarbeiter ihre Effizienz mit den neuesten Funktionen steigern. Mit der neuen Verankerungsoption bleibt Lightning für Outlook geöffnet, damit die Mitarbeiter ihre E-Mails schneller bearbeiten können. Mitarbeiter können ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie diese E-Mails aufpeppen und schnell mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen möchten, verwenden Sie "Erweiterte E-Mail" mit Lightning für Outlook. Sie können Lightning für Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Bidirektionale Ereignissynchronisierung und bessere Kalenderintegration

Lassen Sie Ihr Team produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte und Ereignisse so einrichten, dass sie bidirektional zwischen Microsoft Exchange und Salesforce synchronisiert werden. Und helfen Sie Ihren Teams dabei, den Salesforce-Kalender optimal zu nutzen, indem Sie einige Funktionen einrichten, die ausschließlich für Lightning Sync verwendet werden können. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft® Office 365® und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

Das installierbare Microsoft®-Integrationsprodukt ist weiterhin für Vertriebsteams verfügbar, die ältere Versionen der Microsoft-Anwendungen verwenden. Wenn Sie jedoch die Systemanforderungen für unsere aktuellen Microsoft-Integrationen, Lightning für Outlook und Lightning Sync erfüllen, sollten Sie jetzt zu diesen Produkten migrieren. Auf diese Weise können Sie die neuesten Funktionen nutzen und vermeiden künftig manuelle Upgrades. Und wenn Sie die Systemanforderungen für unsere Produkte der nächsten Generation nicht erfüllen und Service-Unterbrechungen vermeiden möchten, informieren Sie sich über die ausstehenden Änderungen bei den Systemanforderungen von Salesforce for Outlook.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erweiterter Seriendruck: Einfachere Einrichtung und Unterstützung für mehr Microsoft® Word-Dateitypen

Mit dem erweiterten Seriendruck können Mitarbeiter Word-Dokumente als Seriendruck mit Daten aus Kontakten, Leads und anderen Salesforce-Datensätzen generieren. Da beim erweiterten Seriendruck Word-Dokumente generiert werden, können Mitarbeiter den Seriendruckinhalt in einem beliebigen Format an potenzielle Kunden und Bestandskunden senden. Mitarbeiter können Briefe senden, Etiketten erstellen oder Mitteilungen an E-Mails anhängen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

Lightning für Outlook: Verbesserte Effizienz und Integration in Salesforce

Erleben Sie, wie Ihre Mitarbeiter ihre Effizienz mit den neuesten Funktionen steigern. Mit der neuen Verankerungsoption bleibt Lightning für Outlook geöffnet, damit die Mitarbeiter ihre E-Mails schneller bearbeiten können. Mitarbeiter können ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie diese E-Mails aufpeppen und schnell mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen möchten, verwenden Sie "Erweiterte E-Mail" mit Lightning für Outlook. Sie können Lightning für Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbar mit Sales Cloud, Service Cloud und Force.com in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verankern von Lightning für Outlook zum Steigern der Effizienz

Erinnern Sie sich noch, dass Mitarbeiter Lightning für Outlook jedes Mal öffnen mussten, wenn sie von einer E-Mail zur nächsten wechselten? Das ist nicht immer bequem. Aus diesem Grund kann Lightning für Outlook nun verankert werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic und erfordert momentan Microsoft® Outlook® 2016 unter dem Betriebssystem Windows.

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Outlook auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Outlook wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Outlook nun die Anhänge auswählen, die sie Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"

Aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Outlook, damit Ihre Mitarbeiter E-Mails schneller und einfacher mit relevanten Salesforce-Datensätzen verknüpfen können. Als Bonus wird das Erscheinungsbild der zugeordneten E-Mails in Salesforce beibehalten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

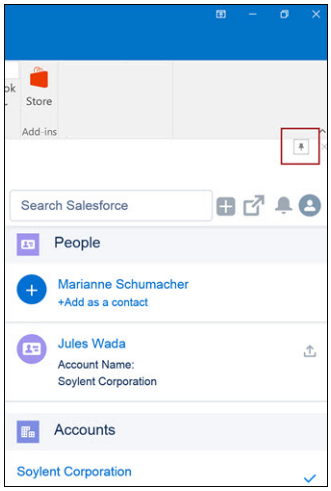
Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Kategorie, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Outlook werden alle E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, einer Kategorie hinzugefügt. Mitarbeiter sollten die Kategorie der Kategorieliste in Outlook® hinzufügen, um diese E-Mails in Outlook® schnell zu identifizieren oder nach dieser Kategorie zu filtern. Damit sie möglichst auffällig sind, können Mitarbeiter den Kategorien eine Farbe zuweisen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verankern von Lightning für Outlook zum Steigern der Effizienz

Erinnern Sie sich noch, dass Mitarbeiter Lightning für Outlook jedes Mal öffnen mussten, wenn sie von einer E-Mail zur nächsten wechselten? Das ist nicht immer bequem. Aus diesem Grund kann Lightning für Outlook nun verankert werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic und erfordert momentan Microsoft® Outlook® 2016 unter dem Betriebssystem Windows.

Wenn Lightning für Outlook verankert ist und Mitarbeiter eine andere E-Mail auswählen, bleibt es geöffnet und wird so aktualisiert, dass die für die neu ausgewählte E-Mail relevanten Datensätze angezeigt werden. Auf diese Weise können Ihre Mitarbeiter ohne Unterbrechung weiterarbeiten.



Wichtig: Für die Verwendung dieser Funktion müssen die Mitarbeiter über den Microsoft Store ein Upgrade auf die aktuellen Versionen von Microsoft Outlook 2016 vornehmen.

- Mitarbeiter, die Office mit den Kanälen "Aktuell" oder "Office-Insider" verwenden, benötigen Outlook 2016 Build 7668.2000 oder höher.
- Mitarbeiter, die Office mit dem Kanal "Verzögert" verwenden, benötigen Outlook 2016 Build 7900 oder höher.

Wenden Sie sich an Ihren Microsoft- oder IT-Administrator, um Hilfe bei der Outlook-Aktualisierung zu erhalten.

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce-Datensätzen beim Verfassen

Teammitglieder müssen nicht warten, bis sie ihre E-Mails gesendet haben, oder zwischen ihren E-Mail-Ordnern wechseln, um E-Mails mit Salesforce zu verknüpfen. Mitarbeiter können E-Mails bereits beim Verfassen mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Entwerfen einer E-Mail oder Antwort können Mitarbeiter relevante Accounts, Opportunities, Kundenvorgänge oder benutzerdefinierte Objekte auswählen, um die E-Mail damit zu verknüpfen. Lightning für Outlook verknüpft die E-Mail mit dem ausgewählten Datensatz sowie allen E-Mail-Empfängern mit einem übereinstimmenden Datensatz in Salesforce. Mitarbeiter können eine E-Mail auch nur mit den Einzelpersonen verknüpfen, die im Abschnitt "Personen" von Lightning für Outlook angezeigt werden.

Wenn Sie diese Funktion einrichten möchten, überprüfen Sie auf der Seite mit den Einstellungen von Lightning für Outlook, ob "Erweiterte E-Mail" und "E-Mail-zu-Salesforce" in Ihrer Organisation aktiviert sind.

Schnelleres und konsistenteres Arbeiten mit Lightning-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter können ihre tägliche Korrespondenz von nun an ganz schnell erledigen. Egal, ob sie potenziellen Kunden oder Bestandskunden schreiben, Mitarbeiter können E-Mails mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellen. Mitarbeiter können in Salesforce E-Mail-Vorlagen erstellen, die auf Ihre unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen ausgerichtet sind. Wenn die Mitarbeiter zum Senden einer E-Mail bereit sind, rufen sie die Vorlage in Lightning für Outlook auf und passen den Inhalt nach Bedarf an. Die Mitarbeiter können auch Briefvorlagenfelder verwenden, um Salesforce-Datensatzdetails einzufügen. Durch die Verwendung von Lightning für Outlook wird außerdem sichergestellt, dass Ihr Team Ihren Kunden konsistente Nachrichten sendet.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen für Ihre E-Mail-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Auswählen beizubehaltender Anhänge

Nicht alle E-Mail-Anhänge sind gleichermaßen wichtig. Daher können Mitarbeiter in Lightning für Outlook nun die Anhänge auswählen, die sie Salesforce-Datensätzen hinzufügen möchten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Die Outlook-Anhänge Ihrer Mitarbeiter werden als Salesforce-Dateien und nicht als Anhänge hochgeladen. Stellen Sie daher sicher, dass die Mitarbeiter in ihren Datensatzlayouts über Zugriff auf Dateien verfügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Themenliste "Dateien" zu Seitenlayouts

Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"

Aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Outlook, damit Ihre Mitarbeiter E-Mails schneller und einfacher mit relevanten Salesforce-Datensätzen verknüpfen können. Als Bonus wird das Erscheinungsbild der zugeordneten E-Mails in Salesforce beibehalten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

"Erweiterte E-Mail" bietet folgende Möglichkeiten:

- Mitarbeiter können eine E-Mail mit einem einzigen Mausklick mit allen relevanten Kontakten, Leads und Benutzern verknüpfen.
- Wenn Mitarbeiter eine E-Mail mit relevanten Accounts, Opportunities, Kundenvorgängen oder benutzerdefinierten Objekten verknüpfen, werden alle Kontakte, Leads und Benutzer aus der E-Mail in Lightning für Outlook auch automatisch verknüpft.
- Bei verknüpften E-Mails wird die HTML-Formatierung beibehalten, sodass sie in Salesforce dasselbe Erscheinungsbild wie in Outlook™ aufweisen.

Damit Sie diese Funktion einrichten können, überprüfen Sie zunächst, ob "Erweiterte E-Mail" für Ihre Organisation aktiviert ist. Anschließend aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" über die Seite mit den Einstellungen für Lightning für Outlook. Bevor Sie "Erweiterte E-Mail" für Lightning für Outlook aktivieren, sind einige Überlegungen zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Lightning für Outlook mit erweitertem Seriendruck (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Identifizieren von mit Salesforce-Datensätzen verknüpften E-Mails

Möchten Ihre Mitarbeiter auf einfache Weise herausfinden, welche E-Mails sie mit Salesforce verknüpft haben? Es gibt eine Kategorie, die genau diese Funktion erfüllt. In Lightning für Outlook werden alle E-Mails, die mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind, einer Kategorie hinzugefügt. Mitarbeiter sollten die Kategorie der Kategorieliste in Outlook® hinzufügen, um diese E-Mails in Outlook® schnell zu identifizieren oder nach dieser Kategorie zu filtern. Damit sie möglichst auffällig sind, können Mitarbeiter den Kategorien eine Farbe zuweisen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Bidirektionale Ereignissynchronisierung und bessere Kalenderintegration

Lassen Sie Ihr Team produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte und Ereignisse so einrichten, dass sie bidirektional zwischen Microsoft Exchange und Salesforce synchronisiert werden. Und helfen Sie Ihren Teams dabei, den Salesforce-Kalender optimal zu nutzen, indem Sie einige Funktionen einrichten, die ausschließlich für Lightning Sync verwendet werden können. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft® Office 365® und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen zwischen Microsoft® Office 365® und Salesforce

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, indem Sie ihre Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen Microsoft und Salesforce synchronisiert werden. Mitarbeiter können Besprechungen in beiden Anwendungen erstellen und bearbeiten und Sie können die Akzeptanz von Salesforce fördern, indem Sie Ihren Mitarbeitern das Verknüpfen wichtiger Besprechungen mit ihren Datensätzen erleichtern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen

Da Organisatoren von Besprechungen potenzielle Kunden, Bestandskunden und Kollegen nun über Lightning Experience und Salesforce1 zu geplanten Besprechungen einladen können, können Mitarbeiter die Details von Teilnehmern und ihre Antworten in beiden Systemen anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Microsoft®-Kontakte und -Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen Microsoft-Kalendern Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen zwischen Microsoft® Office 365® und Salesforce

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zeit sparen und unnötige Dateneingaben vermeiden, indem Sie ihre Ereignisse so einrichten, dass sie zwischen Microsoft und Salesforce synchronisiert werden. Mitarbeiter können Besprechungen in beiden Anwendungen erstellen und bearbeiten und Sie können die Akzeptanz von Salesforce fördern, indem Sie Ihren Mitarbeitern das Verknüpfen wichtiger Besprechungen mit ihren Datensätzen erleichtern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Die Möglichkeit zum Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen wurde für Kunden entwickelt, die Folgendes verwenden:

- Microsoft Office 365 für die Kalenderanforderungen Ihres Unternehmens
- Lightning Experience und Salesforce1 zum Erstellen oder Bearbeiten von Salesforce-Ereignissen, da in Salesforce Classic erstellte oder bearbeitete Ereignisse nicht mit Microsoft Office 365 synchronisiert werden

Wenn diese Beschreibung den Nagel auf den Kopf trifft, können Sie mit dem Synchronisieren der Ereignisse Ihrer Mitarbeiter in beide Richtungen beginnen. Stellen Sie zunächst sicher, dass Sie Lightning Sync mit einer OAuth 2.0-Verbindung zu Microsoft Exchange eingerichtet haben. Wählen Sie dann in den Lightning Sync-Konfigurationen Ihrer Mitarbeiter die Option **In beide Richtungen synchronisieren** für Ereignisse aus.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Vorbereiten von Exchange Online für die Kommunikation mit Salesforce:

- Globaler Administratorzugriff auf den Office 365-Account Ihres Unternehmens

Zugreifen auf das Lightning Sync-Setup in Salesforce:

- Anwendung anpassen

Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Lightning Sync-Konfigurationen:

- Exchange-Konfigurationen verwalten UND Benutzer verwalten

Beachten Sie, dass durch das Auswählen von "In beide Richtungen synchronisieren" einige Kalenderfunktionen in Salesforce Classic eingeschränkt sind. Weitere Informationen finden Sie unter "Überlegungen zu Lightning Sync" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Herstellen einer Verbindung zwischen Salesforce und Microsoft® Exchange mit OAuth 2.0(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Definieren der Einstellungen von Lightning Sync für Microsoft® Exchange für Mitarbeiter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Lightning Sync(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen

Da Organisatoren von Besprechungen potenzielle Kunden, Bestandskunden und Kollegen nun über Lightning Experience und Salesforce1 zu geplanten Besprechungen einladen können, können Mitarbeiter die Details von Teilnehmern und ihre Antworten in beiden Systemen anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderung sind außerdem Microsoft Office 365 und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie das Anzeigen, Einladen und Verwalten von Ereignisteilnehmern für Ihre Mitarbeiter einrichten und wie diese Funktion in Lightning Sync verwendet werden kann. Informieren Sie sich dazu in den Versionshinweisen zu Summer '17 im Abschnitt "Kalender" unter "Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce".

SIEHE AUCH:

- Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce
- Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Vorbereiten von Exchange Online für die Kommunikation mit Salesforce:

- Globaler Administratorzugriff auf den Office 365-Account Ihres Unternehmens

Erforderliche Benutzerberechtigungen für den Zugriff auf das Lightning Sync-Setup in Salesforce:

- Anwendung anpassen

Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Lightning Sync-Konfigurationen:

- Exchange-Konfigurationen verwalten UND Benutzer verwalten

Microsoft®-Kontakte und -Ereignisse werden öfter synchronisiert

Wenn Salesforce schneller ist, können Sie und Ihre Mitarbeiter auch schneller sein. Es wurden einige Änderungen vorgenommen, damit Kontakte und Ereignisse zwischen Microsoft-Kalendern Ihrer Mitarbeiter und Salesforce häufiger synchronisiert werden. Kein Setup erforderlich – Sie können sich zurücklehnen, während Ihre Mitarbeiter von einer verbesserten Synchronisierung profitieren. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

Das installierbare Microsoft®-Integrationsprodukt ist weiterhin für Vertriebsteams verfügbar, die ältere Versionen der Microsoft-Anwendungen verwenden. Wenn Sie jedoch die Systemanforderungen für unsere aktuellen Microsoft-Integrationen, Lightning für Outlook und Lightning Sync erfüllen, sollten Sie jetzt zu diesen Produkten migrieren. Auf diese Weise können Sie die neuesten Funktionen nutzen und vermeiden künftig manuelle Upgrades. Und wenn Sie die Systemanforderungen für unsere Produkte der nächsten Generation nicht erfüllen und Service-Unterbrechungen vermeiden möchten, informieren Sie sich über die ausstehenden Änderungen bei den Systemanforderungen von Salesforce for Outlook.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Diese Funktion kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wichtige Aktualisierung erforderlich für die weitere Verwendung von Salesforce for Outlook

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab Juli 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Zu diesem Zeitpunkt deaktiviert Salesforce das Sicherheitsverschlüsselungsprotokoll TLS 1.0, und Version 2.9.3 und frühere Versionen von Salesforce for Outlook funktionieren dann nicht mehr. Mitarbeiter, die mit diesen Versionen arbeiten, können weder ihre Microsoft® Outlook®-Elemente mit Salesforce synchronisieren noch mit ihren Salesforce-Datensätzen im seitlichen Bereich arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebsteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor Juli lösen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Einstellung von Microsoft® Outlook® 2007 rückt immer näher

Microsoft hat den Support über das zuvor angekündigte Einstellungsdatum hinaus verlängert. Um damit in Einklang zu bleiben, verlängern wir den Support auch. Die Einstellung von Outlook 2007 steht jedoch weiterhin aus und Microsoft hat sie derzeit für Oktober 2017 geplant. Damit Sie Salesforce for Outlook nach der Einstellung weiterhin verwenden können, beginnen Sie damit, Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Outlook 2016, 2013 oder 2010 zu migrieren. Andernfalls werden die Elemente der Vertriebsmitarbeiter zwischen Outlook und Salesforce nicht synchronisiert und der seitliche Bereich funktioniert nicht mehr. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Aufgeben manueller Upgrades durch Migrieren zu Lightning für Outlook und Lightning Sync

Vergleichen Sie Ihre Microsoft®-Anwendungen mit unseren Systemanforderungen, um festzustellen, ob Sie für die Migration zu unseren innovativsten Microsoft-Integrationsprodukten bereit sind. Greifen Sie auf unsere coolsten Funktionen zu. Und noch besser: Die Installation von Software gehört der Vergangenheit an. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wichtige Aktualisierung erforderlich für die weitere Verwendung von Salesforce for Outlook

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab Juli 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Zu diesem Zeitpunkt deaktiviert Salesforce das Sicherheitsverschlüsselungsprotokoll TLS 1.0, und Version 2.9.3 und frühere Versionen von Salesforce for Outlook funktionieren dann nicht mehr. Mitarbeiter, die mit diesen Versionen arbeiten, können weder ihre Microsoft® Outlook®-Elemente mit Salesforce synchronisieren noch mit ihren Salesforce-Datensätzen im seitlichen Bereich arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebsteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor Juli lösen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Stellen Sie außerdem sicher, dass ihre Mitarbeiter Anforderungen von Salesforce for Outlook bezüglich der Kompatibilität mit TLS 1.1 und 1.2 erfüllen. Wenn Sie unsicher sind, mit welcher Salesforce for Outlook-Version Ihre Mitarbeiter arbeiten, können Sie diese über Salesforce einsehen.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Vorbereiten der Benutzer auf die Weiterverwendung von Salesforce for Outlook nach dem Deaktivieren von TLS 1.0 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Vorbereiten der Benutzer auf die Weiterverwendung von Salesforce for Outlook nach dem Deaktivieren von TLS 1.0 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Nachverfolgen der Salesforce for Outlook-Versionen Ihrer Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Die Einstellung von Microsoft® Outlook® 2007 rückt immer näher

Microsoft hat den Support über das zuvor angekündigte Einstellungsdatum hinaus verlängert. Um damit in Einklang zu bleiben, verlängern wir den Support auch. Die Einstellung von Outlook 2007 steht jedoch weiterhin aus und Microsoft hat sie derzeit für Oktober 2017 geplant. Damit Sie Salesforce for Outlook nach der Einstellung weiterhin verwenden können, beginnen Sie damit, Ihre Vertriebsmitarbeiter zu Outlook 2016, 2013 oder 2010 zu migrieren. Andernfalls werden die Elemente der Vertriebsmitarbeiter zwischen Outlook und Salesforce nicht synchronisiert und der seitliche Bereich funktioniert nicht mehr. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für Salesforce for Outlook (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aufgeben manueller Upgrades durch Migrieren zu Lightning für Outlook und Lightning Sync

Vergleichen Sie Ihre Microsoft®-Anwendungen mit unseren Systemanforderungen, um festzustellen, ob Sie für die Migration zu unseren innovativsten Microsoft-Integrationsprodukten bereit sind. Greifen Sie auf unsere coolsten Funktionen zu. Und noch besser: Die Installation von Software gehört der Vergangenheit an. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning für Outlook und Lightning Sync sind wie Salesforce for Outlook, da Ihr Team damit Salesforce-Inhalt direkt in Microsoft Outlook® anzeigen, aufrufen und aktualisieren kann. Außerdem können Ihre Teams wichtige Datensätze wie Kontakte und Ereignisse synchronisieren, die sie in beiden Systemen aktualisieren.

Warum sollten Sie wechseln? Der größte Unterschied besteht darin, dass unsere Cloud-basierten Produkte keine manuellen Upgrades erfordern, wie es bei Salesforce for Outlook der Fall ist. Stattdessen werden die aktuellen Upgrades direkt übertragen. Und wenn Ihre Mitarbeiter weniger Zeit mit dem Warten von Software verbringen, können Sie dem wirklich Wichtigen mehr Zeit widmen: Kunden glücklich zu machen. Da Lightning für Outlook und Lightning Sync die aktuellen Microsoft-Anwendungen unterstützen, stellen wir weiterhin die aktuellsten und innovativsten Funktionen für diese Produkte zur Verfügung.

Und beachten Sie, dass die meisten Funktionen in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar sind, obwohl Lightning für Outlook und Lightning Sync einige Funktionen enthalten, die Lightning Experience erfordern.

Sind Sie bereit? Zuerst sollten Sie sich die Systemanforderungen für Lightning für Outlook und Lightning Sync ansehen, um sicherzustellen, dass Sie sie erfüllen. Wenn Ihr System startklar ist, lesen Sie die Produktdokumentation, um mehr über die für diese Produkte verfügbaren Funktionen zu erfahren. Sehen Sie sich schließlich die Setup- und Migrationsdokumentation an, um zu erfahren, wie Sie Ihren Teams Zugriff erteilen.

Viel Spaß beim Migrieren!

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für Lightning für Outlook(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für Lightning Sync(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Lightning für Outlook: Einrichten der Arbeit mit Salesforce in Microsoft® Outlook® für Vertriebsmitarbeiter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync für Microsoft® Exchange(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Migrieren von Salesforce for Outlook zu Lightning für Outlook und Lightning Sync(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erweiterter Seriendruck: Einfachere Einrichtung und Unterstützung für mehr Microsoft® Word-Dateitypen

Mit dem erweiterten Seriendruck können Mitarbeiter Word-Dokumente als Seriendruck mit Daten aus Kontakten, Leads und anderen Salesforce-Datensätzen generieren. Da beim erweiterten Seriendruck Word-Dokumente generiert werden, können Mitarbeiter den Seriendruckinhalt in einem beliebigen Format an potenzielle Kunden und Bestandskunden senden. Mitarbeiter können Briefe senden, Etiketten erstellen oder Mitteilungen an E-Mails anhängen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten des erweiterten Seriendrucks in Salesforce Classic ohne Hilfe durch den Kundensupport
Richten Sie den erweiterten Seriendruck ein, damit Ihre Mitarbeiter immer das richtige Markendesign verwenden, wenn sie mit potenziellen Kunden und Bestandskunden kommunizieren. Und Sie müssen sich nicht mehr an den Salesforce-Kundensupport wenden, um Zugriff auf das Produkt zu erhalten. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

Erweiterter Seriendruck unterstützt Microsoft® Word-DOCX-Dateien
Nun können Sie für Ihre Mitarbeiter Serienbriefvorlagen im DOCX-Dateiformat erstellen und beim erweiterten Seriendruck wird auch eine DOCX-Datei als Ausgabe generiert. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

Einrichten des erweiterten Seriendrucks in Salesforce Classic ohne Hilfe durch den Kundensupport

Richten Sie den erweiterten Seriendruck ein, damit Ihre Mitarbeiter immer das richtige Markendesign verwenden, wenn sie mit potenziellen Kunden und Bestandskunden kommunizieren. Und Sie müssen sich nicht mehr an den Salesforce-Kundensupport wenden, um Zugriff auf das Produkt zu erhalten. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten des erweiterten Seriendrucks:
- Anwendung anpassen

Um den erweiterten Seriendruck einzurichten, aktivieren Sie die Funktion zunächst in Salesforce-Setup. Erstellen Sie dann für Ihre Mitarbeiter Serienbriefvorlagen in Microsoft Word, die unter Berücksichtigung Ihrer bevorzugten Unternehmenskommunikation verfasst sind.

Nachdem Sie die Serienbriefvorlagen zu Salesforce hochgeladen haben, können Mitarbeiter direkt aus ihren Salesforce-Datensätzen Seriendrucke generieren.

Führen Sie folgende Schritte aus, um den erweiterten Seriendruck für Ihre Mitarbeiter einzurichten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Benutzeroberfläche`* ein und wählen Sie unter "Erweitert" die Option **Erweiterten Seriendruck aktivieren** aus.
2. Um die Serienbriefdokumente in Salesforce zu speichern, wählen Sie **Alle Dokumente mit erweitertem Seriendruck in der Dokumentenbibliothek von Salesforce speichern**.

   Andernfalls werden Word-Dateien mit weniger als 3 MB per E-Mail direkt an den Mitarbeiter gesendet, der den Seriendruck generiert.
3. Erstellen Sie in Word eine Serienbriefvorlage unter Verwendung der Salesforce-Briefvorlagenfelder.
4. Laden Sie die Vorlage in Salesforce hoch, sodass Ihre Mitarbeiter darauf zugreifen können. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Seriendruckvorlagen`* ein und klicken Sie dann auf **Neue Vorlage**.

Erweiterter Seriendruck unterstützt Microsoft® Word-DOCX-Dateien

Nun können Sie für Ihre Mitarbeiter Serienbriefvorlagen im DOCX-Dateiformat erstellen und beim erweiterten Seriendruck wird auch eine DOCX-Datei als Ausgabe generiert. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten des erweiterten Seriendrucks und Hochladen von Serienbriefvorlagen:
- Anwendung anpassen

Generieren von Seriendruckdokumenten mithilfe des erweiterten Seriendrucks:
- Öffentliche Dokumente verwalten

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt

Die Cloud-Planungsfunktion wird ab der Version Winter '17 phasenweise eingestellt. Sie ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '17 oder später erstellt werden, nicht verfügbar. Wenn Sie die Cloud-Planungsfunktion vor der Version Winter '17 aktiviert haben, bleibt sie in Ihrer Organisation bis Winter '18 verfügbar. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt

In einer Hierarchie, beispielsweise einer Account- oder Kampagnenhierarchie, werden nur übergeordnete Datensätze mit einem Symbol angezeigt, das angibt, dass die Zeile so erweitert werden kann, dass untergeordnete Elemente angezeigt werden.Zuvor schienen Zeilen für Datensätze am Ende einer Verzweigung erweiterbar zu sein.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vereinfachen der Erstellung von Aufträgen

Sie können Aufträge nun als globale Aktionen hinzufügen, um in Salesforce die Seiten auszuwählen, auf denen Ihre Mitarbeiter Aufträge erstellen können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Hinzufügen und Bearbeiten mehrerer Auftragsprodukte

In Lightning Experience können Mitarbeiter Aufträgen nun mehrere Produkte hinzufügen und mehrere Auftragsprodukte gleichzeitig bearbeiten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bestimmen, welche Auftrags- und Auftragsproduktfelder angezeigt werden

Unter Setup in Salesforce Classic können Sie nun Feldsets erstellen, um zu steuern, welche Auftrags- und Auftragsproduktfelder auf einer Visualforce-Seite angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Senden von Angebots-PDFs per E-Mail mit einem Klick

In Lightning Experience können Mitarbeiter nun eine oder mehrere PDFs mit Angeboten per E-Mail senden, indem sie in der Themenliste der Angebots-PDFs oder der Listenansicht auf **PDF per E-Mail senden** klicken.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen einer Vorschau für Angebots-PDFs in Firefox

In Salesforce Classic können Mitarbeiter nun eine Vorschau für Angebots-PDFs in Mozilla Firefox anzeigen. Die Unterstützung für die Vorschau von Angebots-PDFs in Firefox mit Salesforce Classic begann mit Version Spring '17. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Bei Personenaccounts werden alle Kundenvorgänge in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Kundenvorgänge" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Kundenvorgänge, in denen der Personenaccount im Feld **Kontaktname** aufgeführt ist. Zuvor wurden nur Kundenvorgänge, bei denen der Personenaccount im Feld **Accountname** aufgeführt war, in der Themenliste "Kundenvorgänge" angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Elemente im Setup für Duplikatsverwaltung wurden zusammengeführt

In Lightning Experience wurden die Setup-Elemente "Duplikatsfehlerprotokolle", "Duplikatsregeln" und "Abgleichsregeln" nun unter **Verwalten** > **Datenverwaltung** > **Duplikatsverwaltung** zusammengefasst. In Salesforce Classic werden diese Elemente zusammen mit "Doppelte Datensatzgruppen" und "Doppelte Datensatzelemente" unter **Verwaltung** > **Daten** > **Duplikatsverwaltung** gruppiert. Zuvor waren diese Elemente in Lightning unter **Funktionseinstellungen** > **Data.com** zu finden und in Salesforce Classic unter **Data.com-Administration** > **Duplikatsverwaltung**.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Ineffektive Abgleichsregeln können nicht aktiviert werden

Gelegentlich sind Übereinstimmungen in Abgleichsregeln so weit gefasst, dass zu viele Datensätze als mögliche Duplikate definiert sind. Die Aktivierung einer solchen Regel wird durch Salesforce blockiert und es wird eine E-Mail mit weiteren Details an den Administrator gesendet, der versucht hat, diese zu aktivieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" aus Data.com wurde in Lightning von der Komponente "Nachrichten" getrennt

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" ist nun eine separate Komponente in Lightning Experience. Zuvor war es in der Komponente "Nachrichten" enthalten. In einigen Organisation wurde die Komponente "Nachrichten" in Version Summer '17 verschoben, aber die Komponente "Erkenntnisse über potenzielle Kunden" verbleibt auf Account- und Opportunity-Seiten. Sie können sie jederzeit mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators verschieben oder entfernen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Registerkarte "Data.com" wird nur für Prospector-Kunden zur Verfügung stehen

Ab der Version Winter '18 wird die Registerkarte "Data.com" in Salesforce Classic nur lizenzierten Kunden von Data.com Prospector zur Verfügung stehen. Derzeit können alle Salesforce-Kunden über die Registerkarte nach Unternehmen, Kontakten und Leads suchen. Lizenzierte Kunden von Data.com Prospector können außerdem Datensätze importieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Die Data.com-Account-Datenbewertung wird eingestellt

Die Einstellung der mithilfe der Datenintegrationsregel "Unternehmensinformationen für Accounts" durchgeführten kostenlosen Account-Datenbewertungen ist in Salesforce für die Version Winter '18 geplant. Sie können nicht mehr auf Bewertungen zugreifen, die Sie vor der Version Winter '18 durchgeführt haben. Bei Vorhandensein einer Data.com Premium Clean-Lizenz können Sie die Regel weiterhin verwenden, um Ihre Accounts mit Unternehmensinformationen zu aktualisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstellung von Kontaktpflegeanfrage beginnt

Kontaktpflegeanfragen werden offiziell eingestellt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt

Die Cloud-Planungsfunktion wird ab der Version Winter '17 phasenweise eingestellt. Sie ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '17 oder später erstellt werden, nicht verfügbar. Wenn Sie die Cloud-Planungsfunktion vor der Version Winter '17 aktiviert haben, bleibt sie in Ihrer Organisation bis Winter '18 verfügbar. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Wichtig: Wenn Sie die Schaltfläche **Neue Besprechungsanfrage** entfernen, können Sie sie nicht wieder hinzufügen.

Weitere Informationen finden Sie unter Beginn der phasenweisen Einstellung der Cloud-Planungsfunktion ab Version Winter '17.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Allen** Editionen außer **Personal Edition** und **Database.com**

In Hierarchien werden nur übergeordnete Datensätze mit "Symbol für Erweiterte Zeile" angezeigt

In einer Hierarchie, beispielsweise einer Account- oder Kampagnenhierarchie, werden nur übergeordnete Datensätze mit einem Symbol angezeigt, das angibt, dass die Zeile so erweitert werden kann, dass untergeordnete Elemente angezeigt werden.Zuvor schienen Zeilen für Datensätze am Ende einer Verzweigung erweiterbar zu sein.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

Vereinfachen der Erstellung von Aufträgen

Sie können Aufträge nun als globale Aktionen hinzufügen, um in Salesforce die Seiten auszuwählen, auf denen Ihre Mitarbeiter Aufträge erstellen können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Globale Aktionen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Hinzufügen und Bearbeiten mehrerer Auftragsprodukte

In Lightning Experience können Mitarbeiter Aufträgen nun mehrere Produkte hinzufügen und mehrere Auftragsprodukte gleichzeitig bearbeiten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen von Produkten zu einem Auftrag(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Bestimmen, welche Auftrags- und Auftragsproduktfelder angezeigt werden

Unter Setup in Salesforce Classic können Sie nun Feldsets erstellen, um zu steuern, welche Auftrags- und Auftragsproduktfelder auf einer Visualforce-Seite angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Informationen zu Feldsets(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Senden von Angebots-PDFs per E-Mail mit einem Klick

In Lightning Experience können Mitarbeiter nun eine oder mehrere PDFs mit Angeboten per E-Mail senden, indem sie in der Themenliste der Angebots-PDFs oder der Listenansicht auf **PDF per E-Mail senden** klicken.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

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

Anzeigen einer Vorschau für Angebots-PDFs in Firefox

In Salesforce Classic können Mitarbeiter nun eine Vorschau für Angebots-PDFs in Mozilla Firefox anzeigen. Die Unterstützung für die Vorschau von Angebots-PDFs in Firefox mit Salesforce Classic begann mit Version Spring '17. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

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

Bei Personenaccounts werden alle Kundenvorgänge in Themenlisten angezeigt

Die Themenliste "Kundenvorgänge" in Personenaccount-Datensätzen enthält nun Kundenvorgänge, in denen der Personenaccount im Feld **Kontaktname** aufgeführt ist. Zuvor wurden nur Kundenvorgänge, bei denen der Personenaccount im Feld **Accountname** aufgeführt war, in der Themenliste "Kundenvorgänge" angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Elemente im Setup für Duplikatsverwaltung wurden zusammengeführt

In Lightning Experience wurden die Setup-Elemente "Duplikatsfehlerprotokolle", "Duplikatsregeln" und "Abgleichsregeln" nun unter **Verwalten** > **Datenverwaltung** > **Duplikatsverwaltung** zusammengefasst. In Salesforce Classic werden diese Elemente zusammen mit "Doppelte Datensatzgruppen" und "Doppelte Datensatzelemente" unter **Verwaltung** > **Daten** > **Duplikatsverwaltung** gruppiert. Zuvor waren diese Elemente in Lightning unter **Funktionseinstellungen** > **Data.com** zu finden und in Salesforce Classic unter **Data.com-Administration** > **Duplikatsverwaltung**.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Ineffektive Abgleichsregeln können nicht aktiviert werden

Gelegentlich sind Übereinstimmungen in Abgleichsregeln so weit gefasst, dass zu viele Datensätze als mögliche Duplikate definiert sind. Die Aktivierung einer solchen Regel wird durch Salesforce blockiert und es wird eine E-Mail mit weiteren Details an den Administrator gesendet, der versucht hat, diese zu aktivieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Beispiel: Angenommen, Sie verfügen über 1.000 Accounts, die sich alle in den USA befinden, und mit Ihrer Abgleichsregel wird die Übereinstimmung von Accounts ausschließlich durch die Suche nach dem gleichen Land in der Rechnungsanschrift ermittelt. In diesem Fall werden all Ihre Accounts als gegenseitige Duplikate identifiziert.

AUSGABEN

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

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" aus Data.com wurde in Lightning von der Komponente "Nachrichten" getrennt

"Erkenntnisse über potenzielle Kunden" ist nun eine separate Komponente in Lightning Experience. Zuvor war es in der Komponente "Nachrichten" enthalten. In einigen Organisation wurde die Komponente "Nachrichten" in Version Summer '17 verschoben, aber die Komponente "Erkenntnisse über potenzielle Kunden" verbleibt auf Account- und Opportunity-Seiten. Sie können sie jederzeit mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators verschieben oder entfernen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Nachrichten auf eine neue Art sehen

Die Registerkarte "Data.com" wird nur für Prospector-Kunden zur Verfügung stehen

Ab der Version Winter '18 wird die Registerkarte "Data.com" in Salesforce Classic nur lizenzierten Kunden von Data.com Prospector zur Verfügung stehen. Derzeit können alle Salesforce-Kunden über die Registerkarte nach Unternehmen, Kontakten und Leads suchen. Lizenzierte Kunden von Data.com Prospector können außerdem Datensätze importieren.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Die Data.com-Account-Datenbewertung wird eingestellt

Die Einstellung der mithilfe der Datenintegrationsregel "Unternehmensinformationen für Accounts" durchgeführten kostenlosen Account-Datenbewertungen ist in Salesforce für die Version Winter '18 geplant. Sie können nicht mehr auf Bewertungen zugreifen, die Sie vor der Version Winter '18 durchgeführt haben. Bei Vorhandensein einer Data.com Premium Clean-Lizenz können Sie die Regel weiterhin verwenden, um Ihre Accounts mit Unternehmensinformationen zu aktualisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Details dazu finden Sie unter Die Data.com-Account-Datenbewertung wird in der Version Winter '18 eingestellt.

AUSGABEN

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

Einstellung von Kontaktpflegeanfrage beginnt

Kontaktpflegeanfragen werden offiziell eingestellt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Details dazu finden Sie unter Häufig gestellte Fragen (FAQs).

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Engagement Studio von Pardot Automatisierung der Warteschlangenzuweisung und Bewertungskategorien in Salesforce

Sparen Sie Zeit und verwenden Sie Workflows, indem Sie die Zuweisungen potenzieller Kunden in Engagement-Programmen verwalten. Automatisieren Sie anhand von Bewertungskategorien und passen Sie Bewertungen in Engagement-Programmen an.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten von Zuweisungen potenzieller Kunden in Engagement-Programmen über Salesforce-Warteschlangen
Platzieren Sie nicht zugewiesene potenzielle Kunden in Ihren Salesforce-Warteschlangen und verwalten Sie Zuweisungen von potenziellen Kunden mithilfe Ihrer Workflows in Salesforce.

Anpassen der Werte von Bewertungskategorien anhand der Aktivität potenzieller Kunden
Erhöhen oder verringern Sie den Wert der Bewertungskategorie eines potenziellen Kunden. Mit der neuen Aktion zum Anpassen des Werts im Bewertungskategorie-Engagement-Programm können Sie Bewertungen für Produktreihen, Regionen und Unternehmensbereiche direkt in Ihrem Engagement-Programm anpassen.

Überprüfen der Werte von Bewertungskategorien in Engagement-Programmen
Segmentieren und definieren Sie Pfade anhand des Werts eines potenziellen Kunden in einer bestimmten Bewertungskategorie. Nun können Sie potenzielle Kunden anhand verschiedener Produktreihen, Regionen und Unternehmensbereiche direkt in Ihrem Engagement-Programm segmentieren.

Verwalten von Zuweisungen potenzieller Kunden in Engagement-Programmen über Salesforce-Warteschlangen

Platzieren Sie nicht zugewiesene potenzielle Kunden in Ihren Salesforce-Warteschlangen und verwalten Sie Zuweisungen von potenziellen Kunden mithilfe Ihrer Workflows in Salesforce.

Anpassen der Werte von Bewertungskategorien anhand der Aktivität potenzieller Kunden

Erhöhen oder verringern Sie den Wert der Bewertungskategorie eines potenziellen Kunden. Mit der neuen Aktion zum Anpassen des Werts im Bewertungskategorie-Engagement-Programm können Sie Bewertungen für Produktreihen, Regionen und Unternehmensbereiche direkt in Ihrem Engagement-Programm anpassen.

Überprüfen der Werte von Bewertungskategorien in Engagement-Programmen

Segmentieren und definieren Sie Pfade anhand des Werts eines potenziellen Kunden in einer bestimmten Bewertungskategorie. Nun können Sie potenzielle Kunden anhand verschiedener Produktreihen, Regionen und Unternehmensbereiche direkt in Ihrem Engagement-Programm segmentieren.

Service: Bessere Weiterleitung, schnelleres Setup und mehr Leistung unterwegs

Jetzt haben Sie mit dem Lightning-Omnikanal die Möglichkeit, Kundenvorgänge weiterzuleiten und Arbeit per Push-Vorgang zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Agenten zu senden. Richten Sie Lightning Knowledge und Communities mit den geführten schrittweisen Setup-Flows ganz mühelos ein. Und erledigen Sie mehr in der Ferne mit der präventiven Wartung, Teileanforderung und Aktienübertragung von Field Service Lightning. Arbeiten Sie dort, wo Ihre Kunden sind.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Service-Konsole: Erhöhte Effizienz für alle (allgemein verfügbar)

Die Service-Konsole in Lightning Experience ist nun allgemein verfügbar und enthält einige Verbesserungen. Funktionen wie die geteilte Ansicht, Tastenkombinationen, Kundenvorgangs-Hovers und mehr sollen Ihren Supportagenten helfen, produktiv zu arbeiten. Mit Community 360 können Agenten anzeigen, welche Artikel sich ein Kunde angesehen hat. Die großartigen Administratoren wurden auch nicht vergessen. Sie können servicebezogene Funktionen wie Lightning-Communities und Lightning Knowledge nun im Handumdrehen einrichten.

Kundenvorgänge: Verbesserter kompakter Feed, Feedfilter und Kundenvorgangskommentare sind jetzt in Lightning Experience verfügbar

Verschaffen Sie sich schneller einen Überblick über die Kundenvorgangsaktivität mithilfe des verbesserten kompakten Kundenvorgangsfeeds. Verwenden Sie Kundenvorgangsfeed-Filter und protokollieren Sie Anrufe schneller mit einer für Lightning optimierten Schnellaktion "Anruf protokollieren".Diese meisten dieser Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience. Einige wurden jedoch auch in Salesforce Classic und Salesforce1 vorgenommen.

Lightning Knowledge: Allgemein verfügbar

Lightning Knowledge ist jetzt allgemein verfügbar und bietet nun Anpassungsmöglichkeiten auf der Datensatzstartseite, die Möglichkeit zum Importieren von Datensatztypen und zugehörigen Dateien im Objekt "Dateien", Knowledge-Einrichtung in Lightning Experience, Unterstützung für Communities und vieles mehr. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Omnikanal: Einführung der Lightning-Omnikanal-Weiterleitung und der externen Weiterleitung (Beta)

Jetzt haben Sie in Lightning Experience die Möglichkeit, Kundenvorgänge weiterzuleiten und Arbeit per Push-Vorgang zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Agenten zu senden. Darüber hinaus können Sie mit Omnikanal eine Implementierung zur externen Weiterleitung nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Field Service: Teileübertragung, Präventivwartung und Arbeitszeittabelle

Generieren Sie Wartungstermine, damit Ihren Kunden nichts entgeht. Behalten Sie den Überblick über Ihre Teile und den Lieferbestand und profitieren Sie von der Bereitstellung der richtigen Teile an der richtigen Stelle. Erfassen Sie mit den Field Service-Arbeitszeittabellen die Arbeitszeiten Ihrer Mitarbeiter. Das verwaltete Field Service Lightning-Paket bietet standortbasierte Terminbündelung, Notfallzeitpläne und eine verbesserte Planungskonsole.

Mobile Field Service-Anwendung Version 2.0 der Anwendung Field Service Lightning iOS, Android-Anwendung als Betaversion

Durch die Android-Anwendungs-Betaversion gelangt Field Service Lightning auf noch mehr Telefone. Die iOS-Anwendung verfügt nun über Version 2.0. Es wurden Verbesserungen an der Einstellungsseite vorgenommen. Dies umfasst mehr Branding-Optionen und die Geotargeting-Genauigkeit. Serviceberichte sind zuverlässiger dank Serviceberichtsvorschauen, mit denen Sie einen Bericht überprüfen können, bevor Sie ihn erstellen. Das Suchen nach Arbeitsaufträgen war ebenfalls noch nie so einfach dank der Registerkarte "Standort" und der Unterstützung der Listenansichten für mehrere Servicetermine. Mit der Unterstützung für mehrtägige Termine können Sie länger andauernde Aufträge einfacher verwalten. Benutzer in Ihrer Community können die mobile Field Service Lightning-Anwendung ebenfalls verwenden.

Sozialer Kundendienst: Neue Lightning Experience-Funktionen und verbesserte Effizienz von Agenten

Nutzen Sie die Schnelligkeit und Leistung von Lightning Experience, um den Social-Kundenservice in der Professional Edition einzurichten, und bieten Sie Ihren Agenten Tools, mit denen sie schneller und effizienter arbeiten können. Sie können den neuen Setup-Knoten in Lightning verwenden, um den Social-Kundenservice zu installieren. Und Ihre Agenten können mehr mit Facebook- und Twitter-Posts interagieren und mehrere Anhänge in ihrem Kundenvorgangsfeed anzeigen.

Snap-ins für Web: Snap-ins für Lightning-Communities und verbesserte Snap-ins-Chat-Funktionen

Der Snap-ins-Chat ist größer und besser. Es gibt viel mehr Chat-Funktionen und Sie können Ihr Snap-in mithilfe des Community-Generators einer Lightning-Community hinzufügen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SDK für Snap-ins für mobile Anwendungen Es wird noch besser

In der Version von Juni 2017 dieses SDK können Sie Schaltflächen mit der neuen API für nicht verankerte Aktionsschaltflächen anpassen. Es werden auch Felder vor dem Chat für Live Agent unterstützt und mehr Kontrolle über das Zwischenspeicherungsverhalten Ihrer Knowledge-Artikel geboten.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Service-Konsole: Erhöhte Effizienz für alle (allgemein verfügbar)

Die Service-Konsole in Lightning Experience ist nun allgemein verfügbar und enthält einige Verbesserungen. Funktionen wie die geteilte Ansicht, Tastenkombinationen, Kundenvorgangs-Hovers und mehr sollen Ihren Supportagenten helfen, produktiv zu arbeiten. Mit Community 360 können Agenten anzeigen, welche Artikel sich ein Kunde angesehen hat. Die großartigen Administratoren wurden auch nicht vergessen. Sie können servicebezogene Funktionen wie Lightning-Communities und Lightning Knowledge nun im Handumdrehen einrichten.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen, wie Push-Benachrichtigungen und die Unterstützung der Mehrfachüberwachung, nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar. Weitere Infos.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren Ihrer Produktivität in der Lightning-Service-Konsolenanwendung

Damit Ihre Supportagenten zufrieden sind und effizient arbeiten können, erhalten sie einige praktische neue Funktionen. Mithilfe von Tastenkombinationen und der geteilten Ansicht können Agenten Kundenvorgänge schneller und mit weniger Klicks verwalten. Kombinieren Sie alle diese Vorteile mit dem neuen Omnikanal-Dienstprogramm, damit Ihre Agenten noch leistungsfähiger werden.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)

Unser Setup-Flow setzt dem Rätselraten beim Aktivieren von Kern-Service-Funktionen ein Ende. Für Neulinge oder erfahrene Administratoren ist es toll, dass sie von den Setup-Flows durch den Setup-Prozess geführt werden, ohne sich ein Hilfethema ansehen zu müssen. Lightning Service bietet nun Setup-Flows für Lightning Knowledge und Lightning-Communities. Im Fenster "Empfohlenes Setup" wurde auch eine einfache Möglichkeit zum Anpassen Ihrer Kundenvorgangsstatus hinzugefügt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Optimieren des Supports für Kunden mit Community 360 (Pilot)

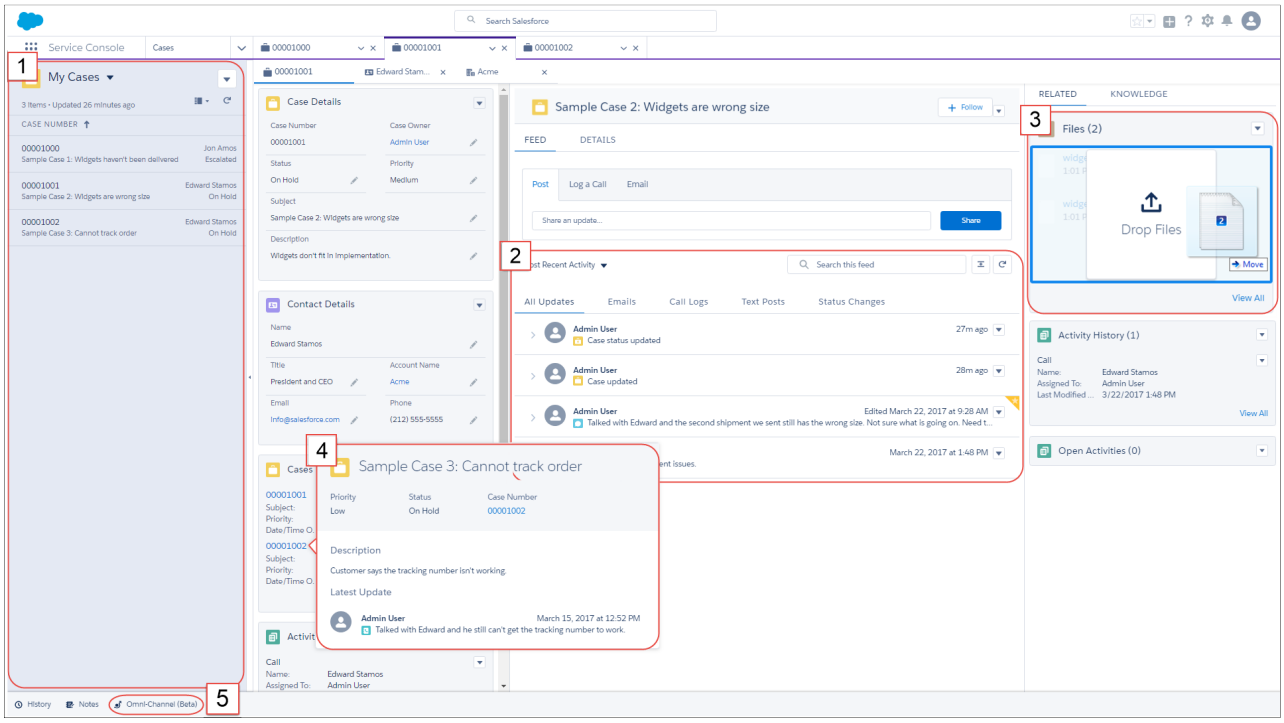
Unterstützen Sie die Supportagenten dabei, mögliche Servicemängel zu reduzieren und stattdessen verbesserten Support bereitzustellen. Mit Community 360 können Supportagenten, die in der Konsole arbeiten, überprüfen, ob Kunden bereits eine relevante Dokumentation gelesen haben und ob sie bereits vor dem Anruf beim Support einen Kundenvorgang angelegt haben. Damit wird erreicht, dass Agenten keine Artikel vorschlagen, die vom Kunden bereits aufgerufen wurden. Außerdem wird verhindert, dass doppelte Kundenvorgänge angelegt werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen der Lightning Experience-Konsole(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren Ihrer Produktivität in der Lightning-Service-Konsolenanwendung

Damit Ihre Supportagenten zufrieden sind und effizient arbeiten können, erhalten sie einige praktische neue Funktionen. Mithilfe von Tastenkombinationen und der geteilten Ansicht können Agenten Kundenvorgänge schneller und mit weniger Klicks verwalten. Kombinieren Sie alle diese Vorteile mit dem neuen Omnikanal-Dienstprogramm, damit Ihre Agenten noch leistungsfähiger werden.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.



Haben Sie mit der geteilten Ansicht der Lightning-Konsole alles zur Hand (1)

Supportagenten können eine Datensatzliste auf einer beliebigen Datensatzseite in der Konsole erweitern und reduzieren. Ihre Agenten können einen Blick auf eine Liste mit Kundenvorgängen werfen, während sie in einem Kundenvorgang arbeiten. Die geteilte Ansicht ist standardmäßig aktiviert.

Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed (2)

Wenn Sie jemals einen Kundenvorgang hatten, der sich zog und zog, wissen Sie, dass der Kundenvorgangsfeed ein sehr geschäftiger Platz werden kann. Daher haben wir viele der "Nebensächlichkeiten" für Ihre Agenten in der Servicekonsolenanwendung entfernt. Der kompakte Kundenvorgangsfeed in Lightning ist standardmäßig aktiviert.

Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge" (3)

Zum Hinzufügen von Dateien können Supportagenten diese direkt in die Themenliste "Dateien" oder "Anhänge" ziehen. Agenten müssen kein Menü mehr verwenden, um Dateien hinzuzufügen. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert.

Vorschau von Kundenvorgangsdetails durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang (4)

Supportagenten können eine Vorschau der Details eines Kundenvorgangs, einschließlich der letzten Aktualisierung, anzeigen. Eine große Zeitersparnis! Anstatt einen Kundenvorgang zu öffnen, um die letzte Aktualisierung im Kundenvorgangsfeed anzuzeigen, bewegen Agenten einfach den Mauszeiger über die Verknüpfung zum Kundenvorgang. Das Bewegen des Mauszeigers über ein Element ist standardmäßig aktiviert.

Hinzufügen des Omnikanal-Dienstprogramms zur Servicekonsole (Beta) (5)

Fügen Sie das Dienstprogramm der Servicekonsolenanwendung hinzu, damit Ihre Supportagenten den Omnikanal verwenden können. Beachten Sie, dass dieses Dienstprogramm Einschränkungen aufweist.

Steigern der Produktivität mit Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

Supportagenten können nach einen Kundenvorgang suchen, ihn bearbeiten, speichern und schließen, ohne eine Maus zu berühren. Es gibt nun auch Tastenkombinationen zum Navigieren auf Registerkarten, Öffnen von Dienstprogrammen, Aufrufen des Publishers und der Listenansicht und selbst für das Elementmenü. Mit Tastenkombinationen haben Agenten mehr Möglichkeiten ständig parat. Gesteigerte Effizienz und Produktivität! Tastenkombinationen sind standardmäßig aktiviert.

Verwenden von Personenaccounts in Lightning-Konsolenanwendungen

Supportagenten können Personenaccounts in der Servicekonsole anzeigen, da sie nun in Lightning-Konsolenanwendungen vollständig unterstützt werden.

SIEHE AUCH:

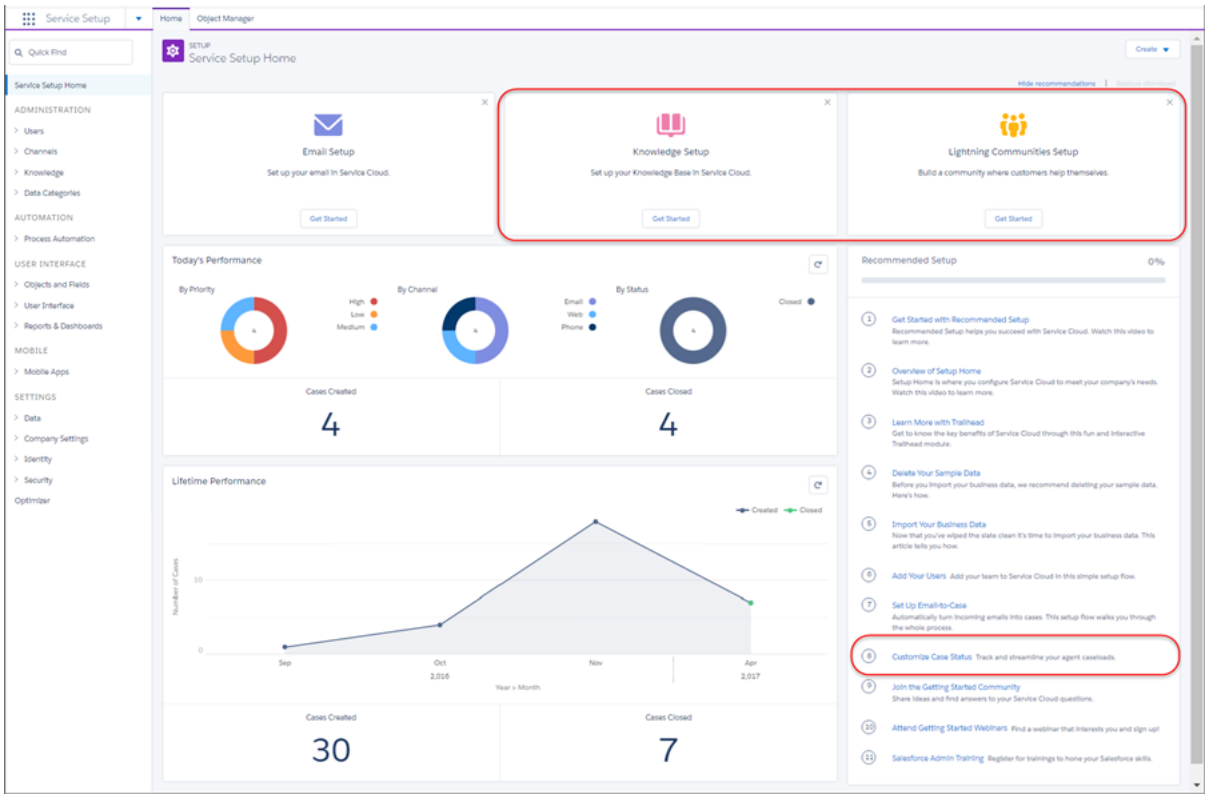
Salesforce-Hilfe: Einschränkungen der Lightning Experience-Konsole(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)

Unser Setup-Flow setzt dem Rätselraten beim Aktivieren von Kern-Service-Funktionen ein Ende. Für Neulinge oder erfahrene Administratoren ist es toll, dass sie von den Setup-Flows durch den Setup-Prozess geführt werden, ohne sich ein Hilfethema ansehen zu müssen. Lightning Service bietet nun Setup-Flows für Lightning Knowledge und Lightning-Communities. Im Fenster "Empfohlenes Setup" wurde auch eine einfache Möglichkeit zum Anpassen Ihrer Kundenvorgangsstatus hinzugefügt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

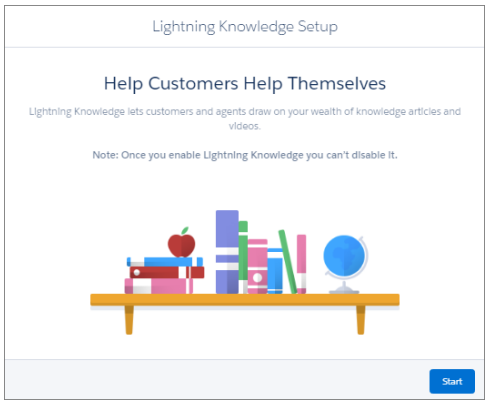
Anmerkung: Diese Version enthält Beta-Versionen von Lightning Service-Setup-Flows, d. h., es handelt sich um hochwertige Funktionen mit einigen bekannten Einschränkungen. Lightning Service-Setup-Flows sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Tipp: Wenn Sie die Setup-Flows verwenden möchten, öffnen Sie die Servicekonsolenanwendung. Klicken Sie in der Kopfzeile auf und wählen Sie **Service-Setup** aus.



Lightning Knowledge-Setup-Flow

Verwenden Sie einen Setup-Flow, um Lightning Knowledge zu aktivieren. Klicken Sie auf der Service-Setup-Startseite unter der Kachel "Knowledge-Setup" auf **Erste Schritte**.



Befolgen Sie einige Aufforderungen, und bevor Sie es wissen, haben Sie das Framework für die Knowledge Base Ihres Unternehmens erstellt.

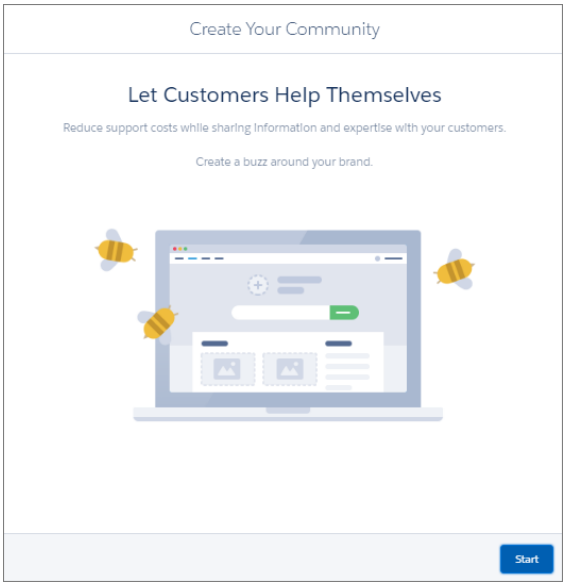
Im Hintergrund aktiviert der Flow Lightning Knowledge, überprüft Lizenzen und Benutzer, erstellt die erforderlichen Berechtigungssätze, weist Benutzer zu und erstellt Datenkategorien.

Am Ende des Flows können Sie auswählen, ob Sie andere Funktionen einrichten oder auf hilfreiche Setup-Themen zugreifen möchten.

Lightning Communities-Setup-Flow

Sie können auch einen Setup-Flow verwenden, um Lightning-Communities zu aktivieren. Wie die anderen Service-Setup-Flows haben Sie alle mindestens eine Sache gemeinsam – eine *einfache* Setup-Erfahrung.

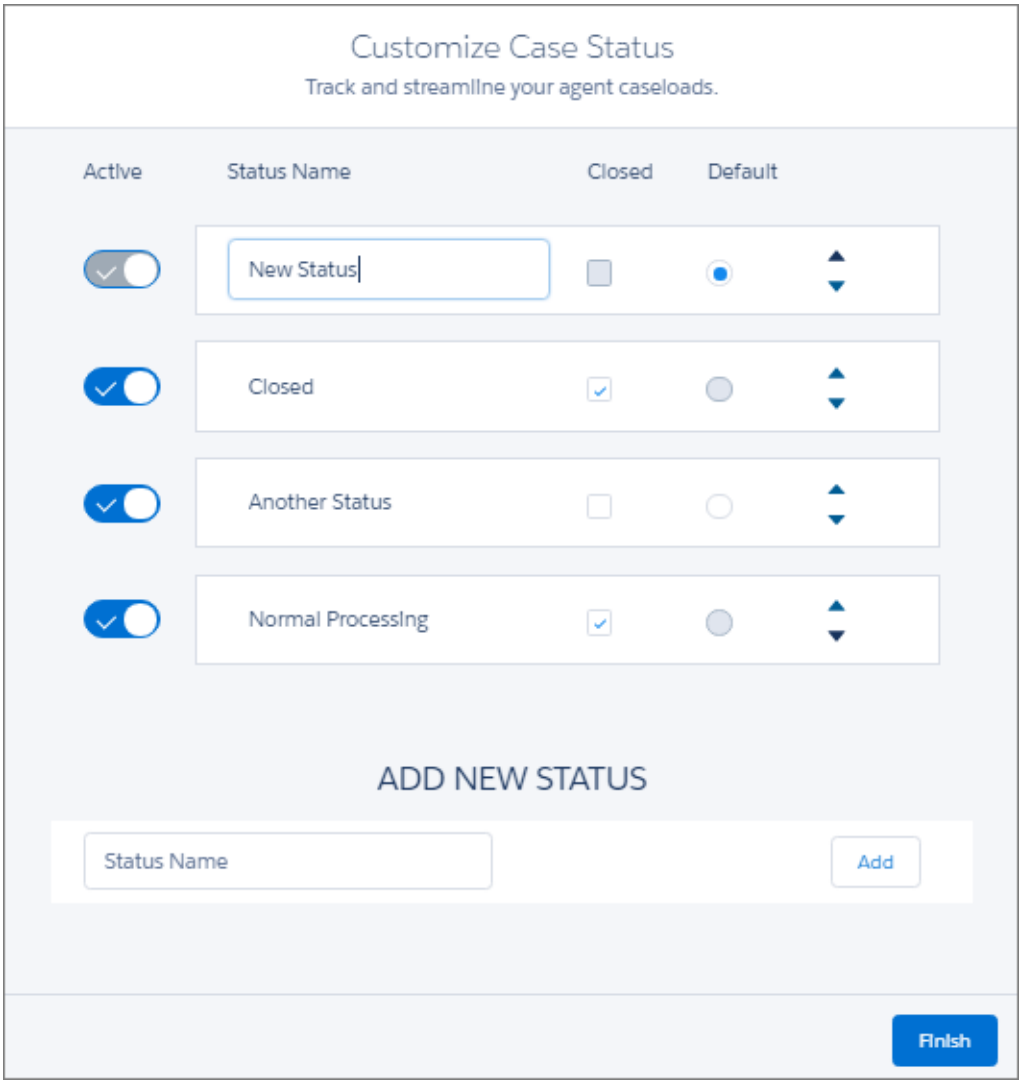
Anmerkung: Es wird empfohlen, Lightning Knowledge vor dem Ausführen des Lightning-Communities-Setup-Flows einzurichten. Wenn Knowledge vor dem Starten des Lightning-Communities-Setups nicht aktiviert wurde, werden während des Communities-Setup-Flows keine Datenkategorien erstellt.



Klicken Sie auf der Service-Setup-Startseite unter der Kachel "Lightning-Communities-Setup" auf **Erste Schritte**. Der Setup-Flow erstellt Ihre Community mithilfe der Vorlage Kundendienst (Napili). Im Setup-Flow benennen Sie Ihre Community, erstellen den URL, fügen Navigationsthemen und vorgestellte Themen hinzu und weisen Themen Artikel zu. Am Ende des Flows können Sie auswählen, ob Sie andere Funktionen einrichten oder auf hilfreiche Setup-Themen zugreifen möchten. Wenn Sie fertig sind, können Sie eine Vorschau Ihrer Community mit Kollegen anzeigen, bevor sie live geschaltet wird.

Zugreifen auf "Kundenvorgangsstatus anpassen" über das Fenster "Empfohlenes Setup"

Service Cloud bietet verschiedene Kundenvorgangsstatus, die Ihre Supportagenten verwenden können. Aber was ist, wenn Ihre Supportleiter eigene erstellen möchten? An dieser Stelle kommt "Kundenvorgangsstatus anpassen" ins Spiel. Klicken Sie unter "Empfohlenes Setup" auf **Kundenvorgangsstatus anpassen**, um ein Popup zu öffnen, in dem Sie neue Kundenvorgangsstatus hinzufügen, sie aktivieren und deaktivieren und die Status "Standard" oder "Geschlossen" zuweisen können.



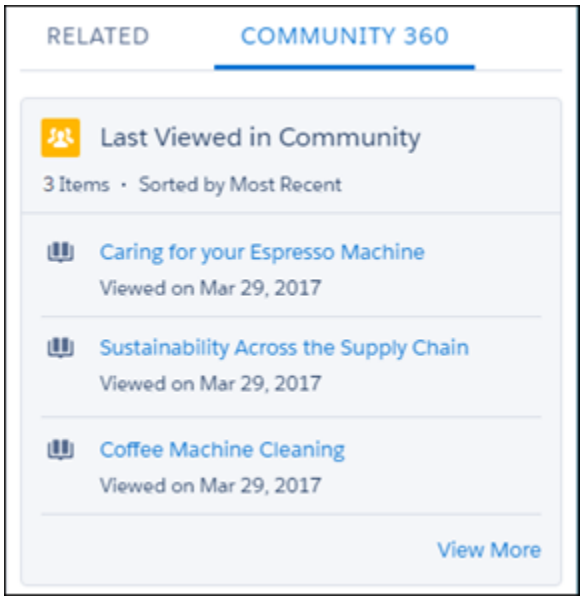
Nutzen Sie die Funktion zum Ziehen und Ablegen oder verwenden Sie die Pfeile, um die Reihenfolge der Kundenvorgangsstatus anzuordnen.

Optimieren des Supports für Kunden mit Community 360 (Pilot)

Unterstützen Sie die Supportagenten dabei, mögliche Servicemängel zu reduzieren und stattdessen verbesserten Support bereitzustellen. Mit Community 360 können Supportagenten, die in der Konsole arbeiten, überprüfen, ob Kunden bereits eine relevante Dokumentation gelesen haben und ob sie bereits vor dem Anruf beim Support einen Kundenvorgang angelegt haben. Damit wird erreicht, dass Agenten keine Artikel vorschlagen, die vom Kunden bereits aufgerufen wurden. Außerdem wird verhindert, dass doppelte Kundenvorgänge angelegt werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

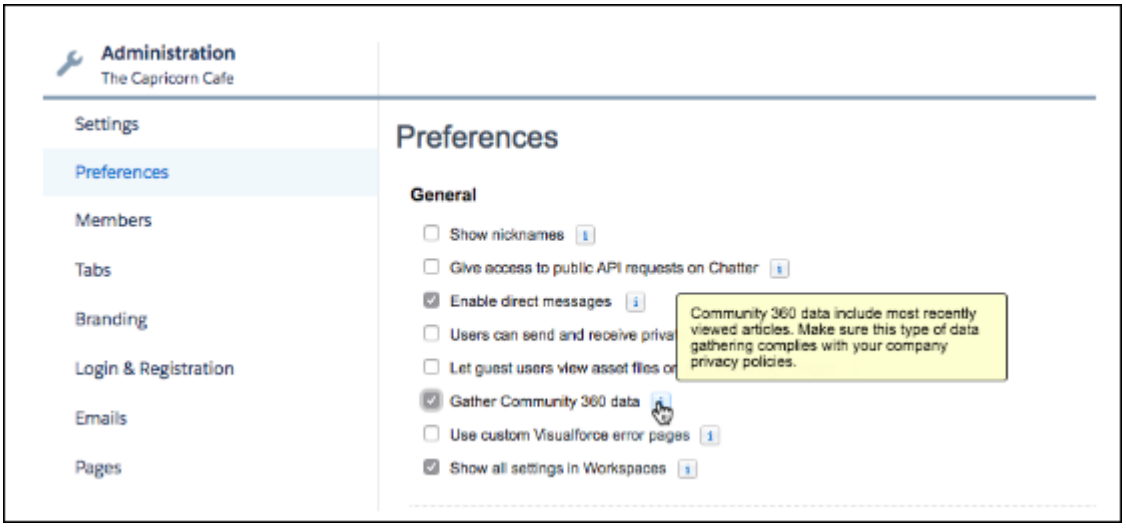
Wichtig: Wir stellen Community 360 ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie sich für die Teilnahme an diesem Programm interessieren, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Community 360 ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder

überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.



Wenn Sie Community 360 verwenden möchten, wenden Sie sich an Salesforce, um sich für das öffentliche Pilotprogramm zu registrieren. Anschließend können Sie es in den Communities aktivieren, in denen Sie Informationen erfassen und die Profilberechtigungen an Ihre Supportagenten weitergeben möchten.

Für die Aktivierung in der Community wählen Sie in der Arbeitsumgebung "Verwaltung" **Community 360-Daten erfassen** aus.



Weisen Sie nun den entsprechenden Kundensupportprofilen die Profilberechtigung **Community 360 anzeigen** zu.

Sie können Community 360 im Lightning-Anwendungsgenerator einrichten. Sie können die Community 360-Komponente auf einen beliebigen Kundenvorgang oder in ein beliebiges Kontaktseitenlayout ziehen und ablegen.

Kundenvorgänge: Verbesserter kompakter Feed, Feedfilter und Kundenvorgangskommentare sind jetzt in Lightning Experience verfügbar

Verschaffen Sie sich schneller einen Überblick über die Kundenvorgangsaktivität mithilfe des verbesserten kompakten Kundenvorgangsfeeds. Verwenden Sie Kundenvorgangsfeed-Filter und protokollieren Sie Anrufe schneller mit einer für Lightning optimierten Schnellaktion "Anruf protokollieren".Diese meisten dieser Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience. Einige wurden jedoch auch in Salesforce Classic und Salesforce1 vorgenommen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed

Wenn Sie jemals einen Kundenvorgang hatten, der sich zog und zog, wissen Sie, dass der Kundenvorgangsfeed ein sehr geschäftiger Platz werden kann. Daher haben wir viele der "Nebensächlichkeiten" für Ihre Agenten bei Nutzung der Lightning Service-Konsole entfernt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Filtern von Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience

Supportagenten können mithilfe von Filtern in feedbasierten Seitenlayouts für Kundenvorgänge schneller in einem Kundenvorgang nach den gewünschten Informationen suchen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren

Zeigen Sie vollständige Kundenvorgangskommentare im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience an. Darüber hinaus können Sie vollständige Kundenvorgangskommentare in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" anzeigen und sie dort bearbeiten oder löschen. Zudem können Sie eine Schnellaktion in Lightning Experience für das Erstellen von Kundenvorgangskommentaren erstellen, die Sie zu einem Seitenlayout hinzufügen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anzeigen von E-Mail-Anhängen in der Themenliste "Kundenvorgangsanhänge"

Für Ihre Agenten wird es jetzt einfacher, aus Kunden-E-Mails stammende oder an Kunden per E-Mail gesendete Anhänge zu ermitteln. Auf Kundenvorgangsseiten, auf denen die Themenliste "Anhänge" vorhanden ist, können Agenten E-Mail-Anhänge in der Themenliste anzeigen. Zuvor wurden E-Mail-Anhänge nicht angezeigt. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Senden ansprechenderer E-Mails mit besserer Rich-Text-Symbolleiste

Unser E-Mail-Publisher wurde verbessert. Wenn Sie dem für Lightning optimierten Layout für Schnellaktionen "Kundenvorgangs-E-Mail" den HTML-Text hinzugefügt haben, wird Ihren Agenten eine übersichtlichere Symbolleiste für das Formatieren von Rich Text angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Umbenennung der Schnellaktion "E-Mail senden" in "E-Mail"

Die Bezeichnung der Schnellaktion *E-Mail senden* in Lightning Experience wurde auf *E-Mail* verkürzt. Warum ist das so? Die Bezeichnung wurde einfach zu oft abgeschnitten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Aktion "Anruf protokollieren" für Lightning Experience verfügbar

Lightning Experience verfügt über eine neue Schnellaktion "Anruf protokollieren", die für den Kundenvorgangsfeed optimiert ist. Es gibt keine weitere Beschränkung in Bezug auf die globale Aktion in Salesforce Classic, die nicht alle Funktionen von "Anruf protokollieren" aufwies (z. B. automatisches Auffüllen der Kontaktinformationen zum Kundenvorgang oder automatisches Verknüpfen des Anrufprotokolls mit dem Kundenvorgang). Die Aktionen für "Anruf protokollieren" in Lightning und Classic weisen nun eine identische Funktionsweise auf. Das ist prima. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Antworten auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed

Supportagenten können direkt auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience antworten. Bisher konnten nur Social Posts in Salesforce Classic beantwortet werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed

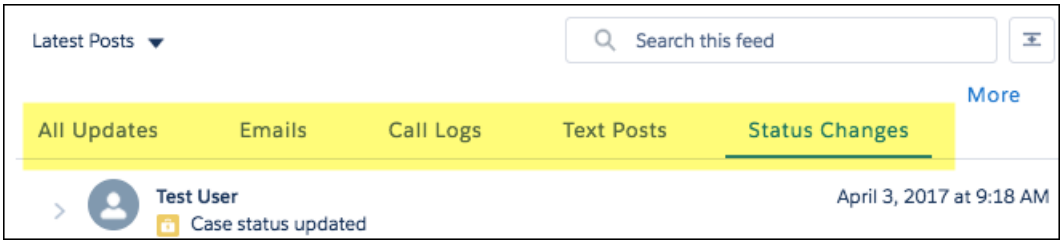
Wenn Sie jemals einen Kundenvorgang hatten, der sich zog und zog, wissen Sie, dass der Kundenvorgangsfeed ein sehr geschäftiger Platz werden kann. Daher haben wir viele der "Nebensächlichkeiten" für Ihre Agenten bei Nutzung der Lightning Service-Konsole entfernt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Feedposts unterhalb vom ersten Feedpost werden jetzt standardmäßig reduziert, sodass Sie einen kurzen Blick auf die Seite werfen können, um sich einen Überblick über die Aktivitäten eines Kundenvorgangs zu verschaffen. Benötigen Sie mehr Informationen zu einem Post? Klicken Sie einfach auf › oder auf die Überschrift eines Posts, um die Details zu sehen. Sie können auch auf ⌶ klicken, um alle sichtbaren Posts zu erweitern und alle Einzelheiten zu erfahren.

Filtern von Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience

Supportagenten können mithilfe von Filtern in feedbasierten Seitenlayouts für Kundenvorgänge schneller in einem Kundenvorgang nach den gewünschten Informationen suchen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Für Support-Agenten funktionieren Lightning Experience-Feedfilter wie Salesforce Classic-Filter. Lightning Experience-Benutzer sehen alle benutzerdefinierten Feedfilter, die in Ihrer Instanz von Salesforce erstellt wurden.



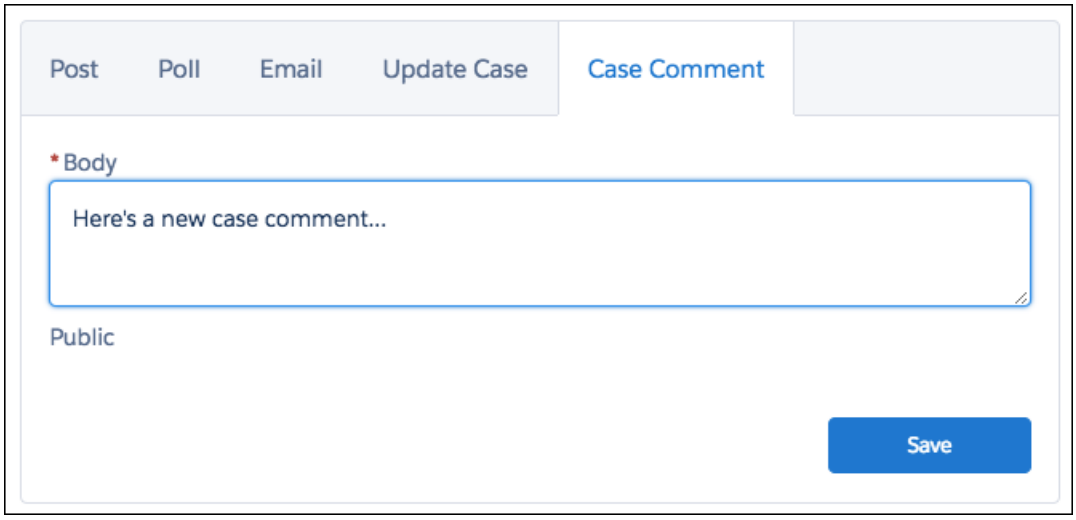
In Lightning Experience können Sie keine Kundenvorgangsfeed-Filter für Aufgaben und Ereignisse, Live-Chat-Abschriften oder Community-Antworten verwenden. Wenn Sie sie dem Publisher-Layout für Kundenvorgangsfeeds hinzufügen, werden sie auf der Seite nicht angezeigt.

Benutzerdefinierte Kundenvorgangsfeed-Filter für Chatter-REST-API und Chatter in Apex

Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren

Zeigen Sie vollständige Kundenvorgangskommentare im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience an. Darüber hinaus können Sie vollständige Kundenvorgangskommentare in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" anzeigen und sie dort bearbeiten oder löschen. Zudem können Sie eine Schnellaktion in Lightning Experience für das Erstellen von Kundenvorgangskommentaren erstellen, die Sie zu einem Seitenlayout hinzufügen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Wenn Sie bereits auf einer Seite über eine Themenliste "Kundenvorgangskommentare" verfügen, können Benutzer die vollständigen Kundenvorgangskommentare standardmäßig sehen, bearbeiten und löschen. Damit Benutzer Kundenvorgangskommentare über den Publisher erstellen können, legen Sie eine Schnellaktion an.



Um eine Schnellaktion für Kundenvorgangskommentare zu erstellen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Objekt-Manager` ein und wählen Sie dann **Kundenvorgang** aus. Wählen Sie **Schaltflächen, Links und Aktionen** aus und klicken Sie dann auf **Neue Aktion**. Verwenden Sie folgende Einstellungen, wenn Sie eine Schnellaktion für Kundenvorgangskommentare erstellen:

- Objektname: **Case**
- Aktionstyp: **Datensatz erstellen**
- Zielobjekt: **Kundenvorgangskommentar**

- Standardbezeichnungstyp: **Keine**
- Bezeichnung: **Kundenvorgangskommentar** (Vorschlag)
- Name: (wird automatisch ausgefüllt)
- Feedeintrag erstellen: Ausgewählt (Standard)

Durch Klicken auf **Speichern** gelangen Sie zur Seite "Layout bearbeiten", wo Sie die von der Schnellaktion angezeigten Felder anpassen können. Es treten einige bekannte Probleme in Bezug auf die Layoutbearbeitung auf (die gleichen wie in Salesforce Classic):

- Das Textkörperfeld ist immer erforderlich, auch wenn "Erforderlich" im Dialogfeld "Feldeigenschaften" (wird durch Doppelklicken auf das Feld aufgerufen) nicht aktiviert ist.
- Das Feld "Öffentlich" ist nur verfügbar, wenn Sie Communities aktiviert haben.
- Das Feld "Öffentlich" hat im Schnellaktionslayout-Editor die Bezeichnung "Veröffentlicht".

Mithilfe des Seitenlayout-Editors können Sie die Themenliste "Kundenvorgangskommentare" hinzufügen. Ihre Agenten können Kommentare in der Themenliste ansehen, bearbeiten und löschen.

Teilen Sie Ihren Benutzern Folgendes mit:

- Wenn Sie einen Kommentar in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" oder "E-Mail" bearbeiten oder löschen, wird der Feed nicht automatisch aktualisiert. Sie müssen die Seite (oder die Registerkarte in der Konsole) aktualisieren, um Ihre Änderungen zu sehen.
- Wenn Sie eine Themenliste "Kundenvorgangskommentare" sortieren und dann aktualisieren oder schließen, um später zurückzukehren, werden Ihre Sortierungsvoreinstellungen nicht gespeichert.

SIEHE AUCH:

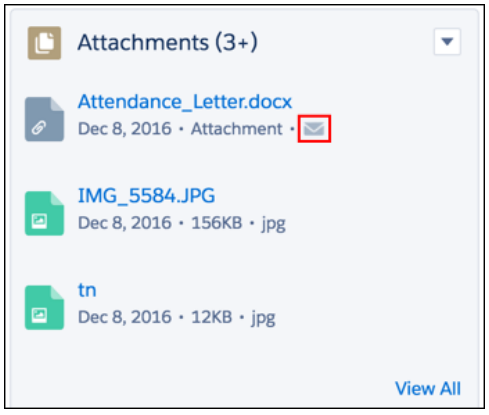
Salesforce-Hilfe: Erstellen objektspezifischer Schnellaktionen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von E-Mail-Anhängen in der Themenliste "Kundenvorgangsanhänge"

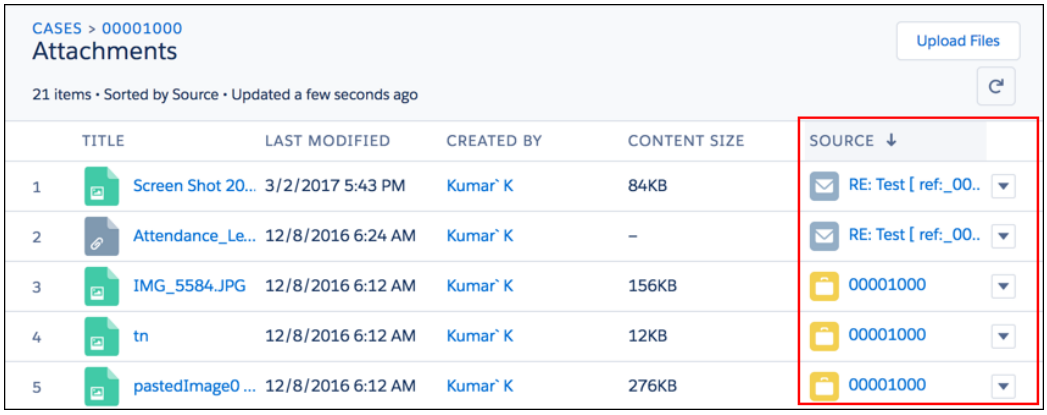
Für Ihre Agenten wird es jetzt einfacher, aus Kunden-E-Mails stammende oder an Kunden per E-Mail gesendete Anhänge zu ermitteln. Auf Kundenvorgangsseiten, auf denen die Themenliste "Anhänge" vorhanden ist, können Agenten E-Mail-Anhänge in der Themenliste anzeigen. Zuvor wurden E-Mail-Anhänge nicht angezeigt. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Tipp: Teilen Sie Ihren Agenten mit, dass sie auch Dateien auf die Themenliste ziehen können.

Anhänge aus E-Mails werden ebenfalls mit einem E-Mail-Symbol gekennzeichnet.



Wenn ein Agent auf der Themenliste "Anhänge" auf **Alle anzeigen** klickt, wird der Ursprung der Dateien in der Quellspalte aufgeführt.



Wenn Sie die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail verwenden, machen Sie Ihre Agenten unbedingt auf folgende Möglichkeit zur Produktivitätssteigerung aufmerksam.

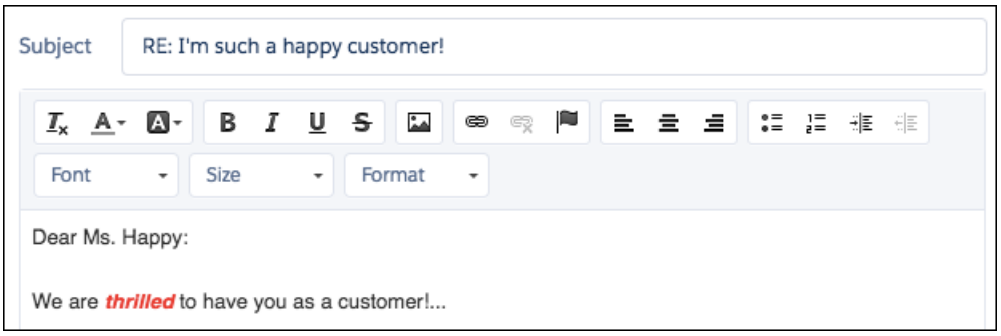
Wenn keine E-Mail-Anhänge angezeigt werden sollen, deaktivieren Sie in "Setup" auf der Seite "Supporteinstellungen" die Themenliste "E-Mail-Anhänge in Themenliste 'Vorgangsanlagen' anzeigen".

SIEHE AUCH:

Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge"

Senden ansprechenderer E-Mails mit besserer Rich-Text-Symbolleiste

Unser E-Mail-Publisher wurde verbessert. Wenn Sie dem für Lightning optimierten Layout für Schnellaktionen "Kundenvorgangs-E-Mail" den HTML-Text hinzugefügt haben, wird Ihren Agenten eine übersichtlichere Symbolleiste für das Formatieren von Rich Text angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Zu den zusätzlichen Funktionen in dieser neuen Formatierungssymbolleiste gehören:

- Textfarbe
- Hintergrundfarbe
- Anker
- Menü "Schriftart"
- Menü "Größe"

- Menü "Format" (Absatz)

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktionslayout-Editor(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umbenennung der Schnellaktion "E-Mail senden" in "E-Mail"

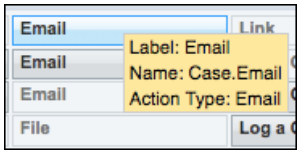
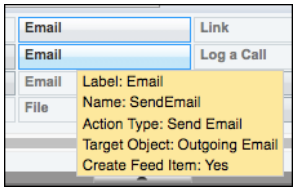
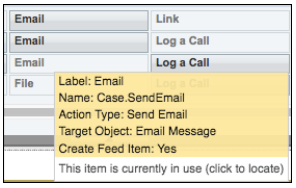
Die Bezeichnung der Schnellaktion *E-Mail senden* in Lightning Experience wurde auf *E-Mail* verkürzt. Warum ist das so? Die Bezeichnung wurde einfach zu oft abgeschnitten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Diese Änderung betrifft nur das Bezeichnungsfeld. Der API-Name des Felds bleibt weiterhin "SendEmail". Bei Bedarf können Sie die Bezeichnung zu "Setup" ändern oder anpassen.

Die für Lightning optimierte Schnellaktion "E-Mail" ist im Seitenlayout-Editor zum Kundenvorgang unter "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" *sowie* unter "Schnellaktionen" zu finden. Unter "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" sind nun zwei und unter "Schnellaktionen" möglicherweise drei E-Mail-Aktionen verfügbar.

Oje! Wie können Sie also angeben, welche Aktion Sie verwenden möchten?

Bewegen Sie den Mauszeiger über die einzelnen Elemente, um die Attribute zu prüfen. Die Attribute "Name" und "Feedeintrag erstellen" helfen Ihnen bei der Unterscheidung.

Salesforce Classic-Kundenvorgang – Schnellaktion "E-Mail"	**Globale Schnellaktion "E-Mail"**	**Für Lightning optimierter Kundenvorgang – Schnellaktion "E-Mail"**
(Nur Salesforce Classic-Benutzeroberfläche)	(Alle Seitenlayout-Editoren, wird jedoch bei der Darstellung von Kundenvorgangsseiten unterdrückt)	(Wird in allen Benutzeroberflächen angezeigt)
		
Name: Case.Email (Feedeintrag wird standardmäßig erstellt) (Zur Verwendung müssen Kundenvorgangsfeed-Aktionen und Feedeinträge unter "Supporteinstellungen" aktiviert sein.)	Name: SendEmail Feedeintrag erstellen: **Ja**	Name: Case.SendEmail Feedeintrag erstellen: **Ja** (Zur Verwendung in Classic müssen Kundenvorgangsfeed-Aktionen und Feedeinträge unter "Supporteinstellungen" deaktiviert sein.)

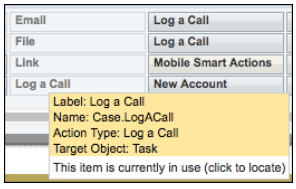
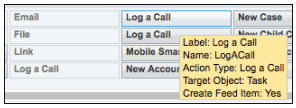
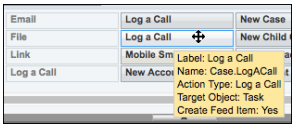
Aktion "Anruf protokollieren" für Lightning Experience verfügbar

Lightning Experience verfügt über eine neue Schnellaktion "Anruf protokollieren", die für den Kundenvorgangsfeed optimiert ist. Es gibt keine weitere Beschränkung in Bezug auf die globale Aktion in Salesforce Classic, die nicht alle Funktionen von "Anruf protokollieren" aufwies (z. B. automatisches Auffüllen der Kontaktinformationen zum Kundenvorgang oder automatisches Verknüpfen des Anrufprotokolls mit dem Kundenvorgang). Die Aktionen für "Anruf protokollieren" in Lightning und Classic weisen nun eine identische Funktionsweise auf. Das ist prima. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die für Lightning optimierte Aktion "Anruf protokollieren" ist im Seitenlayout-Editor zum Kundenvorgang unter "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" *sowie* unter "Schnellaktionen" zu finden. Unter "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" sind nun zwei "Anruf protokollieren"-Aktionen verfügbar, unter "Schnellaktionen" sind drei Aktionen zu finden.

Wie können Sie angeben, welche Aktion Sie verwenden möchten?

Bewegen Sie den Mauszeiger über die einzelnen Elemente, um die Attribute zu prüfen. In den Attributen "Name" und "Feedeintrag erstellen" wird angezeigt, worin sie sich unterscheiden.

Salesforce Classic-Kundenvorgang – "Anruf protokollieren"-Schnellaktion	**Globale Schnellaktion "Anruf protokollieren"**	**Für Lightning optimierter Kundenvorgang – "Anruf protokollieren"-Schnellaktion**
(nur Salesforce Classic-Benutzeroberfläche)	(alle Benutzeroberflächen)	(alle Benutzeroberflächen)
		
Name: **Case.LogACall** (Feedeintrag wird standardmäßig erstellt)	Name: **LogACall** Feedeintrag erstellen: **Ja**[1] Hinweis: Das Zielobjektfeld wird nicht unter "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" angezeigt.	Name: **LogACall** [2] Feedeintrag erstellen: **Ja**[1]

[1] Der Wert für "Feedeintrag erstellen" für die globale Schnellaktion und die Lightning-optimierte Schnellaktion kann von einem Administrator geändert werden. Aus diesem Grund entspricht die Anzeige in Ihrer Organisation möglicherweise nicht der obigen Abbildung.

[2] Beim Erstellen dieser Aktion wird beim Speichern der Zusatz "Case." an den Namen angefügt.

Weitere zu berücksichtigende Punkte:

- In neuen Organisationen befindet sich die für Lightning optimierte Aktion standardmäßig im Seitenlayout für den Kundenvorgang.
- Verwenden Sie beim Erstellen von Seitenlayouts für den Kundenvorgang die Lightning-optimierte Aktion.
- Wenn Ihre Organisation die Schnellaktion für den Salesforce Classic-Kundenvorgang nutzt, muss diese im Seitenlayout-Editor manuell durch die für Lightning optimierte Schnellaktion ersetzt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen objektspezifischer Schnellaktionen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Antworten auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed

Supportagenten können direkt auf Social Posts im Kundenvorgangsfeed für Lightning Experience antworten. Bisher konnten nur Social Posts in Salesforce Classic beantwortet werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge: Allgemein verfügbar

Lightning Knowledge ist jetzt allgemein verfügbar und bietet nun Anpassungsmöglichkeiten auf der Datensatzstartseite, die Möglichkeit zum Importieren von Datensatztypen und zugehörigen Dateien im Objekt "Dateien", Knowledge-Einrichtung in Lightning Experience, Unterstützung für Communities und vieles mehr. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Aktuell eignet sich Lightning Knowledge am besten für in Knowledge neue Organisationen oder für bestehende Organisationen, die nur über einen Artikeltyp sowie wenig Datenkategorien verfügen und einen einzelnen Sprachmodus verwenden. Durch das Aktivieren von Lightning Knowledge ändert sich das Datenmodell Ihrer Organisation so, dass Datensatztypen anstelle von Artikeltypen verwendet werden. Organisation mit mehreren Artikeltypen müssen vor der Aktivierung von Lightning Knowledge eine Datenmigration zum Konsolidieren der Artikeltypen vornehmen.

WICHTIG: Nachdem Sie Lightning Knowledge aktiviert haben, können Sie es nicht mehr deaktivieren. Testen Sie es in einer Sandbox- oder Testorganisation, bevor Sie es in der Produktion aktivieren.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Salesforce Knowledge ist verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie der **Unlimited** Edition mit Service Cloud.

Salesforce Knowledge ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zentrale Stelle für Lightning Knowledge-Setup

Sie können Knowledge im Setup-Knoten in Lightning Experience einrichten. Es muss für Lightning Knowledge-Setup-Aufgaben nicht mehr zu Salesforce Classic gewechselt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ausführen von Aktionen mit Knowledge-Artikeln in der Randleiste

Benutzer können Artikel in der Knowledge-Randleiste über die Servicekonsole bearbeiten, veröffentlichen und archivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen von Knowledge-Artikeln, keine Klicks erforderlich

Knowledge-Benutzer können Artikeldetails lesen und Erstellungsaktionen wie das Bearbeiten, Veröffentlichen und Archivieren im Vorschaubereich vornehmen, indem sie in der Knowledge-Komponente der Servicekonsole den Mauszeiger über einen Artikel bewegen. Agenten können nun im Kundenvorgang bleiben, während sie nach Informationen suchen. Sie können sogar für veröffentlichte Artikel abstimmen und Erstellungsaktionen für den Artikel ausführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Eine individuelle Datensatzstartseite – Konfigurieren der Lightning Knowledge-Datensatzstartseite

Administratoren können die Datensatzstartseiten-Komponenten an die Workflows der Benutzer anpassen, um unterschiedlichen Benutzergruppen verschiedene Knowledge-Daten anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt

Lightning Knowledge ist nun in der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

Erstellen interessanter Artikel durch Verbesserungen am Lightning Knowledge-Rich-Text-Editor

Erstellen Sie effektive Artikel mit Funktionen wie dem Einfügen und Formatieren von Text, Tabellen, Links, Bildern und der Möglichkeit, Quellinhalt direkt mit dem Lightning Knowledge-Rich-Text-Editor zu bearbeiten. Zusätzlich zu den neuen Plugin-Optionen ist der verbesserte Rich-Text-Editor mit LockerService kompatibel. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit Lightning Knowledge werden keine Dateien zurückgelassen

Importieren Sie Ihre Knowledge-Artikel mit zugehörigen Dateien mithilfe des Standardknotens zum Importieren von Artikeln in Setup schnell und effizient in Lightning Experience. Mit der Themenliste "Dateien" können Sie Dateien oder andere Dokumente mit Ihren Lightning Knowledge-Artikeln verknüpfen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hineinverschieben, Herausverschieben: Importieren und Exportieren mit Datensatztypen

Lightning Knowledge unterstützt das Importieren und Exportieren von Artikeln mit Datensatztypen für Ihre Knowledge Base. Sie können Artikel im Tool zum Importieren von Artikeln importieren und Datensatztypen angeben, wodurch sichergestellt wird, dass Datensatztypzuweisungen in Salesforce Classic für Ihren Artikel in Lightning Knowledge beibehalten werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge zeigt Wissen an, keine Artikel

In den globalen Suchergebnissen von Lightning Knowledge, Salesforce1 und dem Anwendungsgenerator sehen Sie Wissen anstelle von Artikeln.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1

Lightning Knowledge ist in Salesforce1 verfügbar! Suchen Sie überall und jederzeit nach Knowledge-Artikeln, und zwar in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Sie können auch auf Ihren Chatter-Feed für Artikel zugreifen, um mit anderen Personen in Ihrer Organisation bezüglich Qualität und Inhalt von Artikeln zusammenzuarbeiten.

Finden benötigter Informationen mit Suchlayouts in Lightning Knowledge

Ab Version Summer '17 besteht die Möglichkeit, zu konfigurieren, welche Felder in Suchlayouts in Lightning Knowledge angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schnelles Abfragen mit Aktualisierungen an SOQL-Abfragen nach der Knowledge-Artikelversion (KAV)

Sie müssen nicht mehr die Sprache und den Veröffentlichungsstatus als Filter angeben, wenn Sie SOQL zum Abfragen der Knowledge-Artikelversion verwenden. Wenn Sie diese Filter nicht festlegen, werden standardmäßig die Benutzersprache und der Veröffentlichungsstatus "online" verwendet. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Neue abgeleitete Felder für Knowledge

Mit den neuen abgeleiteten Feldern verfügt das Knowledge-Artikelversions-Objekt (Knowledge Article Version, KAV) über Zugriff auf Felder im Knowledge-Artikel-Objekt. Dieser Felder sind für Listenansichten, Seitenlayouts, kompakte Layouts, Suchlayouts und APIs verfügbar, was Ihnen die Möglichkeit bietet, die Gesamtzahl der Ansichten für einen Artikel zu sehen, wenn Sie einen Versionsdatensatz in einer Listenansicht oder einem Bericht anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einrichten von Knowledge im Lightning Service-Setup

Sie können mithilfe eines Setup-Flows für Lightning Knowledge über das Lightning Service-Setup eine neue Knowledge Base erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Überlegungen zu Lightning Knowledge

Für Lightning Knowledge gelten einige Einschränkungen. Beachten Sie bei der Entscheidung, ob Sie Lightning Knowledge aktivieren sollen, folgende Gesichtspunkte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

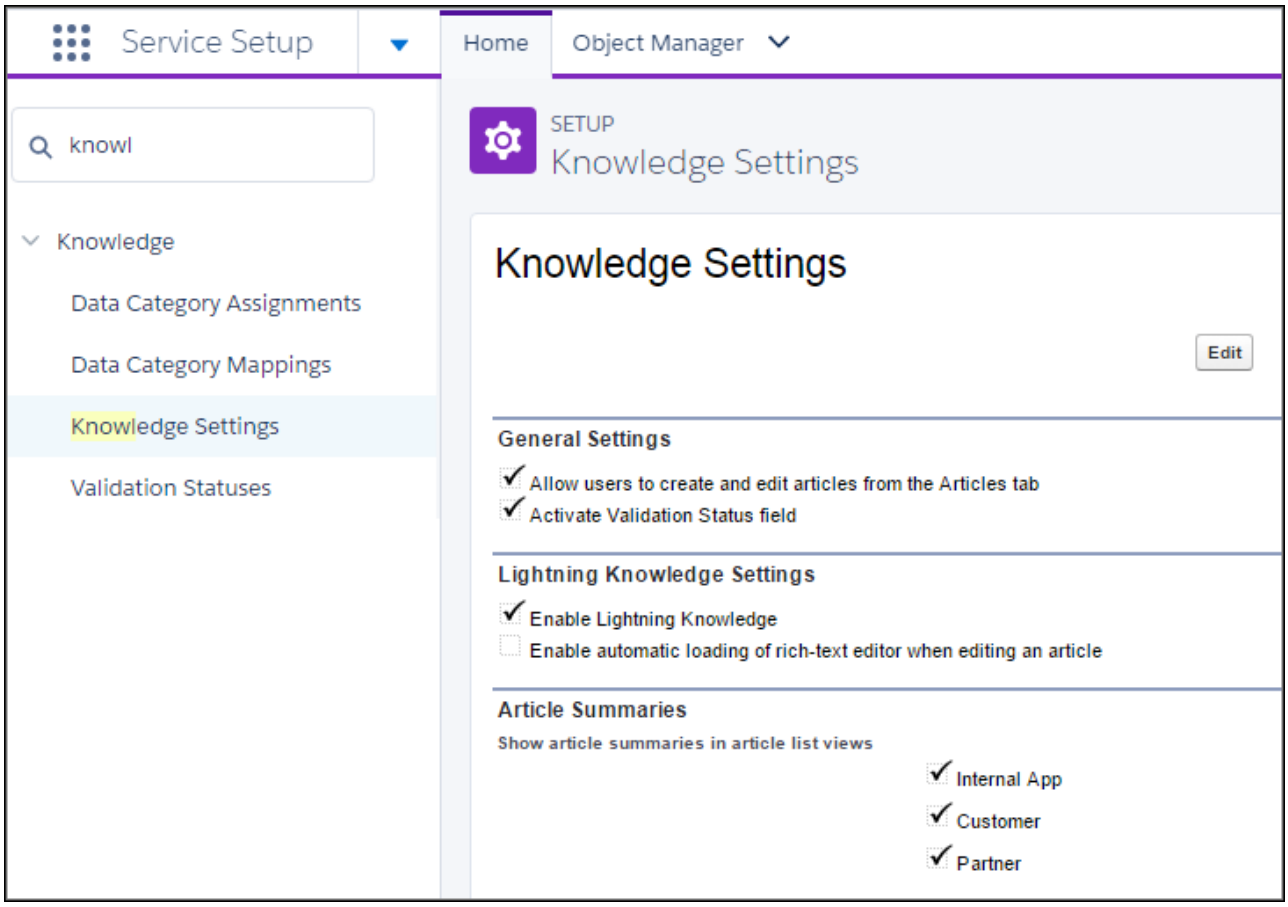
Knowledge-Suche: Verbesserte Relevanz, mehr Kontrolle über vorgeschlagene Artikel

Erleben Sie die verbesserte Knowledge-Artikelsuche. Suchen Sie anhand angehängter Dateien nach Artikeln, um den richtigen Artikel schneller zu finden. Administratoren erhalten durch höhere Zeichenobergrenzen mehr Kontrolle über Artikelvorschläge.

Zentrale Stelle für Lightning Knowledge-Setup

Sie können Knowledge im Setup-Knoten in Lightning Experience einrichten. Es muss für Lightning Knowledge-Setup-Aufgaben nicht mehr zu Salesforce Classic gewechselt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge wird nun im Setup-Knoten angezeigt. Dort können Sie Lightning Knowledge aktivieren, Datenkategorien zuweisen und vieles mehr. Verwenden Sie den Objekt-Manager im Lightning-Setup, um Felder, Feldsets, Datensatztypen, Seitenlayouts, kompakte Layouts, Validierungsregeln und andere Objektmetadaten einzurichten.



Ausführen von Aktionen mit Knowledge-Artikeln in der Randleiste

Benutzer können Artikel in der Knowledge-Randleiste über die Servicekonsole bearbeiten, veröffentlichen und archivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

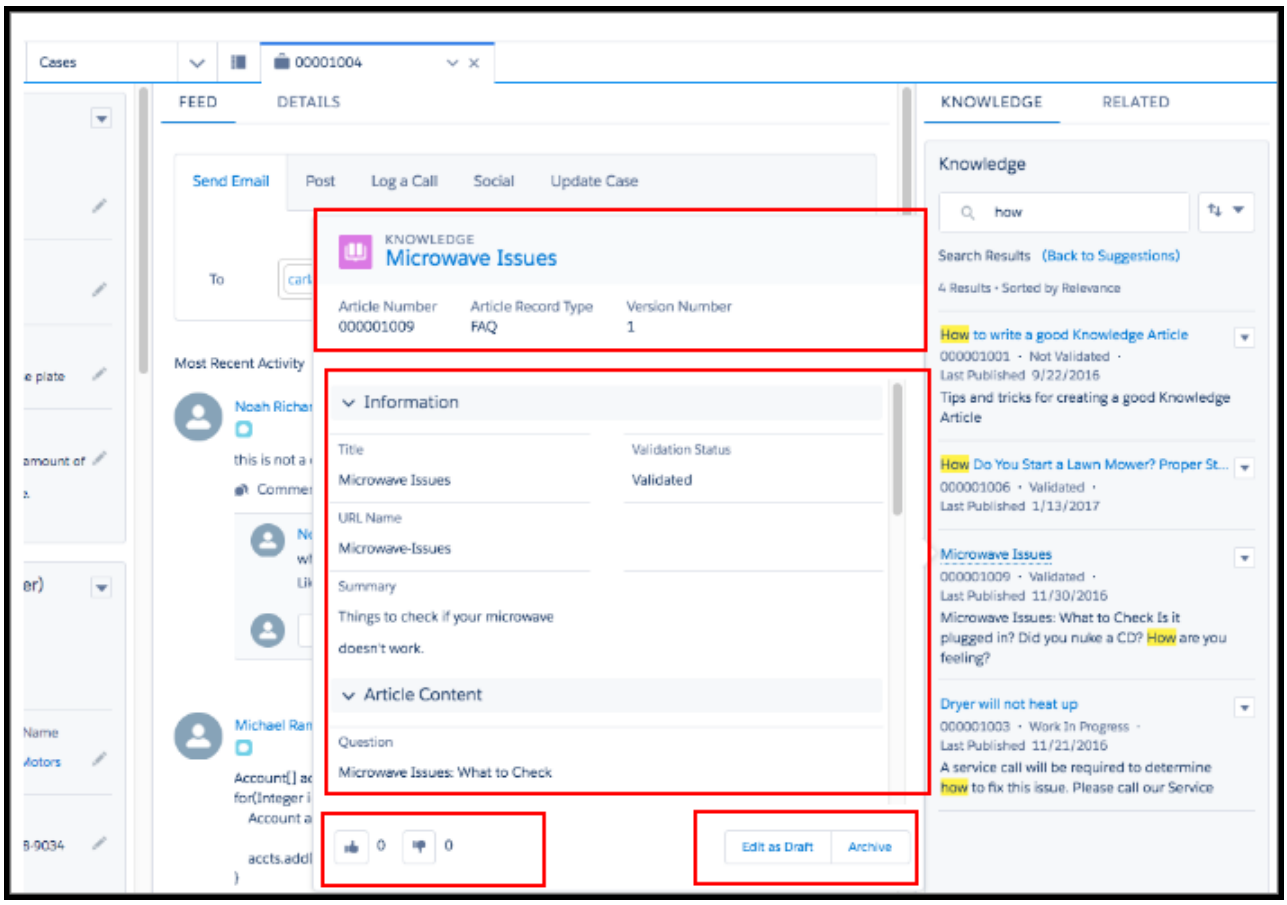
Die Knowledge-Randleistenkomponente (in der Spring '17-Betaversion von Lightning Knowledge zuvor als Komponente "Artikel suchen" bezeichnet), enthält neue Erstellungsaktionen, mit denen Agenten auf einfache Weise alle sichtbaren Artikel in der Knowledge-Randleiste über die Servicekonsole bearbeiten, veröffentlichen und archivieren können. Welche Erstellungsaktionen ("Archivieren", "Bearbeiten", "Löschen", "Veröffentlichen") sichtbar sind, hängt vom Entwurfsstatus des Artikels ab ("Entwurf", "Veröffentlicht", "Archivieren"). Agenten wird diese Aktion angezeigt, wenn sie Knowledge-Benutzer sind und in ihrem Benutzerprofil oder Berechtigungssatz über die erforderlichen Erstellungsberechtigungen verfügen.

Anzeigen von Knowledge-Artikeln, keine Klicks erforderlich

Knowledge-Benutzer können Artikeldetails lesen und Erstellungsaktionen wie das Bearbeiten, Veröffentlichen und Archivieren im Vorschaubereich vornehmen, indem sie in der Knowledge-Komponente der Servicekonsole den Mauszeiger über einen Artikel bewegen. Agenten können nun im Kundenvorgang bleiben, während sie nach Informationen suchen. Sie können sogar für veröffentlichte Artikel abstimmen und Erstellungsaktionen für den Artikel ausführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Durch das Bewegen des Mauszeigers über einen Artikel erhalten Agenten eine bequeme Möglichkeit, Artikeldetails auf der Randleiste der Lightning-Konsole anzuzeigen. Die Hover-Komponente enthält vier Abschnitte. Im Hervorhebungsbereich werden die ersten vier

im kompakten Layout definierten Felder angezeigt. Im Text werden die Datensatzdetails angezeigt. Unten links können die Benutzer für einen veröffentlichten Artikel abstimmen und unten rechts sind die Erstellungsaktionen wie das Veröffentlichen, das Bearbeiten des Entwurfs, das Bearbeiten als Entwurf, das Archivieren und das Wiederherstellen enthalten. Hovers sind in Lightning-Organisationen standardmäßig aktiviert.



Eine individuelle Datensatzstartseite – Konfigurieren der Lightning Knowledge-Datensatzstartseite

Administratoren können die Datensatzstartseiten-Komponenten an die Workflows der Benutzer anpassen, um unterschiedlichen Benutzergruppen verschiedene Knowledge-Daten anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

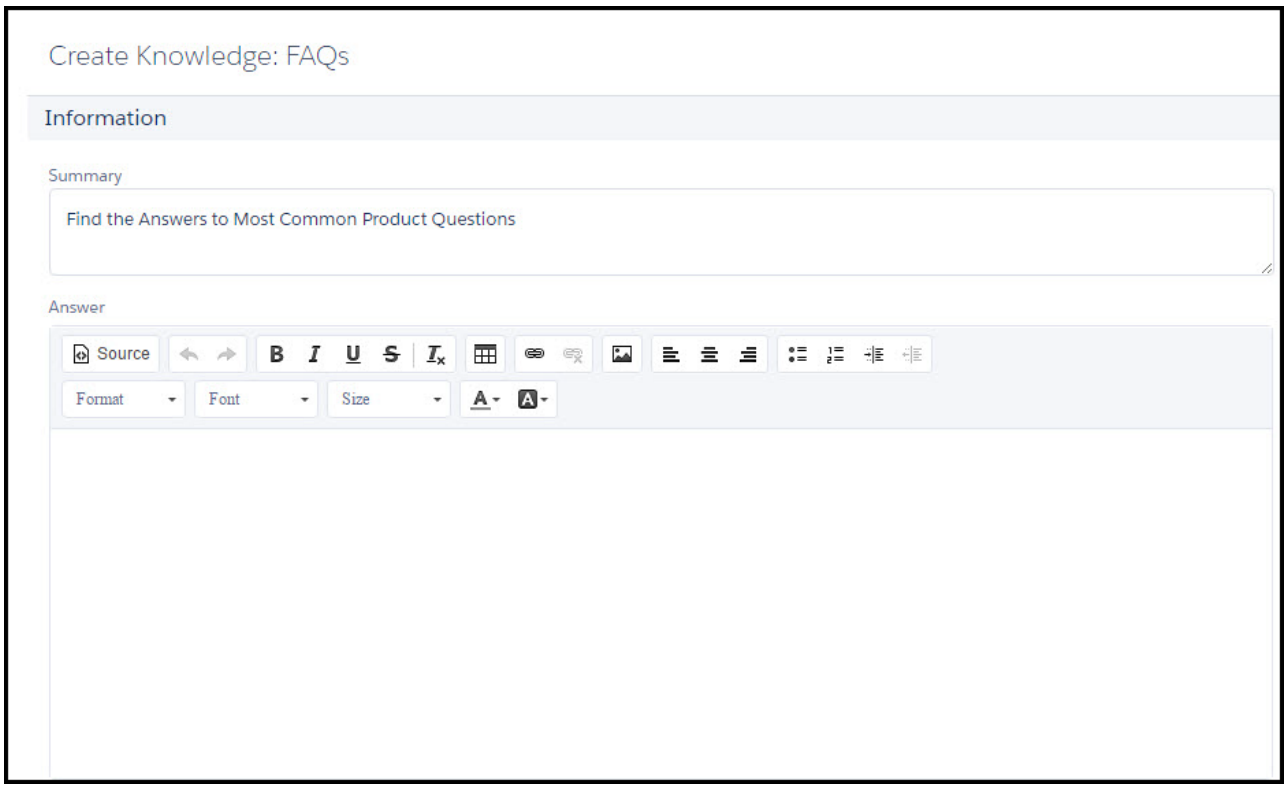
Dieselben Konzepte zum Anpassen der Datensatzstartseiten anderer Objekte im Lightning-Anwendungsgenerator sind zum Anpassen der Knowledge-Datensatzstartseite verfügbar. Sie können Datensatzstartseiten erstellen, die den speziellen Anforderungen von Knowledge-Benutzern entsprechen. Zusätzlich zu den vorkonfigurierten Komponenten können Sie von Partnern und Entwicklern erstellte Komponenten aus AppExchange verwenden. Sie können auch Ihre eigenen Komponenten erstellen. Die Funktionen für die Datensatzstartseite bieten Ihnen die Flexibilität, die Komponenten "Bewertungen", "Dateien", "Versionen", "Datenkategorie-Anzeige" und "Datenkategorie-Auswahl" in die Bereiche auf der Seite zu verschieben, die für Ihre Benutzer am besten geeignet sind. So stellen Sie sicher, dass die richtigen Daten zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle verfügbar sind.

Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt

Lightning Knowledge ist nun in der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

Erstellen interessanter Artikel durch Verbesserungen am Lightning Knowledge-Rich-Text-Editor

Erstellen Sie effektive Artikel mit Funktionen wie dem Einfügen und Formatieren von Text, Tabellen, Links, Bildern und der Möglichkeit, Quellinhalt direkt mit dem Lightning Knowledge-Rich-Text-Editor zu bearbeiten. Zusätzlich zu den neuen Plugin-Optionen ist der verbesserte Rich-Text-Editor mit LockerService kompatibel. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Mit Lightning Knowledge werden keine Dateien zurückgelassen

Importieren Sie Ihre Knowledge-Artikel mit zugehörigen Dateien mithilfe des Standardknotens zum Importieren von Artikeln in Setup schnell und effizient in Lightning Experience. Mit der Themenliste "Dateien" können Sie Dateien oder andere Dokumente mit Ihren Lightning Knowledge-Artikeln verknüpfen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zum Importieren von Artikeln mit angehängten Dateien verwenden Sie in Setup den Standardknoten zum Importieren von Artikeln. Die Dateien werden dann in der Themenliste "Dateien" in Lightning Knowledge angezeigt.

Überlegungen beim Importieren von Dateien in Lightning Knowledge:

- Wenn Sie sicherstellen möchten, dass Ihre Dateien an der richtigen Stelle angezeigt werden, fügen Sie in Ihrer CSV-Datei für den Import eine Kopfzeile mit dem Namen "Dateien" hinzu.
- Dateinamen dürfen höchstens 255 Zeichen umfassen.

- Wenn Sie einem Artikel mehrere Dateien anhängen möchten, verwenden Sie im Import "+" zwischen den Dateinamen. Beispiel: Directory/MyFile1.txt + Directory/NewFile1.jpg.
- Für Dateinamen wird der Abgleich mit Platzhaltern unterstützt:
  - "?": Entspricht einem beliebigen Zeichen.
  - "*": Entspricht einer Sequenz von Zeichen (einschließlich einer leeren Sequenz).
  - Das gültige Platzhaltermuster muss "Verzeichnis/wildcardFileName" lauten ("Verzeichnis" ist optional und unterstützt keinen Abgleich mit Platzhaltern).
  - Wenn eine Übereinstimmung mit "wildcardFileName" gefunden wird, wird die Datei an den Artikel angehängt.

.

Hineinverschieben, Herausverschieben: Importieren und Exportieren mit Datensatztypen

Lightning Knowledge unterstützt das Importieren und Exportieren von Artikeln mit Datensatztypen für Ihre Knowledge Base. Sie können Artikel im Tool zum Importieren von Artikeln importieren und Datensatztypen angeben, wodurch sichergestellt wird, dass Datensatztypzuweisungen in Salesforce Classic für Ihren Artikel in Lightning Knowledge beibehalten werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit dem Wechsel von Artikeltypen zu Datensatztypen in Lightning Knowledge können importierten Artikeln über das Tool zum Importieren von Artikeln Datensatztypen zugewiesen werden. Die Möglichkeit zum Importieren von Datensatztypen bedeutet, dass Sie die Datensatztypen nach dem Importieren nicht mehr einzeln jedem Datensatz hinzufügen müssen.

Überlegungen beim Importieren mit Datensatztypen in Lightning Knowledge:

- Stellen Sie sicher, dass Datensatztypen in Ihrer Organisation konfiguriert sind.
- Fügen Sie in Ihrer CSV-Datei für den Import eine Kopfzeile "RecordTypeId" hinzu, um den Datensatztyp anzugeben, den Sie jedem Artikel zuweisen möchten.
- Fügen Sie für jeden Artikel nur einen Datensatztyp hinzu.
- Fügen Sie die ID für den Datensatztyp in die CSV-Datei ein.
- Suchen der Datensatztyp-ID: Benutzeroberfläche von Salesforce Classic => Setup => Setup für Knowledge-Objekt => Klicken Sie auf einen bestimmten Datensatztyp, um die ID in der URL anzuzeigen.

Lightning Knowledge zeigt Wissen an, keine Artikel

In den globalen Suchergebnissen von Lightning Knowledge, Salesforce1 und dem Anwendungsgenerator sehen Sie Wissen anstelle von Artikeln.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1

Lightning Knowledge ist in Salesforce1 verfügbar! Suchen Sie überall und jederzeit nach Knowledge-Artikeln, und zwar in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Sie können auch auf Ihren Chatter-Feed für Artikel zugreifen, um mit anderen Personen in Ihrer Organisation bezüglich Qualität und Inhalt von Artikeln zusammenzuarbeiten.

Finden benötigter Informationen mit Suchlayouts in Lightning Knowledge

Ab Version Summer '17 besteht die Möglichkeit, zu konfigurieren, welche Felder in Suchlayouts in Lightning Knowledge angezeigt werden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Über den Objekt-Manager in Setup können Sie steuern, welche Felder bei verschiedenen Suchergebnissen in Lightning angezeigt werden. Außerdem können Administratoren anpassen, welche Schaltflächen in Listenansichten und Suchergebnissen angezeigt werden. Die folgenden Optionen können für Lightning Knowledge-Suchlayouts konfiguriert werden:

- Listenansicht: Administratoren können konfigurieren, ob die Schaltfläche "Neu" in Listenansichten, außer der Listenansicht "Zuletzt angezeigt", angezeigt wird.
- Suchergebnisse: Betrifft die Felder, die auf der Knowledge-Objektstartseite in der Listenansicht "Zuletzt angezeigt" angezeigt werden.

Anmerkung: Suchfilterfelder und -registerkarten sind in der Suchlayoutfunktion für Lightning Knowledge derzeit nicht verfügbar.

Schnelles Abfragen mit Aktualisierungen an SOQL-Abfragen nach der Knowledge-Artikelversion (KAV)

Sie müssen nicht mehr die Sprache und den Veröffentlichungsstatus als Filter angeben, wenn Sie SOQL zum Abfragen der Knowledge-Artikelversion verwenden. Wenn Sie diese Filter nicht festlegen, werden standardmäßig die Benutzersprache und der Veröffentlichungsstatus "online" verwendet. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Neue abgeleitete Felder für Knowledge

Mit den neuen abgeleiteten Feldern verfügt das Knowledge-Artikelversions-Objekt (Knowledge Article Version, KAV) über Zugriff auf Felder im Knowledge-Artikel-Objekt. Dieser Felder sind für Listenansichten, Seitenlayouts, kompakte Layouts, Suchlayouts und APIs verfügbar, was Ihnen die Möglichkeit bietet, die Gesamtzahl der Ansichten für einen Artikel zu sehen, wenn Sie einen Versionsdatensatz in einer Listenansicht oder einem Bericht anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Sie können die Gesamtzahl der Ansichten als Feld des KAV-Objekts über SOQL, die Benutzeroberfläche und die Rest-API aufrufen. Die Daten können auch Seitenlayouts und kompakten Layouts hinzugefügt und in Validierungsregeln verwendet werden. Insgesamt wurden die fünf folgenden abgeleiteten Felder hinzugefügt:

- ArticleArchivedBy
- ArticleArchivedDate
- ArticleCaseAttachCount
- ArticleCreatedBy
- ArticleMasterLanguage

Es ist unbedingt zu beachten, dass bestimmte Funktionen wie Bericht (CRT), E-Mail-Vorlagen und Suchlayouts noch nicht unterstützt werden. Außerdem werden "ArticleCreatedBy" und "ArticleArchivedBy" in Validierungsregeln, Listenansichten und Berichten nicht unterstützt.

Einrichten von Knowledge im Lightning Service-Setup

Sie können mithilfe eines Setup-Flows für Lightning Knowledge über das Lightning Service-Setup eine neue Knowledge Base erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wechseln Sie zur Service-Setup-Startseite und klicken Sie unter der Karte "Einrichten von Salesforce Knowledge" auf **Erste Schritte**, um mit der neuen Knowledge Base Ihres Unternehmens zu beginnen.

SIEHE AUCH:

Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)

Überlegungen zu Lightning Knowledge

Für Lightning Knowledge gelten einige Einschränkungen. Beachten Sie bei der Entscheidung, ob Sie Lightning Knowledge aktivieren sollen, folgende Gesichtspunkte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Aktuell eignet sich Lightning Knowledge am besten für in Knowledge neue Organisationen oder für bestehende Organisationen, die nur über einen Artikeltyp sowie wenig Datenkategorien verfügen und einen einzelnen Sprachmodus verwenden. Durch das Aktivieren von Lightning Knowledge ändert sich das Datenmodell Ihrer Organisation so, dass Datensatztypen anstelle von Artikeltypen verwendet werden. Organisation mit mehreren Artikeltypen müssen vor der Aktivierung von Lightning Knowledge eine Datenmigration zum Konsolidieren der Artikeltypen vornehmen. Derzeit sind dazu keine Migrationstools verfügbar. WICHTIG: Nachdem Lightning Knowledge aktiviert wurde, kann es nicht mehr deaktiviert werden. Testen Sie es in einer Sandbox- oder Testorganisation, bevor Sie es in der Produktion aktivieren.

- Wenn Sie in Classic Knowledge mehrere Artikeltypen verwenden, können Sie Lightning Knowledge derzeit nicht aktivieren.
- Lightning Knowledge unterstützt weder mehrere Sprachen noch Übersetzungen. Wenn mehrere Sprachen in Ihrer Organisation aktiviert sind, können Sie Lightning Knowledge derzeit nicht aktivieren.
- Sie sollten Lightning Knowledge nur verwenden, wenn Sie über weniger als 300 Datenkategorien verfügen. Bei mehr Datenkategorien ist die Leistung möglicherweise langsamer.

Knowledge-Suche: Verbesserte Relevanz, mehr Kontrolle über vorgeschlagene Artikel

Erleben Sie die verbesserte Knowledge-Artikelsuche. Suchen Sie anhand angehängter Dateien nach Artikeln, um den richtigen Artikel schneller zu finden. Administratoren erhalten durch höhere Zeichenobergrenzen mehr Kontrolle über Artikelvorschläge.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Suchen nach dem richtigen Artikel für einen Kundenvorgang mit höherer Zeichenobergrenze

Die Zeichenobergrenze wurde von 100 auf 250 Zeichen erhöht. Somit können Ihre Benutzer den gesuchten Artikel genauer beschreiben. Sie können zudem auswählen, welche Kundenvorgangsfelder beim Vorschlagen von Artikeln berücksichtigt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnellere Suche nach Artikeln durch die Suche nach angehängten Dateien

Sie können einen Knowledge-Artikel nach seinen angehängten Dateien suchen. Zum Beispiel suchen Kundendienstmitarbeiter mit dem Suchbegriff *F-12345* nach einem Artikel, wobei es sich um den Namen der an den Artikel, nach dem sie suchen, angehängten Datei handelt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Suchen nach dem richtigen Artikel für einen Kundenvorgang mit höherer Zeichenobergrenze

Die Zeichenobergrenze wurde von 100 auf 250 Zeichen erhöht. Somit können Ihre Benutzer den gesuchten Artikel genauer beschreiben. Sie können zudem auswählen, welche Kundenvorgangsfelder beim Vorschlagen von Artikeln berücksichtigt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Das Feld **Thema** wird beim Vorschlagen von Artikeln standardmäßig berücksichtigt. Sie können nun auch bis zu fünf verfügbare kurze Textfelder auswählen. Kurze Textfelder geben relevantere Ergebnisse aus. Das Feld **Beschreibung** wird beim Vorschlagen von Artikeln für Kundenvorgänge immer berücksichtigt und nicht auf die Zeichenobergrenze angerechnet.

Anmerkung: Diese Aktualisierung gilt auch für vorgeschlagene Artikel für Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten.

Schnellere Suche nach Artikeln durch die Suche nach angehängten Dateien

Sie können einen Knowledge-Artikel nach seinen angehängten Dateien suchen. Zum Beispiel suchen Kundendienstmitarbeiter mit dem Suchbegriff *F-12345* nach einem Artikel, wobei es sich um den Namen der an den Artikel, nach dem sie suchen, angehängten Datei handelt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Funktion ist für Organisationen nicht sofort verfügbar. Nachdem alle Datensätze einer Organisation indiziert wurden, ist die Funktion für diese Organisation verfügbar. Die Aktivierung dieser organisationsbasierten Funktion erfolgt im Laufe der Versionsveröffentlichung.

Der Inhalt der angehängten Datei, einschließlich seines Titels, kann durchsucht werden.

Omnikanal: Einführung der Lightning-Omnikanal-Weiterleitung und der externen Weiterleitung (Beta)

Jetzt haben Sie in Lightning Experience die Möglichkeit, Kundenvorgänge weiterzuleiten und Arbeit per Push-Vorgang zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Agenten zu senden. Darüber hinaus können Sie mit Omnikanal eine Implementierung zur externen Weiterleitung nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Omnikanal ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (Beta)
Support-Agenten haben die Möglichkeit, über Omnikanal in einer Service -Konsolen-Anwendung ihren Präsenzstatus zu ändern und Arbeitsanfragen anzunehmen oder abzulehnen. Die Agenten sehen jetzt andere visuelle Benachrichtigungen in Lightning Experience, die in der Version Spring '17 eingeführten akustischen Signale sind jedoch gleich geblieben. Beachten Sie, dass bestimmte Objekte nicht weitergeleitet werden können und dass Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience derzeit nicht unterstützt wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience

Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)
Wenn die externe Weiterleitung aktiviert ist, verwenden Sie die neueste Version (40.0) der Salesforce-Standard-APIs und der Streaming-APIs, um eine Verbindung zwischen Salesforce und einer Implementierung zur externen Weiterleitung in Ihrer Weiterleitungskonfiguration herzustellen. Erstellen Sie anschließend Warteschlangen, die entweder die Omnikanal-Weiterleitung oder Ihre Implementierung der externen Weiterleitung nutzen. Beachten Sie dabei jedoch, dass Sie Agenten nicht den Warteschlangen beider Typen zuweisen können, sondern dass die Agenten entweder Arbeit aus der Omnikanal-Weiterleitung oder aus der externen Weiterleitung erledigen müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (Beta)

Support-Agenten haben die Möglichkeit, über Omnikanal in einer Service -Konsolen-Anwendung ihren Präsenzstatus zu ändern und Arbeitsanfragen anzunehmen oder abzulehnen. Die Agenten sehen jetzt andere visuelle Benachrichtigungen in Lightning Experience, die in der Version Spring '17 eingeführten akustischen Signale sind jedoch gleich geblieben. Beachten Sie, dass bestimmte Objekte nicht weitergeleitet werden können und dass Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience derzeit nicht unterstützt wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience

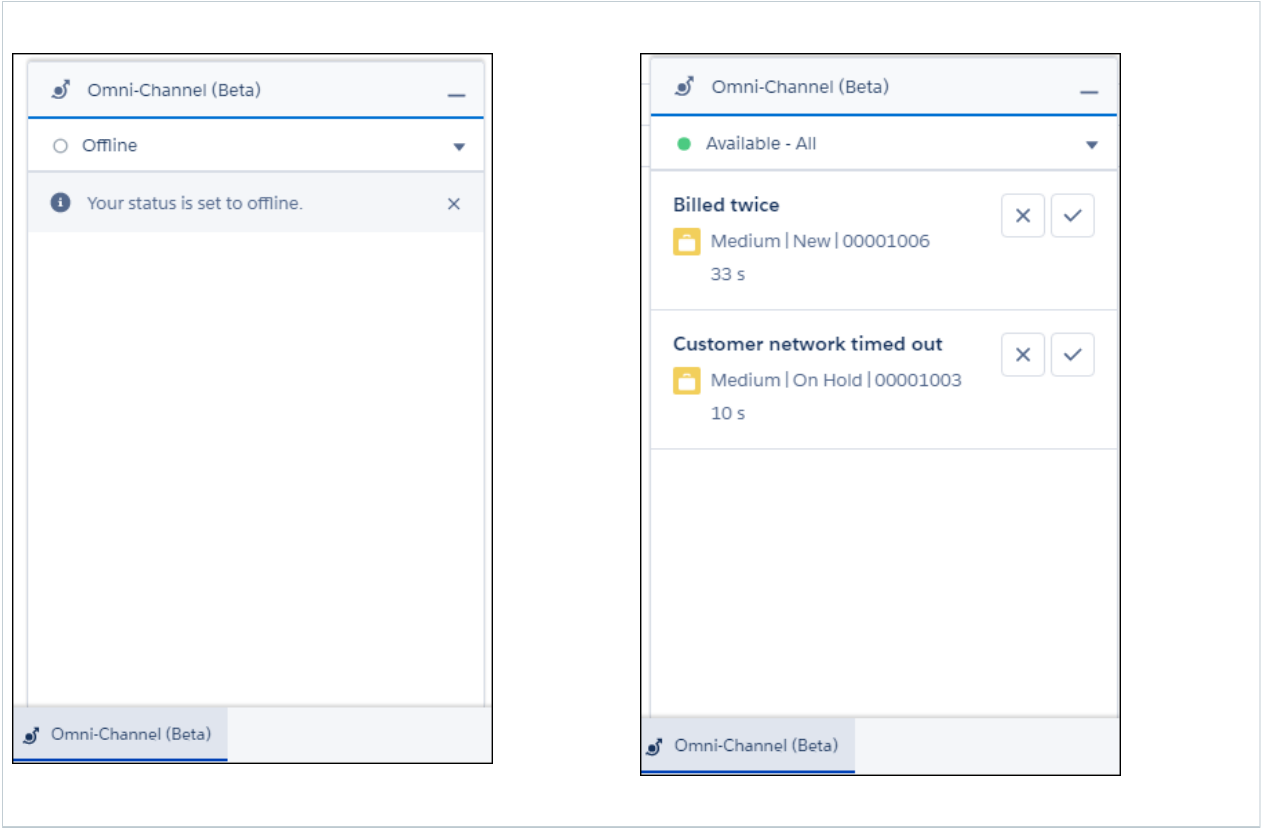
Anmerkung: Diese Version umfasst eine Beta-Version des Omnikanal-Dienstprogramms, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Das Omnikanal-Dienstprogramm ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce dessen allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Omnikanal muss in Ihrer Organisation aktiviert sein, damit Sie die Omnikanal-Weiterleitung in Lightning nutzen können. Fügen Sie anschließend das Omnikanal-Dienstprogramm mithilfe des Anwendungs-Managers zu einer Service-Konsolen-Anwendung hinzu.

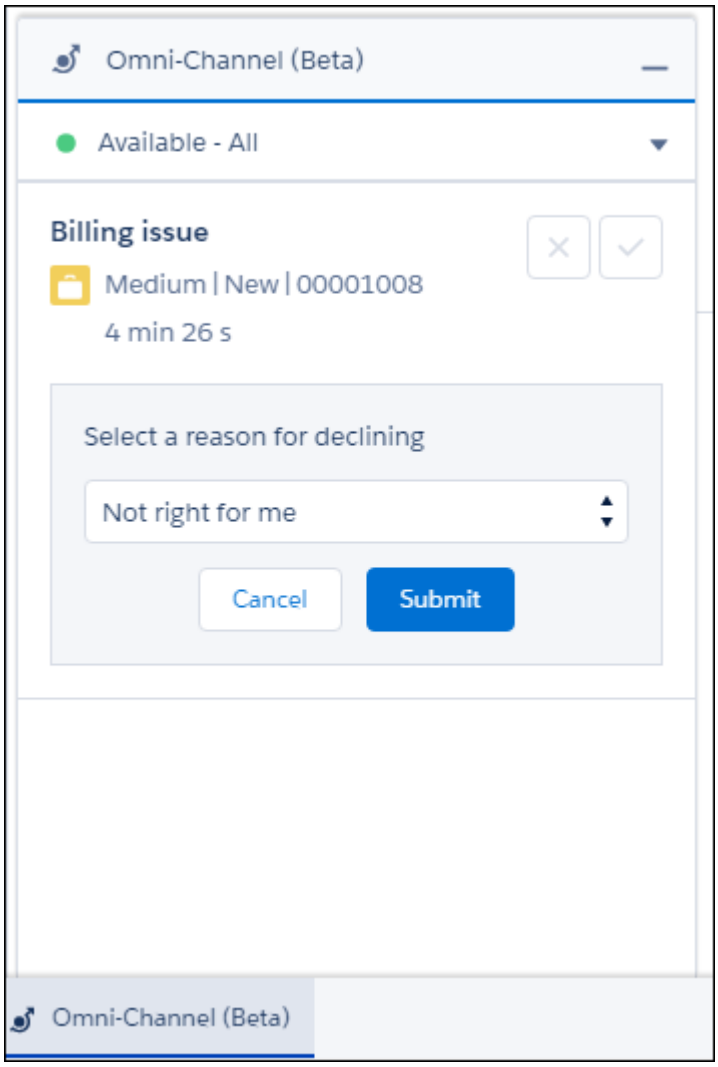
Agenten das Akzeptieren und Ablehnen von Arbeit im Omnikanal-Dienstprogramm ermöglichen

Wenn Sie der Service-Konsolen-Anwendung das Omnikanal-Dienstprogramm hinzufügen, können Agenten eingehende Arbeitsanfragen basierend auf ihren Präsenzstatuseinstellungen annehmen oder ablehnen. Sie können die Push-Zeitüberschreitung, das automatische Akzeptieren oder Ablehnungsgründe aktivieren. Darüber hinaus können Sie festlegen, dass der Präsenzstatus eines Agenten zu dem Status "Offline" geändert wird, wenn eine Anfrage abgelehnt wird oder eine Zeitüberschreitung bei einer Anfrage auftritt.

Agenten können ihren Präsenzstatus im Omnikanal-Dienstprogramm festlegen.



Wenn die Ablehnung und Ablehnungsgründe aktiviert sind, können Agenten Arbeit ablehnen und einen vorkonfigurierten Ablehnungsgrund angeben.



In Lightning Experience werden Agenten andere Omnikanal-Benachrichtigungen angezeigt

Die visuellen Omnikanal-Benachrichtigungen in der Service-Konsolen-Anwendung von Lightning Experience sind anders.

Das minimierte Dienstprogramm wechselt die Farbe, um dem Agenten anzuzeigen, dass eine neue Anfrage vorliegt.

Die Anzahl der Anfragen wird im minimierten Dienstprogramm nicht angezeigt.

Überlegungen zum Omnikanal-Dienstprogramm

Das Omnikanal-Dienstprogramm ist eine Beta-Version mit einigen bekannten Einschränkungen. Objekte, die in Lightning Experience nicht unterstützt werden, können in der Lightning-Service-Konsole nicht weitergeleitet werden. Zudem werden die Erfassung der aktiven Arbeitszeit und Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience nicht unterstützt. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, wenn Sie Omnikanal-Supervisor verwenden möchten.

Die Weiterleitung der folgenden Objekte ist mit der Lightning-Omnikanal-Weiterleitung nicht möglich, da sie in Lightning Experience derzeit nicht unterstützt werden:

- Live Agent-Chats
- SOS-Anrufe

Die Erfassung der aktiven Arbeitszeit ist für Agenten, die Lightning Experience verwenden, nicht verfügbar. Daten zur aktiven Arbeitszeit können nur für Agenten angezeigt werden, die Salesforce Classic verwenden.

Die Omnikanal-Einstellungen sowie die Aktivierung von Omnikanal sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Omnikanal-Dienstprogramm für Lightning-Konsolenanwendungen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)

Wenn die externe Weiterleitung aktiviert ist, verwenden Sie die neueste Version (40.0) der Salesforce-Standard-APIs und der Streaming-APIs, um eine Verbindung zwischen Salesforce und einer Implementierung zur externen Weiterleitung in Ihrer Weiterleitungskonfiguration herzustellen. Erstellen Sie anschließend Warteschlangen, die entweder die Omnikanal-Weiterleitung oder Ihre Implementierung der externen Weiterleitung nutzen. Beachten Sie dabei jedoch, dass Sie Agenten nicht den Warteschlangen beider Typen zuweisen können, sondern dass die Agenten entweder Arbeit aus der Omnikanal-Weiterleitung oder aus der externen Weiterleitung erledigen müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Version umfasst eine Beta-Version der externen Weiterleitung mit Omnikanal, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Die externe Weiterleitung mit Omnikanal ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Mehrere Weiterleitungsoptionen, eine Konsole. Integrieren Sie eine Implementierung der externen Weiterleitung in Ihre aktuelle Omnikanal-Implementierung, um die Weiterleitung in Salesforce noch weiter zu optimieren.

Wenden Sie sich an Salesforce, um die externe Weiterleitung für den Omnikanal zu aktivieren.

Field Service: Teileübertragung, Präventivwartung und Arbeitszeittabelle

Generieren Sie Wartungstermine, damit Ihren Kunden nichts entgeht. Behalten Sie den Überblick über Ihre Teile und den Lieferbestand und profitieren Sie von der Bereitstellung der richtigen Teile an der richtigen Stelle. Erfassen Sie mit den Field Service-Arbeitszeittabellen die Arbeitszeiten Ihrer Mitarbeiter. Das verwaltete Field Service Lightning-Paket bietet standortbasierte Terminbündelung, Notfallzeitpläne und eine verbesserte Planungskonsole.

Anmerkung: Benutzer benötigen eine Field Service Lightning-Berechtigungssatz-Lizenz, um auf Field Service-Funktionen zuzugreifen, die sich von Arbeitsaufträgen unterscheiden. Für Arbeitsaufträge ist keine spezielle Berechtigungssatz-Lizenz erforderlich.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Field Service Lightning-Funktionen und verwaltete Pakete sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition. Arbeitsaufträge sind auch in der **Professional** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sichern Sie sich einen Vorsprung mit vorbeugender Wartung

Vorbeugen ist besser als Heilen. Mit Plänen zur vorbeugenden Wartung vermeiden Sie Ausfälle im eigenen Unternehmen und demjenigen Ihrer Kunden.

Abrufen des richtigen Werkzeugs entsprechend dem Auftrag mit Teileanforderungen und Bestandsübertragungen

Stellen Sie sicher, dass Ihre mobile Belegschaft immer die richtigen Bauteile im Bestand hat, um jeden Auftrag zu erledigen. Verwalten Sie Ihr Inventar und alle Übertragungen im gesamten Lebenszyklus eines Teils. Verfolgen Sie die Bewegungen von Anforderungen bis hin zum Kunden. Unabhängig davon, ob die Teile vom Lagerhaus an den Kunden oder von einem Techniker an den anderen übergeben werden, Ihr Field Service-Zentrum hat alles im Griff.

Verwalten der mobilen Belegschaft durch Arbeitszeitblätter

Verfolgen Sie, wie viel Zeit Ihre Außendienstmitarbeiter für welche Aufgaben benötigen.

Optimieren der Planung mithilfe des verwalteten Field Service Lightning-Pakets

Version 2.0 des verwalteten Field Service Lightning-Pakets ist verfügbar. Das Paket besteht aus den Salesforce-Standardfeldservice-Funktionen, um Disponenten und Technikern eine umfassende, hochgradig anpassbare Oberfläche bereitzustellen. Sie können das Paket herunterladen, wenn Sie über Service Cloud und eine Field Service-Lizenz verfügen.

Profilbasierter Zugriff auf Field Service-Funktionen

Die Field Service Standard-Berechtigungssatz-Lizenz gehört der Vergangenheit an. Benutzer benötigen die Standardlizenz nicht mehr, um auf Field Service-Objekte zuzugreifen. Die Dispatcher-, Scheduling- und Mobile-Lizenzen bleiben gleich.

Ressourcenabwesenheiten können sich jetzt überschneiden

Zuvor war es nicht möglich, eine Abwesenheit für eine Serviceressource zu erstellen, deren Zeitraum sich mit einer anderen Abwesenheit überschnitt. Jetzt dürfen Abwesenheiten sich überschneiden.

Mehr Möglichkeiten mit Field Service im Prozessgenerator

Immer mehr Field Service-Objekte sind im Lightning-Prozessgenerator verfügbar. Jetzt können Sie weitere acht Objekte in Ihren Field Service-Prozessen verwenden.

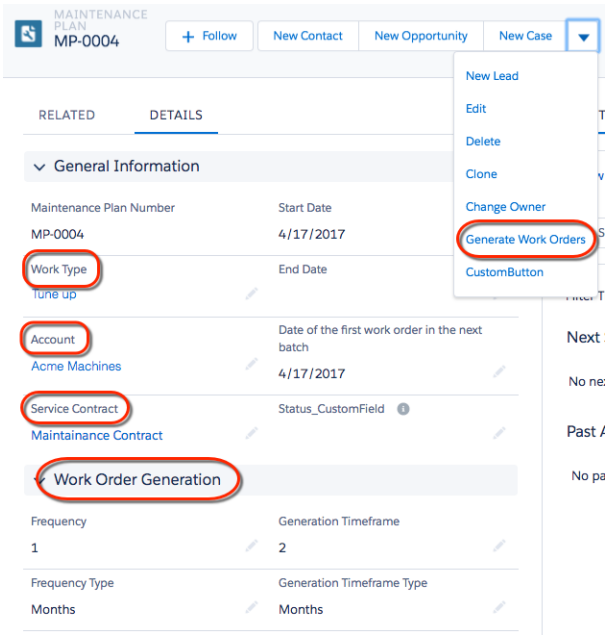
Sichern Sie sich einen Vorsprung mit vorbeugender Wartung

Vorbeugen ist besser als Heilen. Mit Plänen zur vorbeugenden Wartung vermeiden Sie Ausfälle im eigenen Unternehmen und demjenigen Ihrer Kunden.

Um Produktausfälle zu vermeiden, können Sie Arbeitsaufträge und Servicetermine je nach Produkt und Wartungszeitraum generieren, sodass der Betrieb bei Ihren Kunden nie zum Stillstand kommt.

Ein Wartungsplan verfügt über ein Start- und ein Enddatum, legt fest, wie oft die Wartung erfolgt und ermöglicht es, zukünftige Arbeitsaufträge automatisch zu generieren. Ein Wartungsplan kann mit Kunden (Accounts), Arbeitstypen, Vermögenswerten (Vermögenswerte für die Wartung) und Serviceverträgen (nur in Salesforce Classic verfügbar) verbunden sein. Sie können Arbeitsaufträge auf der Detailseite eines Wartungsplans oder über die API generieren.

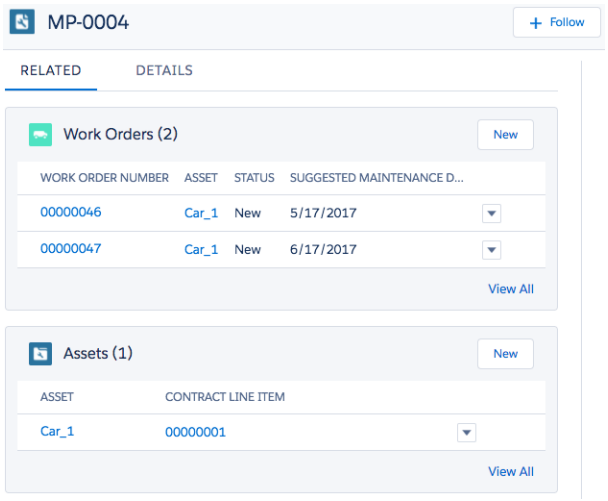
Anmerkung: Um Wartungsaufträge zu generieren, benötigen Sie die Zugriffsberechtigung "Lesen" für Vermögenswerte und die Zugriffsberechtigung "Erstellen" für Arbeitsaufträge und Servicetermine.



Angenommen, Sie verfügen über einen Wartungsplan mit zwei Vermögenswerten, die jeden Monat (Häufigkeit) gewartet werden müssen. Sie beschließen, Ihre Arbeitsaufträge sechs Monate im Voraus (Generierungs-Zeitraum) zu generieren. Wenn Sie Arbeitsaufträge generieren, werden jedesmal 12 Aufträge erstellt: sechs pro Vermögenswert.

Anmerkung: Sie können bis zu 2.500 Arbeitsaufträge gleichzeitig generieren. Sie können die Anzahl der generierten Arbeitsaufträge verringern, indem Sie die Häufigkeit erhöhen, den Generierungs-Zeitraum verkürzen oder die Anzahl der mit dem Wartungsplan verbundenen Vermögenswerte reduzieren.

Ein Vermögenswert für die Wartung ist ein Teil oder ein Produkt, das durch den Wartungsplan abgedeckt wird. Die Themenliste "Datenbestand für die Wartung" auf der Detailseite des Wartungsplans listet alle Vermögenswerte auf, die mit dem Wartungsplan verbunden sind.



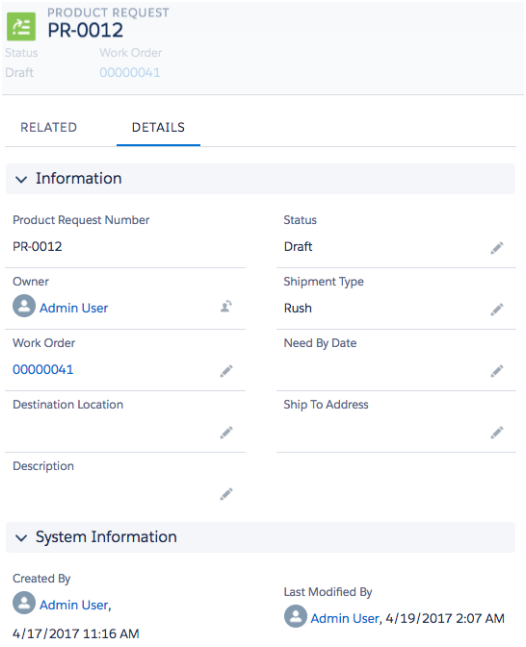
Abrufen des richtigen Werkzeugs entsprechend dem Auftrag mit Teileanforderungen und Bestandsübertragungen

Stellen Sie sicher, dass Ihre mobile Belegschaft immer die richtigen Bauteile im Bestand hat, um jeden Auftrag zu erledigen. Verwalten Sie Ihr Inventar und alle Übertragungen im gesamten Lebenszyklus eines Teils. Verfolgen Sie die Bewegungen von Anforderungen bis hin zum Kunden. Unabhängig davon, ob die Teile vom Lagerhaus an den Kunden oder von einem Techniker an den anderen übergeben werden, Ihr Field Service-Zentrum hat alles im Griff.

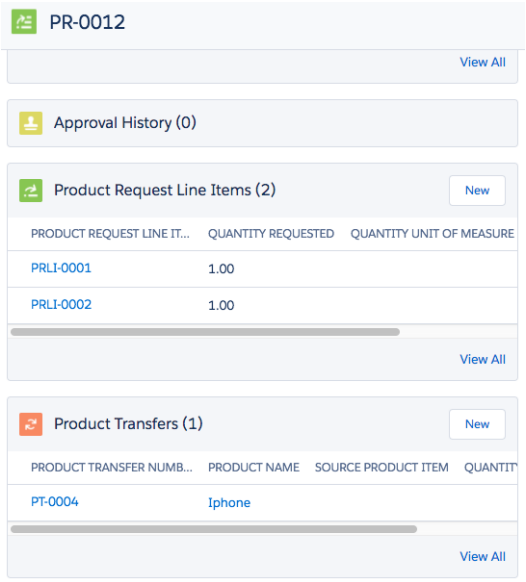
Die Inventarverwaltung in Field Service Lightning beginnt mit einer Produktanforderung. Techniker oder die mobile Belegschaft können Anforderungen senden, wenn sie feststellen, dass Teile in ihrem Lkw defekt sind oder ihr Bestand erschöpft ist. Disponenten oder Service-Manager können Teileanforderungen für den Inventarstandort ihrer Techniker erstellen, wenn sie feststellen, dass der Bestand zur Neige geht. Planer können Teileanforderungen erstellen, wenn sie Arbeitsaufträge planen, für die bestimmte Teile erforderlich sind, die normalerweise nicht im Transporterbestand eines Technikers vorhanden sind.

Teileanforderungen und Übertragungen umfassen die Produktanforderung, den Versand sowie Produktübertragungsobjekte und die Themenliste "Produktanforderungs-Belegposten".

Mit einer Produktanforderung werden ein oder mehrere Teile bestellt.

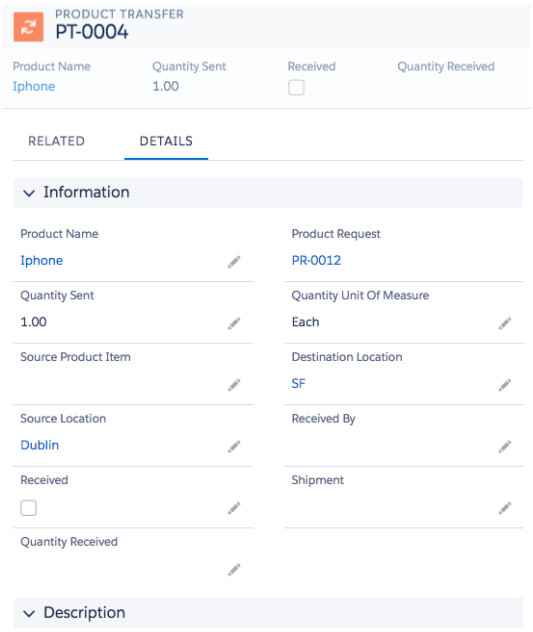


Eine Produktanforderung enthält die Themenlisten "Produktanforderungs-Belegposten" und "Produktübertragung". Ein Produktanforderungs-Belegposten entspricht einem bestellten Teil.

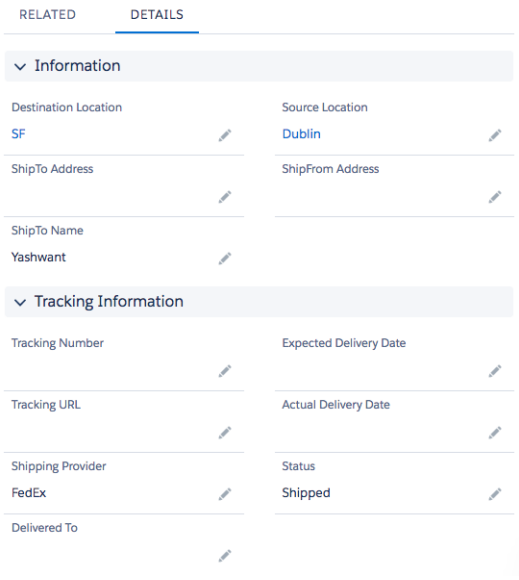


Anmerkung: Sie können eine neue Produktübertragung über die entsprechende Themenliste auf der Produktanforderung erstellen. Die Produktanforderung wird jedoch nicht automatisch zugewiesen. Um sie zuzuweisen, wählen Sie den entsprechenden Produktanforderungs-Belegposten in der Dropdown-Liste des Felds "Produktanforderungs-Belegposten" aus.

In einer Produktübertragung wird die Übertragung eines Teils an einen neuen Standort aufgezeichnet.



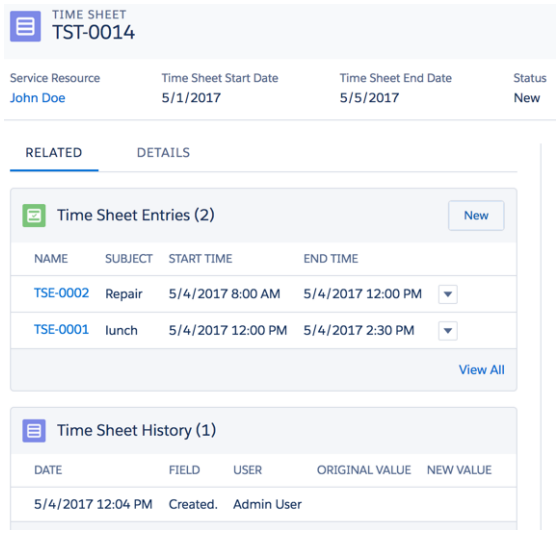
Ein Versand dient zum Verfolgen eines Teils während des Transports.



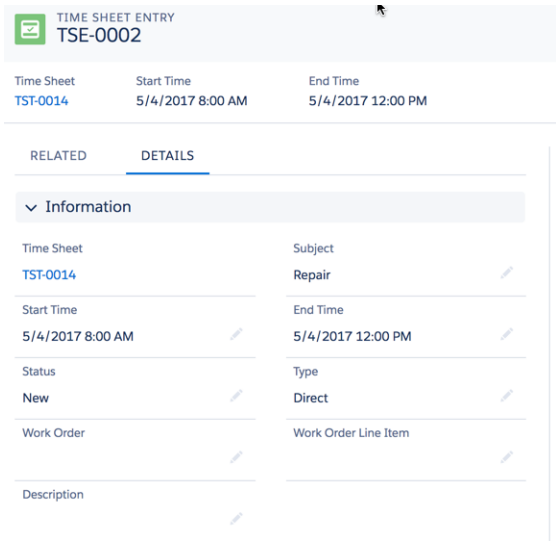
Verwalten der mobilen Belegschaft durch Arbeitszeitblätter

Verfolgen Sie, wie viel Zeit Ihre Außendienstmitarbeiter für welche Aufgaben benötigen.

Arbeitszeitblätter verbinden Serviceressourcen mit ihrer Zeit und Anwesenheit. Fügen Sie die Themenliste "Arbeitszeitblatt" den Serviceressourcen hinzu und verfolgen Sie, womit Ressourcen ihre Zeit verbringen. Serviceressourcen fügen Arbeitszeitblättern Einträge hinzu. Arbeitszeitblätter können einen längeren Zeitraum (Woche, Monat) abdecken, während mit Arbeitszeitblatt-Einträgen bestimmte Aufgaben erfasst werden.



Arbeitszeitblatt-Einträge können einzelne Aufgaben, Fahrzeit und Pausen umfassen.



Optimieren der Planung mithilfe des verwalteten Field Service Lightning-Pakets

Version 2.0 des verwalteten Field Service Lightning-Pakets ist verfügbar. Das Paket besteht aus den Salesforce-Standardfeldservice-Funktionen, um Disponenten und Technikern eine umfassende, hochgradig anpassbare Oberfläche bereitzustellen. Sie können das Paket herunterladen, wenn Sie über Service Cloud und eine Field Service-Lizenz verfügen.

Das verwaltete Paket enthält:

- **Planung und Optimierung:** Mit einer zuverlässigen Toolbox aus Arbeitsregeln und Planungsrichtlinien optimiert das Planungsmodul Ressourcenzuweisungen unter Berücksichtigung von Fertigkeiten, des Standorts und Ihrer Geschäftsziele.
- **Disponentenkonsole:** Dank der Terminlisten, geplanten Aktionen, Gantt-Diagramme und einer interaktiven Karte bietet die Konsole Disponenten und Supervisoren eine Vogelperspektive auf alle Servicetermine.
- **Verwaltungsanwendung:** Eine zentrale Anlaufstelle für das Integrieren und Verwalten von Planungsrichtlinien, globalen Aktionen, Freigabe-Tools und Optimierungsregeln.

- **Automatische Benutzerberechtigungseinrichtung und -aktualisierungen:** Mit einem Klick auf eine Schaltfläche können Sie Ihre Außendienst-Benutzerberechtigungen festlegen und sie auf dem neuesten Stand halten.

In der Field Service Lightning-Disponentenkonsole können Disponenten Ihre mobile Belegschaft verwalten und überwachen, um die Effizienz und Produktivität im Außendienst zu verbessern. Nun können Sie sicherstellen, dass der richtige Auftrag an den richtigen mobilen Mitarbeiter weitergeleitet wird, und sofort Warnungen für Probleme anzeigen, die beachtet und behoben werden müssen. Mit der Disponentenkonsole können Sie mit nur einem Klick Bulk-Aufträge automatisch planen und die Servicebereitstellung auf einer Karte oder einem Gantt-Diagramm in Echtzeit überwachen. Somit können Sie besser sehen und steuern, was im Außendienst vor sich geht.

Version 2.0 bietet neue Funktionen und Nutzungsverbesserungen. Mit der Funktion "Überlagerungen korrigieren" werden miteinander in Konflikt stehende Termine ermittelt und entsprechend neu geplant. Die Funktion "In Zeitplan eintragen" verwendet die aufgrund kurzfristiger Stornierungen entstandenen Lücken, damit Ihre mobile Belegschaft nicht Däumchen drehen muss. Mit "Navigation auf Straßenebene" (Beta-Version) werden realistischere Verkehrszeiten berechnet.

Profilbasierter Zugriff auf Field Service-Funktionen

Die Field Service Standard-Berechtigungssatz-Lizenz gehört der Vergangenheit an. Benutzer benötigen die Standardlizenz nicht mehr, um auf Field Service-Objekte zuzugreifen. Die Dispatcher-, Scheduling- und Mobile-Lizenzen bleiben gleich.

Wenn Field Service Standard-Berechtigungssatz-Lizenzen bereits in Ihrer Organisation verwendet wurden, wird die Anzahl der Lizenzen als negativer Wert in Ihren Einstellungen aufgeführt.

Vorhandene Berechtigungssatzzuweisungen funktionieren weiterhin wie zuvor.* Es wird jedoch empfohlen, dass Sie den Zugriff auf Field Service-Objekte jetzt über die Benutzerprofile erteilen.

Hinzufügen von Field Service-Zugriff zu einem Benutzerprofil:

1. Wechseln Sie unter "Setup" zu dem Profil, das Sie aktualisieren möchten, und klicken Sie auf **Bearbeiten**.
2. Wählen Sie unter "Administrative Berechtigungen" die Option **Field Service Standard** aus.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.
4. Definieren Sie im Profil unter "Standardobjektberechtigungen" die Zugriffsebene für Field Service-Objekte.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

*Falls Ihre Organisation über ein benutzerdefiniertes Profil verfügt, das Zugriff auf das Standortobjekt umfasst, können Benutzer mit diesem Profil jetzt nur noch auf Standorte zugreifen, wenn sie die Benutzerberechtigung "Field Service Standard" haben. In Organisationen, die in Summer '17 oder später erstellt wurden, können Field Service-Berechtigungssatz-Lizenzen keinen Zugriff auf Opportunities mehr enthalten.

Ressourcenabwesenheiten können sich jetzt überschneiden

Zuvor war es nicht möglich, eine Abwesenheit für eine Serviceressource zu erstellen, deren Zeitraum sich mit einer anderen Abwesenheit überschnitt. Jetzt dürfen Abwesenheiten sich überschneiden.

Diese Änderung wurde vorgenommen, um lästige Probleme beim Synchronisieren von Kalendern auf ein Minimum zu reduzieren. Sie können jedoch stets eigene Validierungsregeln einrichten, um zu verhindern, dass Abwesenheiten sich überschneiden.

Mehr Möglichkeiten mit Field Service im Prozessgenerator

Immer mehr Field Service-Objekte sind im Lightning-Prozessgenerator verfügbar. Jetzt können Sie weitere acht Objekte in Ihren Field Service-Prozessen verwenden.

Die folgenden Objekte stehen ab Summer '17 im Prozessgenerator zur Verfügung:

- Zugewiesene Ressource

- Ressourceneinstellung
- Serviceressource
- Serviceressourcenkapazität
- Serviceressourcenfertigkeit
- Serviceregionsmitglied
- Fertigkeitsanforderung
- Zeitfenster

Beispielsweise können Sie einen Prozess erstellen, der die Objekte "Zugewiesene Ressource" und "Servicetermin" referenziert, um Serviceressourcen zu benachrichtigen, wenn sich der Status eines Servicetermins ändert.

Mobile Field Service-Anwendung Version 2.0 der Anwendung Field Service Lightning iOS, Android-Anwendung als Betaversion

Durch die Android-Anwendungs-Betaversion gelangt Field Service Lightning auf noch mehr Telefone. Die iOS-Anwendung verfügt nun über Version 2.0. Es wurden Verbesserungen an der Einstellungsseite vorgenommen. Dies umfasst mehr Branding-Optionen und die Geotargeting-Genauigkeit. Serviceberichte sind zuverlässiger dank Serviceberichtsvorschauen, mit denen Sie einen Bericht überprüfen können, bevor Sie ihn erstellen. Das Suchen nach Arbeitsaufträgen war ebenfalls noch nie so einfach dank der Registerkarte "Standort" und der Unterstützung der Listenansichten für mehrere Servicetermine. Mit der Unterstützung für mehrtägige Termine können Sie länger andauernde Aufträge einfacher verwalten. Benutzer in Ihrer Community können die mobile Field Service Lightning-Anwendung ebenfalls verwenden.

Wichtig: Field Service Lightning iOS Version 2.0 ist ab der Woche vom 29.06.2017 im App Store verfügbar. Ab dieser Aktualisierung benötigen alle Benutzer die Berechtigung `Lesen`, um in Serviceterminen Zugriff auf das Feld `Arbeitstyp` zu erhalten.

AUSGABEN

Field Service Lightning-Funktionen sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Standortbasiertes Anzeigen von Arbeitsaufträgen in iOS

Ihr Wunsch ist uns Befehl. Techniker können nach anderen Arbeitsaufträgen suchen, die den gleichen Standort aufweisen wie der Standort des aktuellen Termins. So können sie andere Aufträge erledigen, während sie bereits vor Ort sind.

Zuverlässigeres Abschließen von Aufträgen in iOS

Vor dem Abschließen eines Auftrags kann Ihre mobile Belegschaft eine Serviceberichtsvorschau anzeigen, um die Genauigkeit und Vollständigkeit zu überprüfen. Serviceberichtsvorschauen können auch offline angezeigt werden.

Steuern des Bildschirms "Zeitplan" in iOS

Dank der Unterstützung der Listenansichten für mehrere Servicetermine war das Sortieren des Bildschirms "Zeitplan" nie einfacher. Die Anzahl der unterstützten Listenansichtsspalten reicht zudem von 2 bis 4. Dadurch können Sie besser steuern, welche Felder auf dem Bildschirm "Zeitplan" angezeigt werden. Sie können darüber hinaus Referenzfelder in Listenansichtsspalten anzeigen.

Neue Branding-Optionen und Geotargeting-Genauigkeit auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" für iOS

Auf der Einstellungsseite sind zusätzliche Branding-Token vorhanden, um die Benutzeroberfläche noch weiter personalisieren zu können. Zudem können Sie mit den neuen Einstellungen den Kalenderbereich der Datumsauswahl steuern. Die Serviceressource für die Geotargeting-Verfolgung bietet eine größere Genauigkeit als die Geotargeting-Abfrage. Letztere ist jedoch schonender für den Akku.

In iOS unterstützte abhängige Auswahllisten

Die mobile Anwendung Field Service Lightning ist nun noch flexibler. Abhängige Auswahllisten werden in allen Kontexten unterstützt. Dadurch können Sie das Datenmodell verwenden, das sich am besten für Sie und Ihren Anwendungsfall eignet.

Community-Benutzer erhalten Zugriff auf die iOS-Anwendung

Community-Benutzer können jetzt auf die mobile Field Service Lightning-Anwendung zugreifen.

Mehrtägige Termine in iOS

Servicetermine mit unterschiedlichen Datumsangaben für `Geplanter Start` und `Geplantes Ende` werden jetzt mit einer intuitiven Fortschrittsleiste auf dem Bildschirm "Zeitplan" unterstützt.

Tolle Neuigkeiten für Android-Fans! Die mobile Field Service Lightning-Anwendung für Android erscheint am Horizont (Beta)

Die Android-Anwendung verfügt über einen Großteil der Funktionen, die Techniker aus der iOS-Anwendung kennen und zu schätzen wissen, einschließlich der Offline-Funktion, Navigationsservices und der Chatter-Integration. Zudem ist die Oberfläche ansprechend und hochgradig anpassbar. Die Android-Anwendung unterstützt noch nicht all dieselben Funktionen wie die mobile iOS-Anwendung. Sie enthält jedoch ein ausführliches Teileverfolgungssystem mit Transporterbestand, verbrauchten Teilen, angeforderten Teilen und Bestandsübertragungen. Die Anwendung unterstützt darüber hinaus mehrsprachige Flows, mehrere Signaturen auf Serviceberichten und mehr.

Standortbasiertes Anzeigen von Arbeitsaufträgen in iOS

Ihr Wunsch ist uns Befehl. Techniker können nach anderen Arbeitsaufträgen suchen, die den gleichen Standort aufweisen wie der Standort des aktuellen Termins. So können sie andere Aufträge erledigen, während sie bereits vor Ort sind.

Auf der Registerkarte "Standort", auf die über das auf der Arbeitsauftrags-Übersichtsseite vorhandene Karussell zugegriffen werden kann, werden Arbeitsaufträge angezeigt, die den gleichen Standort aufweisen wie der aktuell geöffnete Arbeitsauftrag. Die Arbeitsaufträge sind nach ihrem Status sortiert. Sie können das Arbeitsauftrags-Suchlayout unter "Setup" konfigurieren, um zu steuern, wie Datensätze auf der Registerkarte "Standort" angezeigt werden.

Zuverlässigeres Abschließen von Aufträgen in iOS

Vor dem Abschließen eines Auftrags kann Ihre mobile Belegschaft eine Serviceberichtsvorschau anzeigen, um die Genauigkeit und Vollständigkeit zu überprüfen. Serviceberichtsvorschauen können auch offline angezeigt werden.

Mithilfe von Serviceberichtsvorschauen kann Ihre mobile Belegschaft einen Servicebericht überprüfen, bevor sie ihn generiert. So können Ihre Mitarbeiter überprüfen, dass vor dem Abschließen eines Auftrags nichts Unerledigtes mehr vorhanden ist. Diese Serviceberichtsvorschau kann offline generiert werden, verfügt dann jedoch über ein Wasserzeichen, mit dem das Dokument als Offline-Serviceberichtsvorschau kenntlich gemacht wird. Dieses Wasserzeichen macht darauf aufmerksam, dass die Vorschau nicht unbedingt den neuesten Salesforce-Daten oder -Layouts entspricht.

Steuern des Bildschirms "Zeitplan" in iOS

Dank der Unterstützung der Listenansichten für mehrere Servicetermine war das Sortieren des Bildschirms "Zeitplan" nie einfacher. Die Anzahl der unterstützten Listenansichtsspalten reicht zudem von 2 bis 4. Dadurch können Sie besser steuern, welche Felder auf dem Bildschirm "Zeitplan" angezeigt werden. Sie können darüber hinaus Referenzfelder in Listenansichtsspalten anzeigen.

Die Unterstützung für mehrere Listenansichten bedeutet, dass Sie Listenansichten für verschiedene Anwendungsfälle erstellen können. Dadurch können Techniker den Bildschirm "Zeitplan" einfach mit den benötigten Datensätzen auffüllen. Ihre mobile Belegschaft kann die oben auf dem Bildschirm "Zeitplan" befindliche Listenansichtsauswahl verwenden, um einfach von einer Listenansicht zu einer anderen zu wechseln. Bei der standardmäßigen Servicetermin-Listenansicht handelt es sich um die einzige Listenansicht, die für die Offline-Verfügbarkeit vorbereitet ist.

Listenansichtsspalten sind nun leistungsfähiger, da die Anzahl der Listenansichtsspalten von 2 bis 4 reicht. Die Listenansichtsspalten unterstützen zudem Referenzfelder, auch wenn Sie sie nicht öffnen können, indem Sie über den Bildschirm "Zeitplan" darauf tippen.

Neue Branding-Optionen und Geotargeting-Genauigkeit auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" für iOS

Auf der Einstellungsseite sind zusätzliche Branding-Token vorhanden, um die Benutzeroberfläche noch weiter personalisieren zu können. Zudem können Sie mit den neuen Einstellungen den Kalenderbereich der Datumsauswahl steuern. Die Serviceressource für die Geotargeting-Verfolgung bietet eine größere Genauigkeit als die Geotargeting-Abfrage. Letztere ist jedoch schonender für den Akku.

Gestalten Sie die Anwendung mithilfe dieser neuen Branding-Token ansprechend, sodass sie mit Ihrer Marke übereinstimmt.

- **Ausgewähltes Feedback**: Steuert die Farbe verschiedener Elemente auf der Benutzeroberfläche, die die aktuelle Auswahl des Benutzers angibt.
- **Umgekehrte Navigationsleiste**: Steuert die Farbe verschiedener Textelemente, die Benutzer durch die Anwendung führen. Dazu zählen die Datumsauswahl, die Schaltfläche für die Karte und die Listenansichtsauswahl.

Darüber hinaus wurden Einstellungen hinzugefügt, um den Kalenderbereich für Benutzer der mobilen Anwendung zu steuern, sodass Benutzern nur die Teile des Zeitplans angezeigt werden, die sie benötigen. Mit diesen Einstellungen wird begrenzt, wie viele Tage Ihre mobile Belegschaft über die Datumsauswahl auf dem Planungsbildschirm rückwirkend und im Voraus auswählen kann.

- **Vergangene Tage in der Datumsauswahl**
- **Künftige Tage in der Datumsauswahl**

Durch die Erweiterungen an den Einstellungen der Serviceressourcen-Geotargeting-Genauigkeit können Sie auswählen, das Geotargeting genauer abzufragen. Alternativ können Sie eine ungenauere Abfrage vornehmen, um Akkuleistung zu sparen.

- **Fein**: Auf bis zu 10 Meter genau im Bereich, in dem sich die Serviceressource befindet
- **Mittel** Auf bis zu 100 Meter genau im Bereich, in dem sich die Serviceressource befindet
- **Grob**: Auf bis zu 1 Kilometer genau im Bereich, in dem sich die Serviceressource befindet

In iOS unterstützte abhängige Auswahllisten

Die mobile Anwendung Field Service Lightning ist nun noch flexibler. Abhängige Auswahllisten werden in allen Kontexten unterstützt. Dadurch können Sie das Datenmodell verwenden, das sich am besten für Sie und Ihren Anwendungsfall eignet.

Fügen Sie Seitenlayouts von Objekten abhängige Auswahllisten hinzu und verwenden Sie sie in einem beliebigen Kontext, einschließlich Flows und anderer Aktionen.

Community-Benutzer erhalten Zugriff auf die iOS-Anwendung

Community-Benutzer können jetzt auf die mobile Field Service Lightning-Anwendung zugreifen.

Der Community-Benutzerzugriff auf die mobile Field Service Lightning-Anwendung ermöglicht Ihnen, Ihre mobile Belegschaft zu erweitern und externe Mitarbeiter einfacher in Ihre Außendiensttätigkeit zu integrieren.

Mehrtägige Termine in iOS

Servicetermine mit unterschiedlichen Datumsangaben für `Geplanter Start` und `Geplantes Ende` werden jetzt mit einer intuitiven Fortschrittsleiste auf dem Bildschirm "Zeitplan" unterstützt.

Die Verwendung der beiden Felder `Geplanter Start` und `Geplantes Ende` für Servicetermine führt dazu, dass der Termin im Zeitplan für jeden Tag zwischen den beiden Datumsangaben angezeigt wird und eine visuelle Fortschrittsleiste sichtbar ist, auf der der geplante Abschluss des Auftrags dargestellt ist.

Wenn Sie einen Zeitpunkt für das `Geplante Ende` eines Servicetermins einstellen, jedoch nicht für den `Geplanten Start`, wird der Termin im Zeitplan für jeden Tag bis zum Datum für das `Geplante Ende` angezeigt.

Wenn Sie einen Zeitpunkt für den `Geplanten Start` eines Servicetermins angeben, jedoch nicht für das `Geplante Ende`, wird der Termin im Zeitplan für jeden Tag nach dem `Geplanten Start` angezeigt, bis der Termin abgeschlossen ist.

Tolle Neuigkeiten für Android-Fans! Die mobile Field Service Lightning-Anwendung für Android erscheint am Horizont (Beta)

Die Android-Anwendung verfügt über einen Großteil der Funktionen, die Techniker aus der iOS-Anwendung kennen und zu schätzen wissen, einschließlich der Offline-Funktion, Navigationsservices und der Chatter-Integration. Zudem ist die Oberfläche ansprechend und hochgradig anpassbar. Die Android-Anwendung unterstützt noch nicht all dieselben Funktionen wie die mobile iOS-Anwendung. Sie enthält jedoch ein ausführliches Teileverfolgungssystem mit Transporterbestand, verbrauchten Teilen, angeforderten Teilen und Bestandsübertragungen. Die Anwendung unterstützt darüber hinaus mehrsprachige Flows, mehrere Signaturen auf Serviceberichten und mehr.

Weitere Informationen zur mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android und zur Teilnahme an der Betaversion erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Vertriebsmitarbeiter.

Sozialer Kundendienst: Neue Lightning Experience-Funktionen und verbesserte Effizienz von Agenten

Nutzen Sie die Schnelligkeit und Leistung von Lightning Experience, um den Social-Kundenservice in der Professional Edition einzurichten, und bieten Sie Ihren Agenten Tools, mit denen sie schneller und effizienter arbeiten können. Sie können den neuen Setup-Knoten in Lightning verwenden, um den Social-Kundenservice zu installieren. Und Ihre Agenten können mehr mit Facebook- und Twitter-Posts interagieren und mehrere Anhänge in ihrem Kundenvorgangsfeed anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen des Social-Kundenservice in der Professional Edition

Wenn Sie über die Professional Edition verfügen und "Social-Kundenservice" erstmals einrichten möchten, ist dies nun einfacher und wirtschaftlicher als je zuvor.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Möglichkeiten mit Facebook-Posts

Geben Sie Ihren Agenten Funktionen an die Hand, durch die sie Facebook-Posts besser verarbeiten können. Agenten können Sternebewertungen sehen, auf Kritiken antworten und privat auf Posts und Kommentare antworten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ausführen aller Social-Aktionen in Lightning Experience

Nun haben Sie die Möglichkeit, "Social-Kundenservice" einzurichten und zu verwalten, ohne überhaupt mit Salesforce Classic interagieren zu müssen.

Verbessern der Produktivität mit neuen Twitter-Aktionen im neu gestalteten Kundenvorgangsfeed

Der schlanke, vielseitige Kundenvorgangsfeed enthält nun neue Aktionen, die es Agenten ermöglichen, auf Tweets zu antworten und Personen auf Twitter zu beobachten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ermöglichen eines Gesamtüberblicks mit Anhängen im Kundenvorgangsfeed

Gewähren Sie Agenten Zugriff auf mehr Kundendetails, wodurch sie mehrere Anhänge zu einem Social Post in einem Kundenvorgangsfeed sehen können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen des Social-Kundenservice in der Professional Edition

Wenn Sie über die Professional Edition verfügen und "Social-Kundenservice" erstmals einrichten möchten, ist dies nun einfacher und wirtschaftlicher als je zuvor.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Eine neue verbundene Anwendung verknüpft Salesforce mit Social Studio, ohne dass API-aktivierter Zugriff auf Ihre Organisation erforderlich ist. Und API-Aufrufe werden nicht auf Ihre API-Obergrenzen angerechnet.

Beim ersten Einrichten des Social-Kundenservice für Professional Edition:

- Integrieren Sie Twitter oder Facebook über die Setup-Flows für die Lightning-Servicekonsole. Wenn Sie das Social-Kundenservice-Paket bereits installiert haben und dazu den Service-Setup-Flow oder den Social-Kundenservice selbst verwendet haben, deinstallieren Sie das Paket, bevor Sie den Setup-Flow verwenden.
- Nachdem Sie die Twitter- oder Facebook-Integration über die Setup-Flows implementiert haben, wird Ihrer Organisation ein neuer Berechtigungssatz mit dem Namen **Automatisierung des Social-Kundenservice (eingehend)** hinzugefügt. Löschen Sie den Berechtigungssatz nicht und ändern Sie den API-Namen nicht (Salesforce_Social_Customer_Service_Run_As_User).
- Für den neuen Berechtigungssatz wird standardmäßig "Ausführen als Benutzer" festgelegt, wobei es sich beim Setup um den Administrator handelt. Wenn Sie "Ausführen als Benutzer" in Ihrer Organisation ändern, stellen Sie sicher, dass der neue Benutzer über den Berechtigungssatz verfügt.

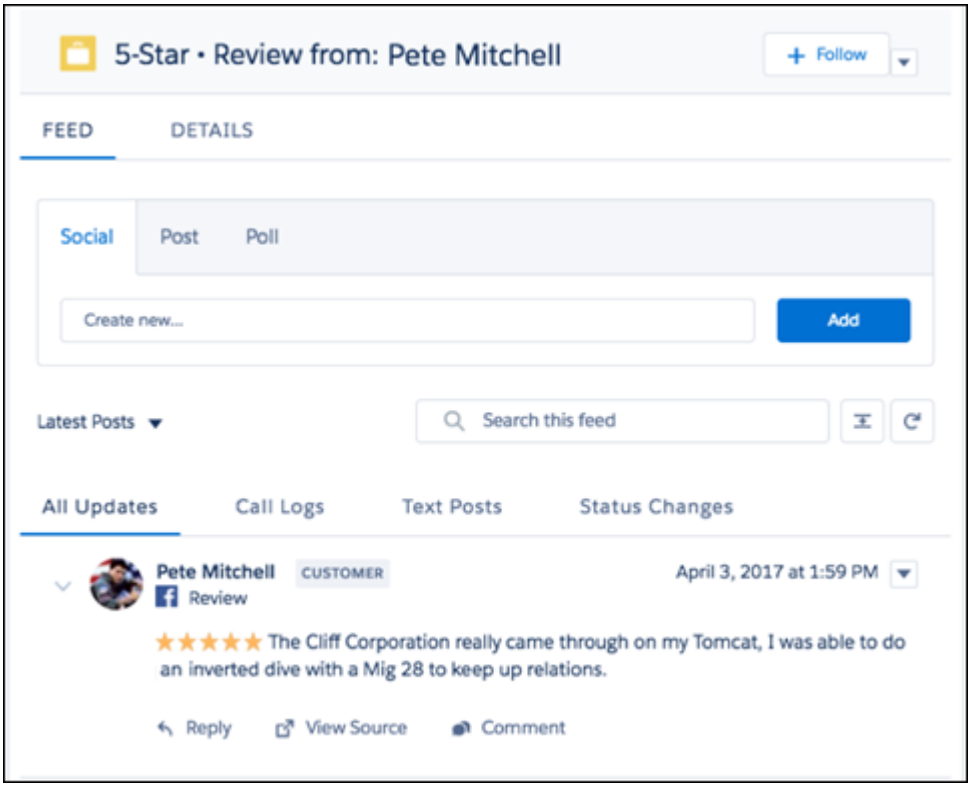
SIEHE AUCH:

Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)

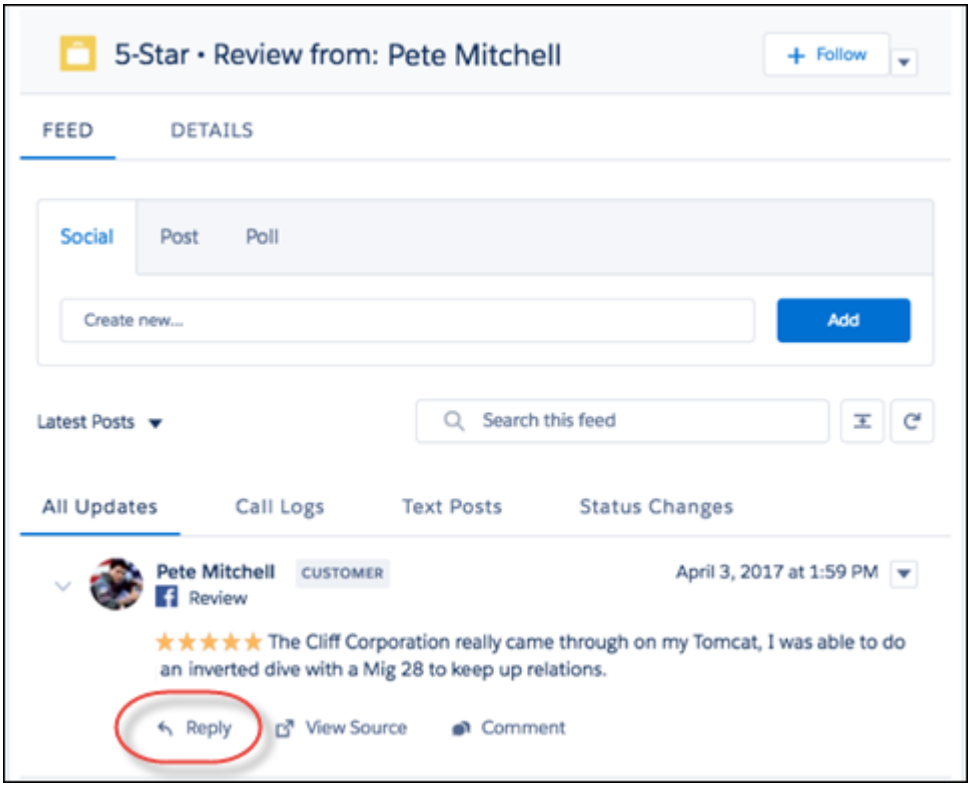
Mehr Möglichkeiten mit Facebook-Posts

Geben Sie Ihren Agenten Funktionen an die Hand, durch die sie Facebook-Posts besser verarbeiten können. Agenten können Sternebewertungen sehen, auf Kritiken antworten und privat auf Posts und Kommentare antworten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

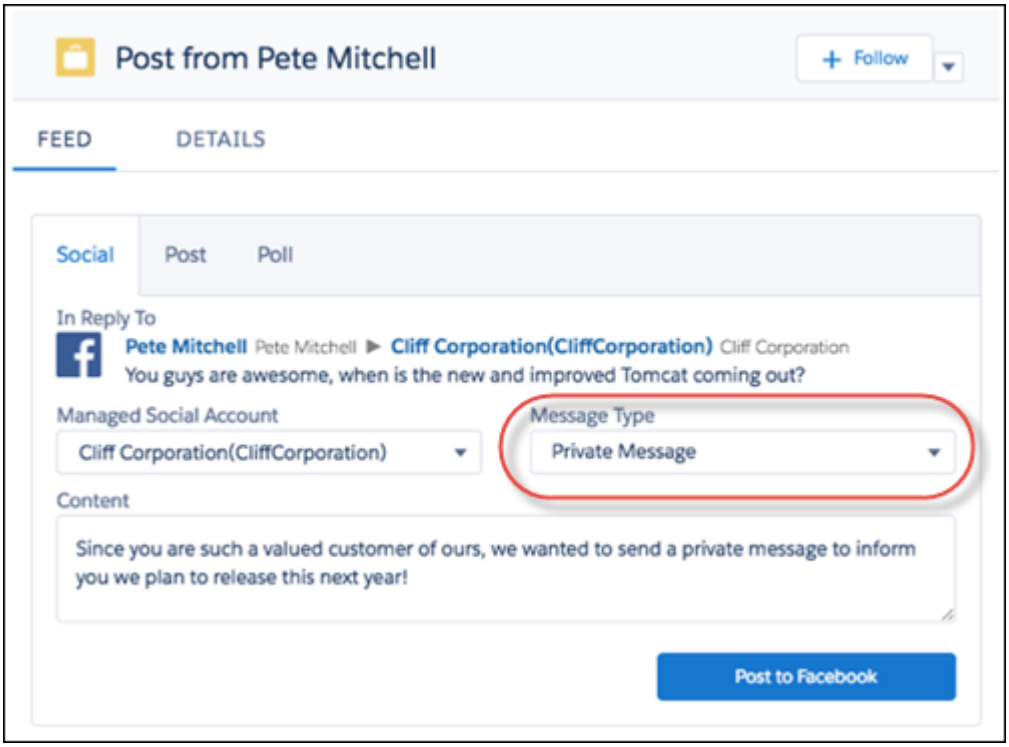
Agenten können neben den Bewertungen in ihrem Kundenvorgangsfeed Sternebewertungen anzeigen.



Agenten können auf Bewertungen antworten.



Agenten können privat auf Posts, Kommentare und Antworten reagieren.

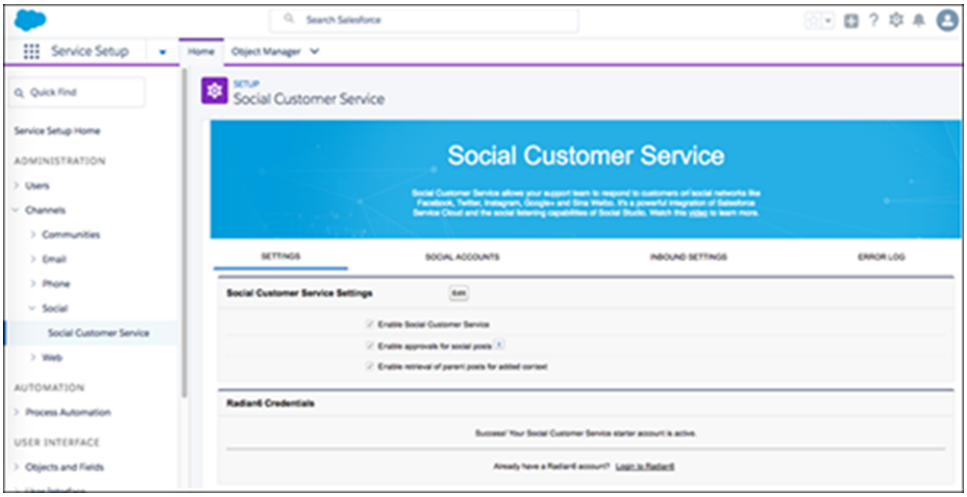


Anmerkung: Agenten können nur einmal privat antworten.

Ausführen aller Social-Aktionen in Lightning Experience

Nun haben Sie die Möglichkeit, "Social-Kundenservice" einzurichten und zu verwalten, ohne überhaupt mit Salesforce Classic interagieren zu müssen.

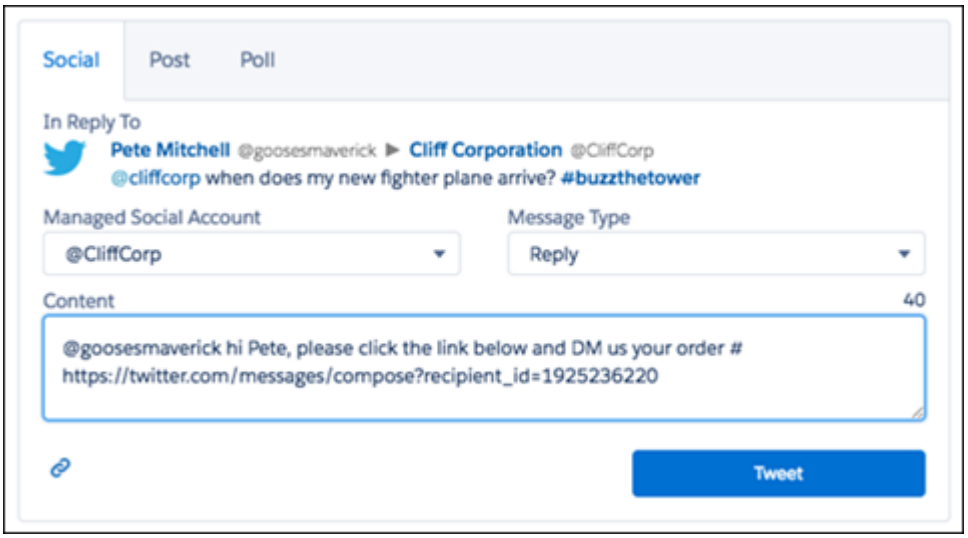
Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Social-Kunde` ein. Klicken Sie dann auf **Social-Kundenservice**.



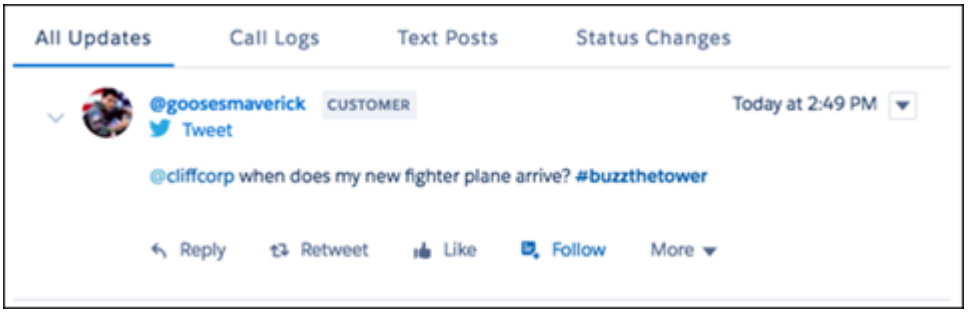
Verbessern der Produktivität mit neuen Twitter-Aktionen im neu gestalteten Kundenvorgangsfeed

Der schlanke, vielseitige Kundenvorgangsfeed enthält nun neue Aktionen, die es Agenten ermöglichen, auf Tweets zu antworten und Personen auf Twitter zu beobachten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Fügen Sie einen Link ein, um eine private Twitter-Direktnachrichtenkonversation einzurichten.



Folgen Sie Personen bei Twitter.



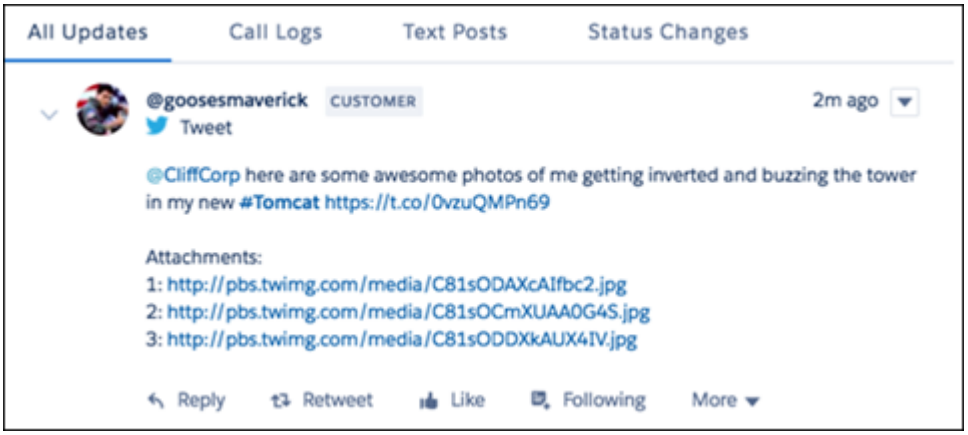
Anmerkung: Wenn ein Agent einer Person bei Twitter folgt, ändert sich die Bezeichnung **Folgen** in **Im Feed**. Nachdem Sie die Seite aktualisiert haben, wechselt die Bezeichnung wieder zurück zu **Folgen**.

Details zum neuen Layout für Kundenvorgangsfeeds finden Sie unter Weniger ist mehr: Der kompakte Kundenvorgangsfeed.

Ermöglichen eines Gesamtüberblicks mit Anhängen im Kundenvorgangsfeed

Gewähren Sie Agenten Zugriff auf mehr Kundendetails, wodurch sie mehrere Anhänge zu einem Social Post in einem Kundenvorgangsfeed sehen können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Klicken Sie auf den Link, um die Bilder in einem anderen Fenster anzuzeigen. Videos werden auf einer neuen Registerkarte wiedergegeben.



Snap-ins für Web: Snap-ins für Lightning-Communities und verbesserte Snap-ins-Chat-Funktionen

Der Snap-ins-Chat ist größer und besser. Es gibt viel mehr Chat-Funktionen und Sie können Ihr Snap-in mithilfe des Community-Generators einer Lightning-Community hinzufügen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Snap-ins zu Ihren Lightning-Communities

Verwenden Sie Snap-ins für Chat, damit Ihre Community-Mitglieder ihre Fragen und Probleme schnell mit dem Live-Chat-Support lösen können. Sie können die Schaltflächenbezeichnungen und das Branding im Community-Generator anpassen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verabschieden Sie sich von verworfenen Chats bei wandernden Besuchern

Chat-Besucher können während eines Chats zu Subdomains innerhalb einer Domäne der obersten Ebene navigieren. Nehmen Sie ein Upgrade Ihres Codeauszugs vor und legen Sie eine Domäne der obersten Ebene fest. Stellen Sie sicher, dass Ihr Codeauszug auf allen Seiten platziert ist, zu denen Besucher während eines Chats navigieren können sollen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bereitstellen von Benachrichtigungen und Chat-Optionen in einer informativen Chat-Fenster-Kopfzeile

Chat-Benachrichtigungen und -Aktionen stechen auf ihrer neuen Startseite oben im Chat-Fenster heraus. In der Chat-Kopfzeile wird es Besuchern deutlich sichtbar angezeigt, wenn eine Zeitüberschreitung für den Chat auftritt, wenn sie weitergeleitet werden und wenn sie von anderen wichtigen Informationen betroffen sind. Und sie können ihre Abschrift am Ende des Chats speichern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lassen Sie Agenten mit der Chat-Übertragung Unterstützung holen

Manchmal erhalten Agenten eine Chat-Anforderung zu einem Problem, das von einem anderen Team bearbeitet werden muss. Oder sie wissen, dass ihr Kollege gerade eine ähnliche Frage bearbeitet hat. Lassen Sie sie einen Chat weiterleiten, indem Sie die Chat-Übertragung in Live Agent aktivieren. Durch die Chat-Übertragung werden die Fragen von Besuchern schneller beantwortet. Und sie müssen ihr Problem nicht erneut erläutern, wenn sie mit einem Chat mit einem neuen Agenten beginnen. Der neue Agent erhält die Chat-Abschrift und alle zugeordneten Objekte wie einen Kundenvorgang.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Helfen Sie Ihren Agenten, mit der Dateiübertragung mehr von Chat-Besuchern zu erhalten

Es heißt, ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Lassen Sie Ihre Agenten eine Dateiübertragung von Ihren Chat-Besuchern anfordern, um sich ein vollständiges Bild von den Geschehnissen machen zu können. Aktivieren Sie die Agentendateiübertragung in der Live Agent-Konfiguration, die den Agenten zugewiesen ist, die Chats aus Ihren Snap-ins bearbeiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sprechen Sie die Sprache: Anpassen und Übersetzen von Bezeichnungen für Chat-Besucher

Sie können Schaltflächenbezeichnungen, Meldungen und Fehler in Ihrer Bereitstellung von Snap-ins für Chat anpassen und übersetzen. Haben Sie Ihre Meinung bezüglich einer Bezeichnung geändert? Problemlos möglich. Sie müssen nicht immer einen neuen Codeauszug erstellen, wenn Sie eine Bezeichnung aktualisieren, und Ihre Bereitstellung kann mehrere Sprachen unterstützen. Geben Sie einfach die gewünschte Sprache in Ihrem Codeauszug an, um die Snap-ins-Oberfläche für diese Sprache zu übersetzen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lassen Sie Agenten nicht auf einen längst abwesenden Chat-Besucher warten

Wenn Ihr Chat-Besucher vergisst, einen Chat zu beenden, oder abgelenkt wird, können Ihre Agenten lange auf eine Antwort warten. Legen Sie eine Zeitüberschreitung fest, damit Besucher innerhalb eines bestimmten Zeitraums antworten müssen, bevor sie die Chat-Verbindung verlieren und es erneut versuchen müssen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Chat-Besucher können ihre Chat-Abschriften speichern

Ihre Chat-Besucher möchten sich möglicherweise an ihre Chat-Abschriften klammern, um all die interessanten Informationen und Daten anzusehen, die Ihr Agent während des Chats freigegeben hat. Nicht erschrecken! Sie können die Chat-Abschrift während des Chats oder am Ende des Chats in der neuen Kopfzeile des Chat-Fensters speichern (sofern keine Benachrichtigung in der Kopfzeile angezeigt wird). Die Abschrift wird auf dem Computer oder Mobiltelefon des Besuchers oder bei iOS-Benutzern in einem neuen Browserfenster gespeichert.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weiterleiten von Chat-Besuchern zu anderen Ressourcen

Das Beenden eines Chats ohne einen nächsten Schritt ist eine verpasste Gelegenheit, wertvolles Feedback für Ihr Supportteam zu erhalten. Oder möglicherweise möchten Sie Ihre Chat-Besucher auf weitere Informationen aufmerksam machen, anstatt sie sich selbst zu überlassen. Mit Aktionen nach dem Chat können Sie eine benutzerdefinierte Schaltfläche anzeigen, die zu einer Umfrage oder Webseite führt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Ändern der Größe Ihres Chat-Fensters und Ihrer Schriftart

Legen Sie die Höhe, Breite und Basisschriftgröße für Ihr Chat-Fenster in Ihrem Codeauszug fest.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen von Besucherinformationen bei eingehenden Chats

Wenn ein neuer Chat eingeht, werden Agenten die Informationen angezeigt, die der Besucher auf der Seite vor dem Chat angegeben hat. Ihnen werden auch die aktuelle Seite des Besuchers, der ursprüngliche Verweiser und die fünf zuletzt angezeigten Seiten angezeigt. Diese Informationen sind auch bei Chats verfügbar, die über eine Lightning-Community gestartet wurden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Upgrade Ihres Codeauszugs von Snap-ins für Chat zum Verwenden weiterte Chat-Funktionen

Einige der neu verfügbaren Chat-Funktionen können nur mit der neuesten Codeauszugsversion verwendet werden. Wenn Sie die Dateiübertragung und die Besucherzeitüberschreitung verwenden, mehr Besucherinformationen erhalten und Benutzer zwischen Subdomains navigieren lassen möchten, führen Sie ein Upgrade Ihres Snap-ins-Codeauszugs auf Version 2.0 aus.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

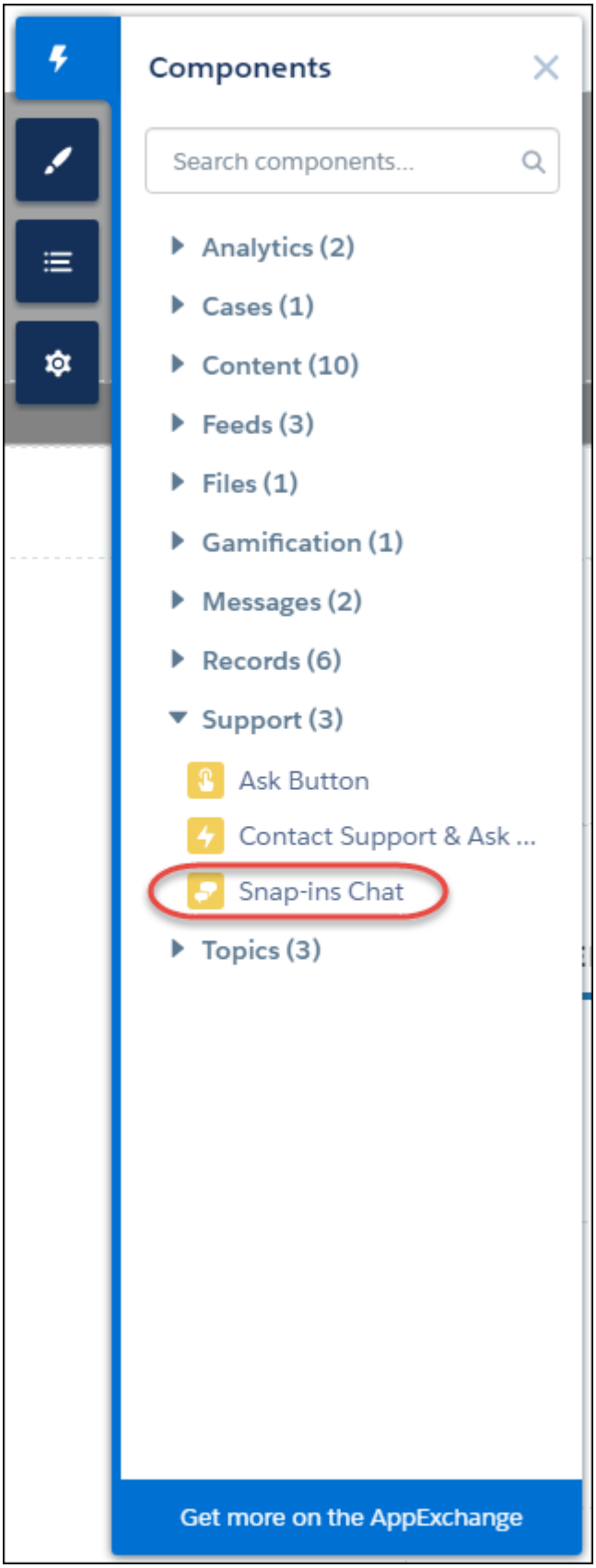
Ade, Schaltfläche "Senden"

Die Schaltfläche "Senden" wurde für Chat-Besucher mit Desktops entfernt, damit sie Nachrichten senden können, ohne ihre Finger von der Tastatur wegbewegen zu müssen. Sie können Nachrichten mit der Eingabetaste senden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

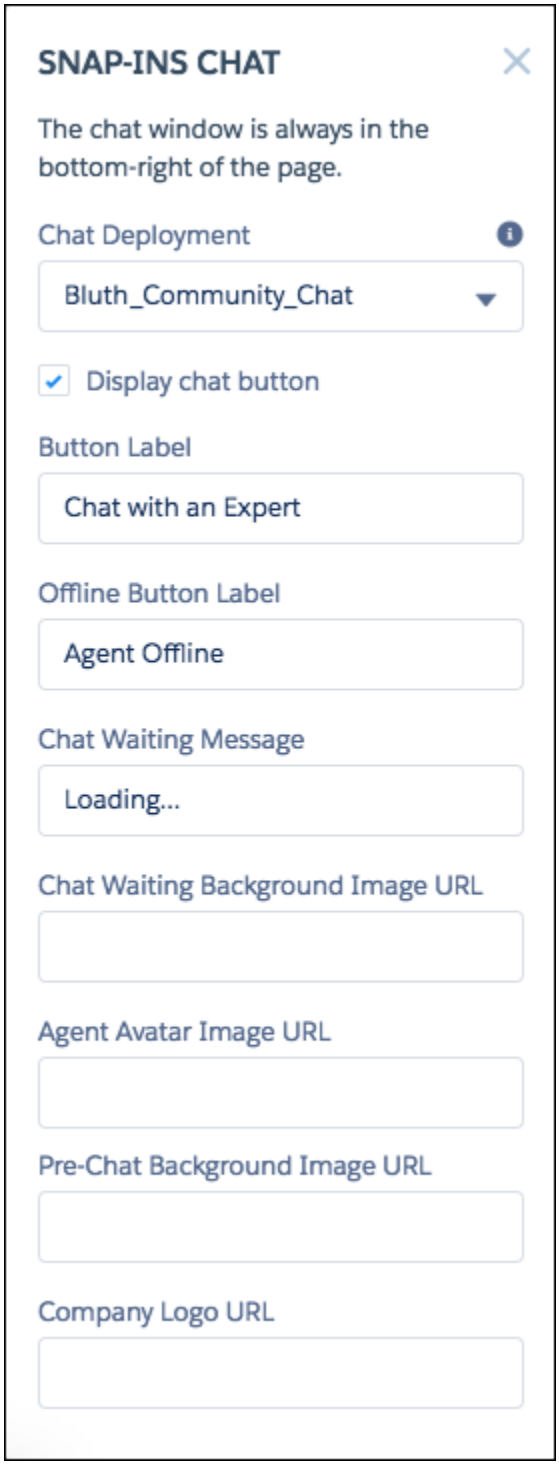
Hinzufügen von Snap-ins zu Ihren Lightning-Communities

Verwenden Sie Snap-ins für Chat, damit Ihre Community-Mitglieder ihre Fragen und Probleme schnell mit dem Live-Chat-Support lösen können. Sie können die Schaltflächenbezeichnungen und das Branding im Community-Generator anpassen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Richten Sie Live Agent und Snap-ins für Chat ein und verwenden Sie dann den Community-Generator, um Ihrer Vorlage "Kundendienst (Napili)" Snap-ins für Chat hinzuzufügen. Sie finden sie unter den Support-Komponenten.


Components
Search components...
Analytics (2)
Cases (1)
Content (10)
Feeds (3)
Files (1)
Gamification (1)
Messages (2)
Records (6)
Support (3)
Ask Button
Contact Support & Ask ...
Snap-ins Chat
Topics (3)
Get more on the AppExchange

Ziehen Sie die Komponente in Ihre Vorlage und konfigurieren Sie die Farben, Bezeichnungen und andere Anpassungen wie einen Agent-Avatar entsprechend Ihrem Branding. Mit dem hier von Ihnen angewendeten Branding wird das Branding überschrieben, das Sie bei Ihrem Snap-ins-Setup ausgewählt haben.



Wenn Sie die Branding-Farben noch mehr anpassen möchten, verwenden Sie die CSS-Option in der Branding-Palette, um die Farbe für Ihre Chat-Kopfzeile zu bearbeiten. Fügen Sie einfach den CSS-Stil `.sidebarHeader {background-color: #HEX}` hinzu.

Es wird empfohlen, nur eine Snap-in-Komponente pro Seitenansicht zu verwenden, wenn Sie verschiedene Chat-Bereitstellungen in Ihrer Community verwenden möchten. Wenn Sie dieselbe Chat-Bereitstellung für Ihre Community verwenden möchten, ist es am besten, die Komponente der Fußzeile hinzuzufügen.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Communities mithilfe von Vorlagen

Verabschieden Sie sich von verworfenen Chats bei wandernden Besuchern

Chat-Besucher können während eines Chats zu Subdomains innerhalb einer Domäne der obersten Ebene navigieren. Nehmen Sie ein Upgrade Ihres Codeauszugs vor und legen Sie eine Domäne der obersten Ebene fest. Stellen Sie sicher, dass Ihr Codeauszug auf allen Seiten platziert ist, zu denen Besucher während eines Chats navigieren können sollen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Sie müssen die Domäne der obersten Ebene für Ihre Bereitstellung der Snap-ins für Chat in Ihrem aktualisierten Codeauszug festlegen. Wenn Sie beispielsweise "MyAwesomeWebsite.com" als Domäne der obersten Ebene festlegen, können Ihre Chat-Besucher während des Chats zu Subdomains wie "help.MyAwesomeWebsite.com" navigieren.

Fügen Sie Ihrem Auszug Folgendes hinzu, um Ihre Domäne festzulegen (aber ersetzen Sie dabei "MyAwesomeWebsite" durch Ihre Domäne).

```
embedded_svc.settings.storageDomain = 'MyAwesomeWebsite.com';
```

Wichtig:

- Der Parameter `storageDomain` ist jetzt nur für Codeauszüge der Version 2.0 verfügbar und erforderlich. Er ist als Code-Kommentar in Ihrem generierten Codeauszug enthalten.
- Verwenden Sie das Format `mywebsite.com` für Ihre Domäne. Schließen Sie kein Protokoll (`http://mywebsite.com` oder `https://mywebsite.com`) oder einen Schrägstrich am Ende (`mywebsite.com/`) ein.

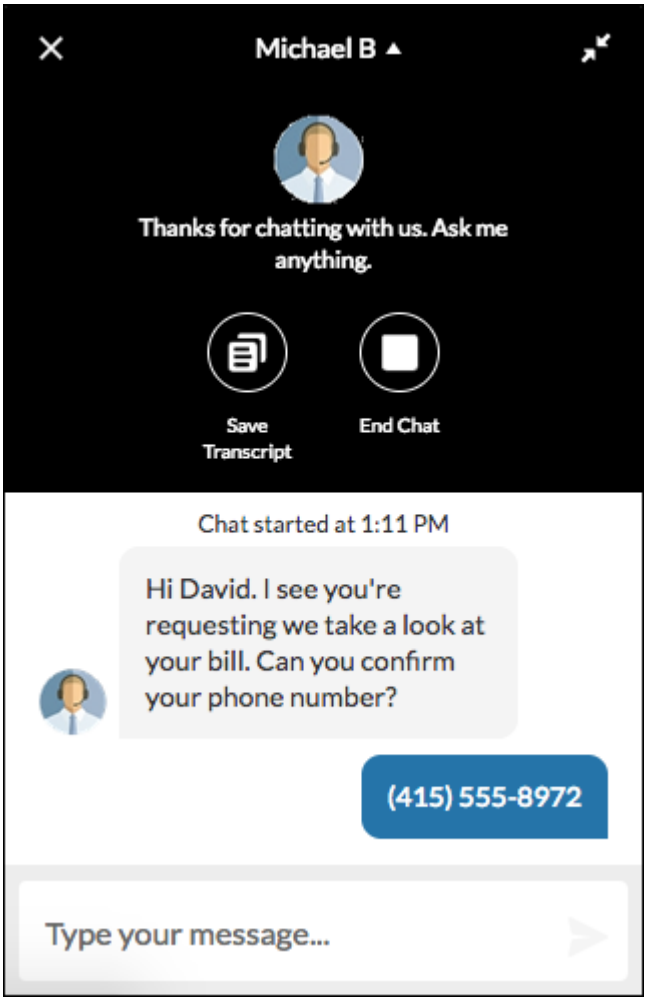
SIEHE AUCH:

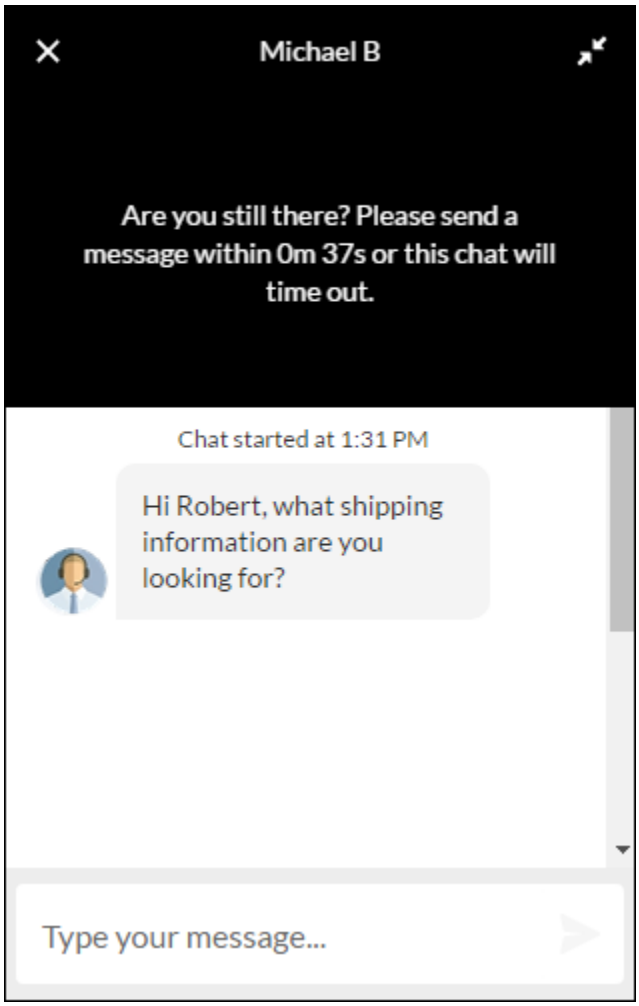
Salesforce-Hilfe: Anpassbare Parameter im Snap-ins-Chat-Code(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bereitstellen von Benachrichtigungen und Chat-Optionen in einer informativen Chat-Fenster-Kopfzeile

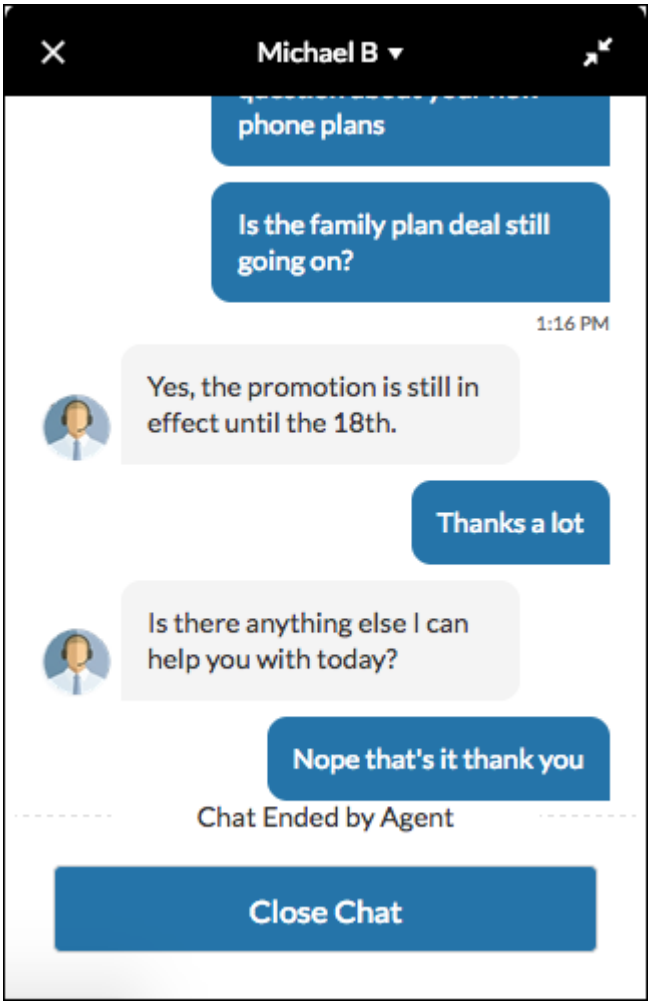
Chat-Benachrichtigungen und -Aktionen stechen auf ihrer neuen Startseite oben im Chat-Fenster heraus. In der Chat-Kopfzeile wird es Besuchern deutlich sichtbar angezeigt, wenn eine Zeitüberschreitung für den Chat auftritt, wenn sie weitergeleitet werden und wenn sie von anderen wichtigen Informationen betroffen sind. Und sie können ihre Abschrift am Ende des Chats speichern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Sie können das Aussehen der Kopfzeile im Branding-Bereich Ihrer Bereitstellungsseite für Snap-ins anpassen. Sie können die Farben, die Schriftart sowie die Schriftgröße ändern und ein Hintergrundbild hinzufügen. Für Besucher, die einen Desktop-Browser verwenden, können Sie eine Willkommensnachricht in der Kopfzeile anzeigen.


Michael B
Thanks for chatting with us. Ask me anything.
Save Transcript
End Chat
Chat started at 1:11 PM
Hi David. I see you're requesting we take a look at your bill. Can you confirm your phone number?
(415) 555-8972
Type your message...

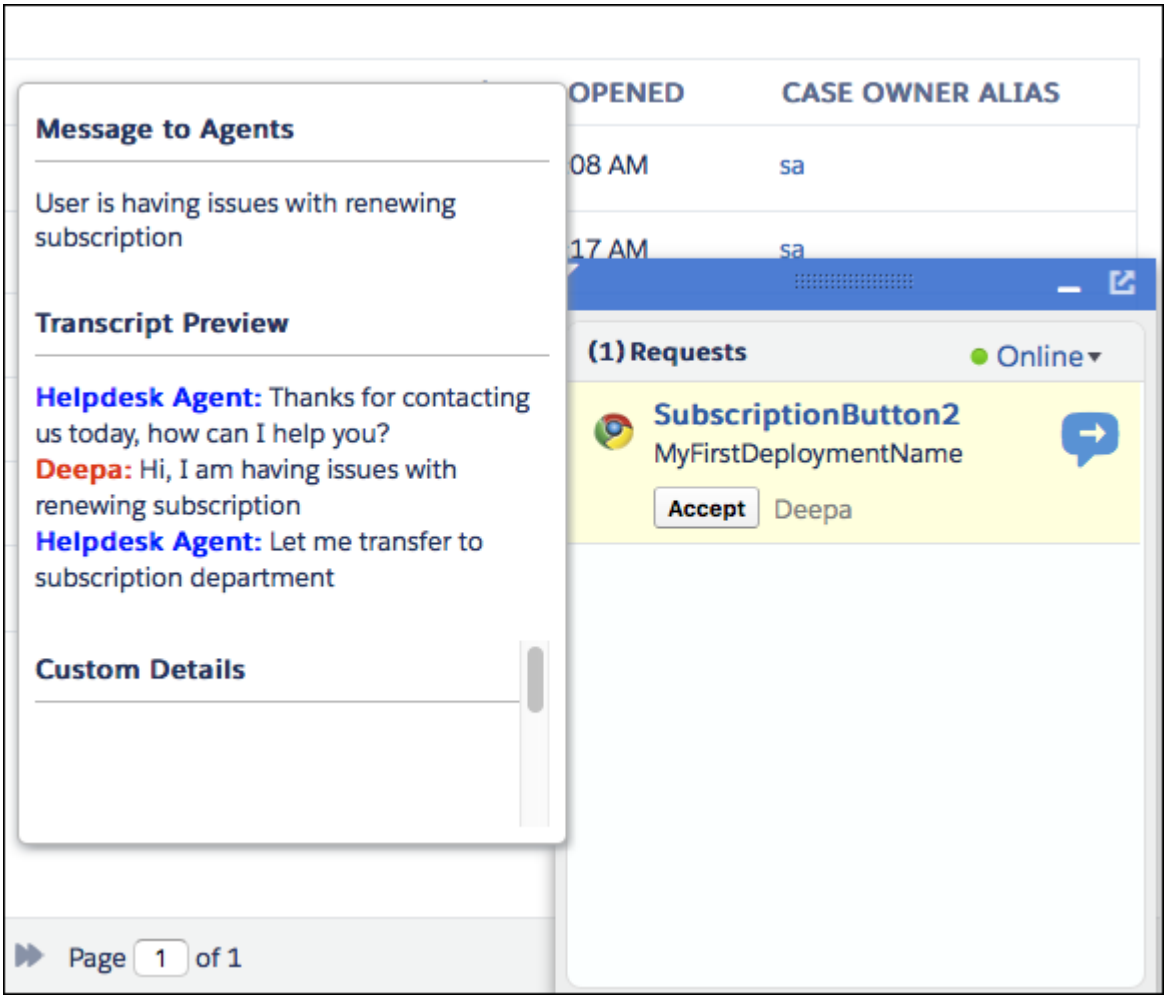


Die Kopfzeile wird auch bequem ausgeblendet, wenn der Besucher einen Bildlauf ausführt, da sie dem Chat Platz raubt. Besucher können einen Bildlauf nach oben ausführen, um sie zu öffnen, oder einen Bildlauf nach unten, um sie zu schließen, sofern keine Benachrichtigung angezeigt wird.

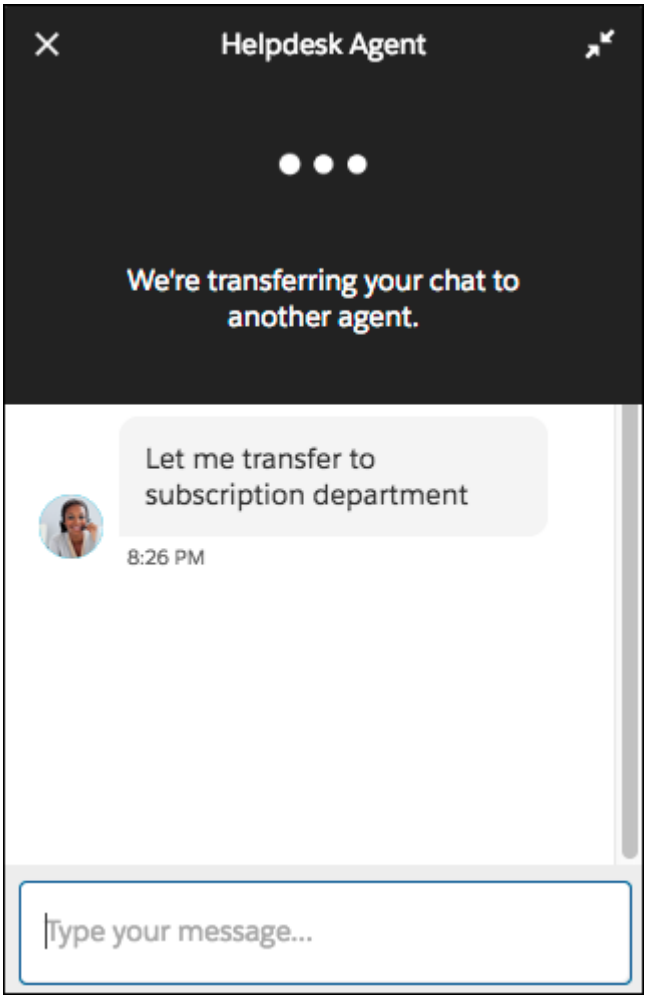


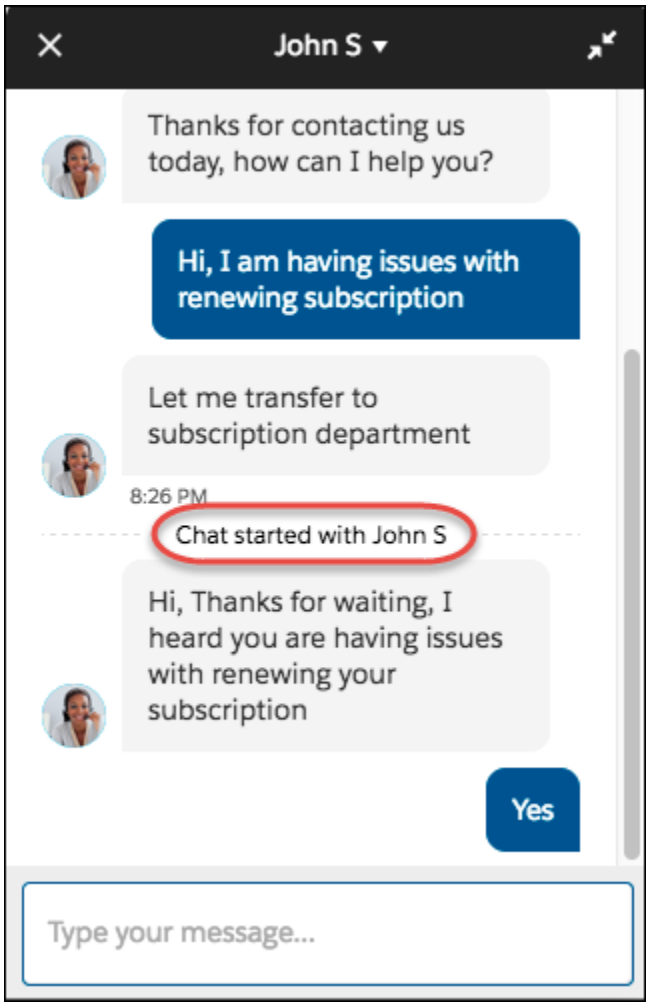
Lassen Sie Agenten mit der Chat-Übertragung Unterstützung holen

Manchmal erhalten Agenten eine Chat-Anforderung zu einem Problem, das von einem anderen Team bearbeitet werden muss. Oder sie wissen, dass ihr Kollege gerade eine ähnliche Frage bearbeitet hat. Lassen Sie sie einen Chat weiterleiten, indem Sie die Chat-Übertragung in Live Agent aktivieren. Durch die Chat-Übertragung werden die Fragen von Besuchern schneller beantwortet. Und sie müssen ihr Problem nicht erneut erläutern, wenn sie mit einem Chat mit einem neuen Agenten beginnen. Der neue Agent erhält die Chat-Abschrift und alle zugeordneten Objekte wie einen Kundenvorgang.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Und Ihr Chat-Besucher bleibt die gesamte Zeit in der Warteschleife. Sobald der erste Agent die Übertragung initiiert, wird dem Besucher in der Chat-Kopfzeile eine Benachrichtigung angezeigt. Wenn der neue Agent den Chat annimmt, wird der Agent dem Benutzer vorgestellt und der Chat kann fortgesetzt werden.


Helpdesk Agent
We're transferring your chat to another agent.
Let me transfer to subscription department
8:26 PM
Type your message...

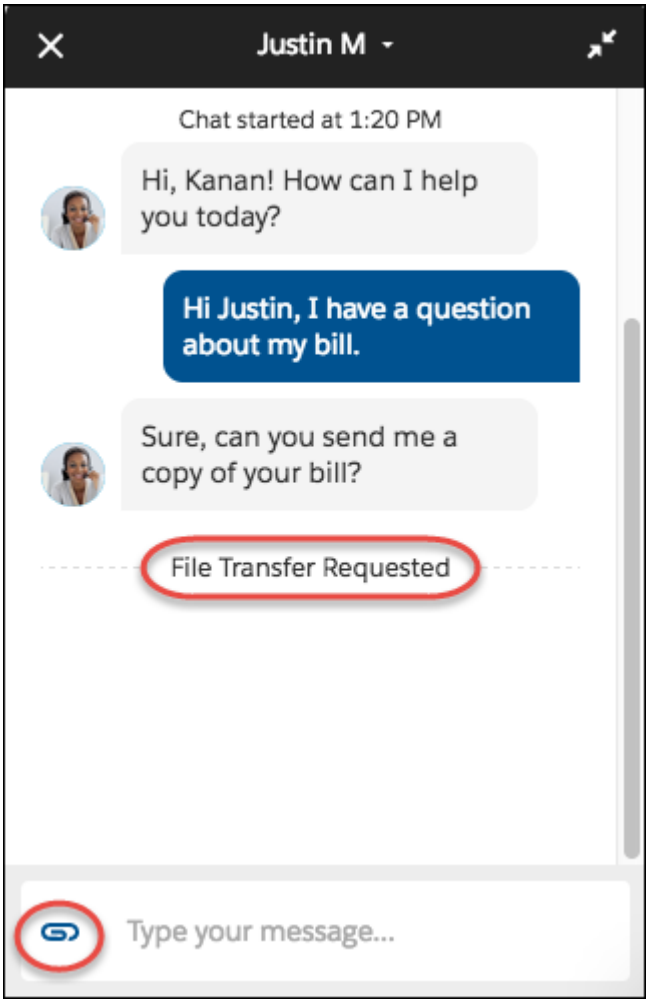


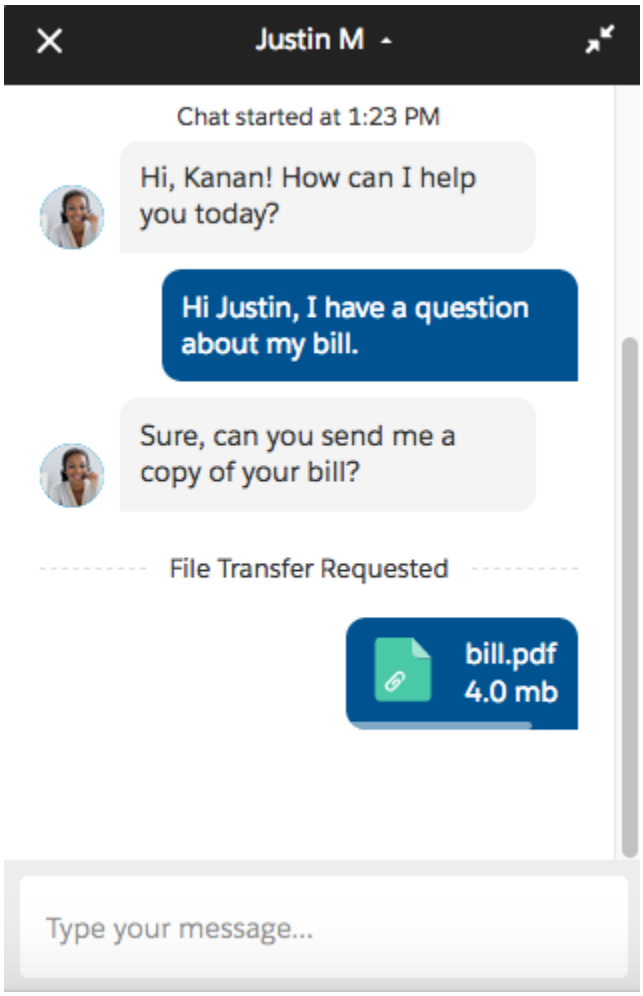
Anmerkung: Bei Chats, die einem anderen Agenten direkt übertragen werden, kann der erste Agent mit dem Besucher weiterchatten, bis der neue Agent den Chat annimmt. Bei Chats, die an eine neue Schaltfläche übertragen werden, legt der erste Agent auf. Der Besucher kann erst dann Nachrichten senden, wenn der neue Agent erscheint.

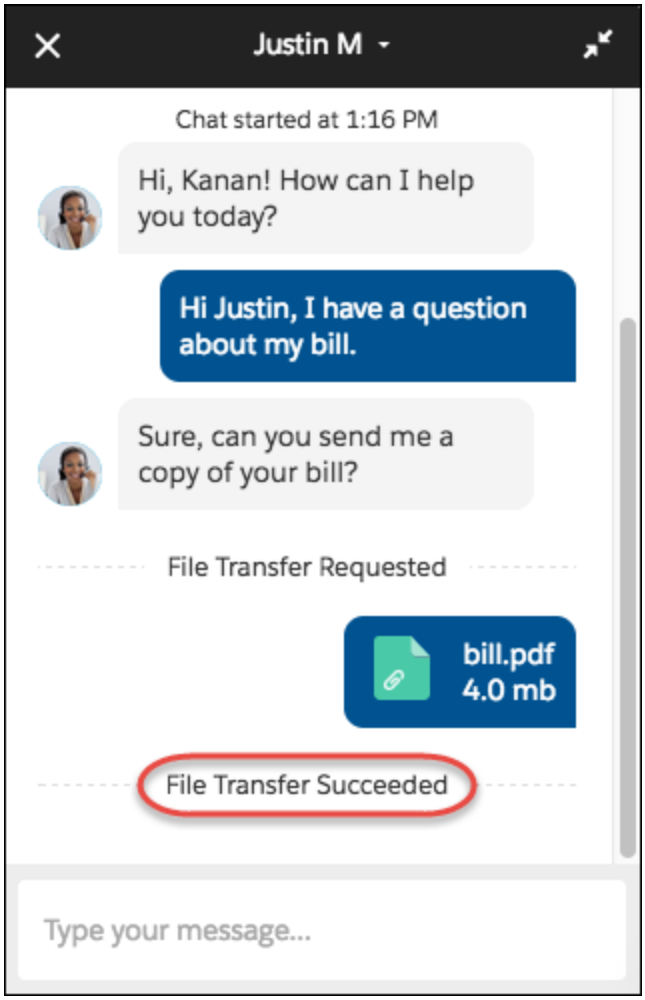
Helfen Sie Ihren Agenten, mit der Dateiübertragung mehr von Chat-Besuchern zu erhalten

Es heißt, ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Lassen Sie Ihre Agenten eine Dateiübertragung von Ihren Chat-Besuchern anfordern, um sich ein vollständiges Bild von den Geschehnissen machen zu können. Aktivieren Sie die Agentendateiübertragung in der Live Agent-Konfiguration, die den Agenten zugewiesen ist, die Chats aus Ihren Snap-ins bearbeiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zum Hochladen einer Datei verwendet der Besucher das Büroklammersymbol, um eine Datei auszuwählen, und klickt dann auf **Senden**. Mit einer Fortschrittsanzeige wird dem Besucher angezeigt, dass der Upload ausgeführt wird.


Justin M
Chat started at 1:20 PM
Hi, Kanan! How can I help you today?
Hi Justin, I have a question about my bill.
Sure, can you send me a copy of your bill?
File Transfer Requested
Type your message...


Justin M
Chat started at 1:23 PM
Hi, Kanan! How can I help you today?
Hi Justin, I have a question about my bill.
Sure, can you send me a copy of your bill?
File Transfer Requested
bill.pdf
4.0 mb
Type your message...



Sprechen Sie die Sprache: Anpassen und Übersetzen von Bezeichnungen für Chat-Besucher

Sie können Schaltflächenbezeichnungen, Meldungen und Fehler in Ihrer Bereitstellung von Snap-ins für Chat anpassen und übersetzen. Haben Sie Ihre Meinung bezüglich einer Bezeichnung geändert? Problemlos möglich. Sie müssen nicht immer einen neuen Codeauszug erstellen, wenn Sie eine Bezeichnung aktualisieren, und Ihre Bereitstellung kann mehrere Sprachen unterstützen. Geben Sie einfach die gewünschte Sprache in Ihrem Codeauszug an, um die Snap-ins-Oberfläche für diese Sprache zu übersetzen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Passen Sie Ihre Bezeichnungen unter **Setup** > **Benutzeroberfläche** > **Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen** an (oder wechseln Sie im Classic-Setup zu **Anpassen** > **Registerkartennamen und -bezeichnungen** > **Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen**).

Wenn Sie eine Sprache für Ihre Bereitstellung festlegen möchten, fügen Sie Ihrem Codeauszug den folgenden Parameter hinzu. Als Sprache ist standardmäßig Englisch festgelegt.`embedded_svc.settings.language = "en-US"`

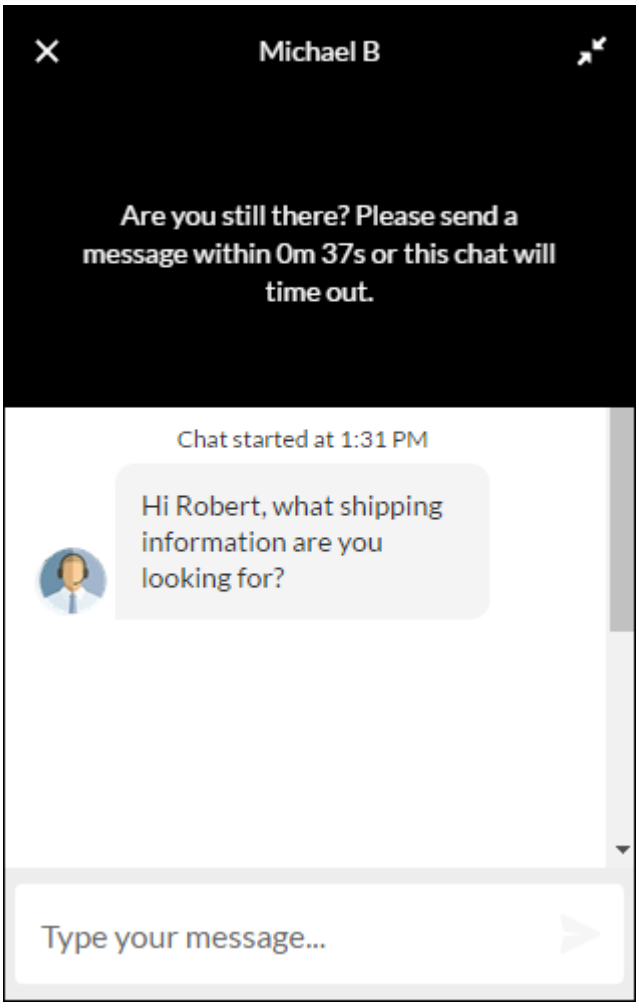
Sie müssen auch einige andere Einstellungen beachten, um sicherzustellen, dass die Übersetzung ordnungsgemäß funktioniert. Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Lokalisierung und Übersetzung für Snap-ins für Chat.

Anmerkung: Es wird kein Unterstrichformat für Sprachen unterstützt (wie "en_US"). Verwenden Sie das http-Gebietsschemaformat (wie "en-US" oder "en").

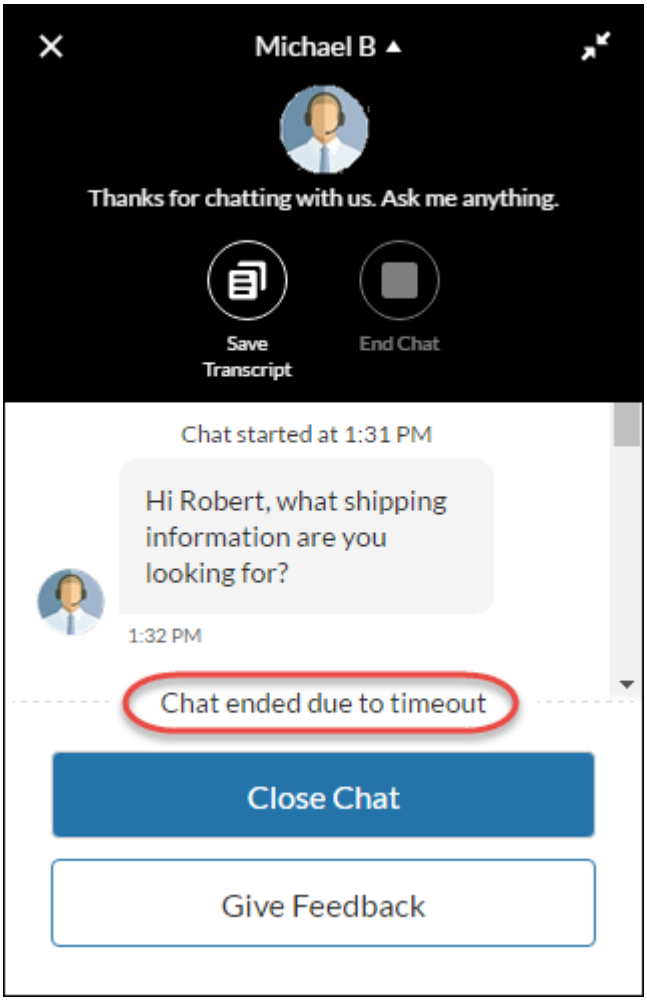
Lassen Sie Agenten nicht auf einen längst abwesenden Chat-Besucher warten

Wenn Ihr Chat-Besucher vergisst, einen Chat zu beenden, oder abgelenkt wird, können Ihre Agenten lange auf eine Antwort warten. Legen Sie eine Zeitüberschreitung fest, damit Besucher innerhalb eines bestimmten Zeitraums antworten müssen, bevor sie die Chat-Verbindung verlieren und es erneut versuchen müssen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Legen Sie die Kunden-Zeitüberschreitung auf Ihrer zugeordneten Live Agent-Chat-Schaltfläche fest. Legen Sie einen Zeitraum fest und wann eine Warnung an den Besucher gesendet werden soll. Sie können für den Chat beispielsweise eine Zeitüberschreitung nach 2 Minuten festlegen, aber dem Besucher nach 90 Sekunden eine Benachrichtigung senden. Die Warnung enthält einen Countdown, damit der Besucher genau weiß, wann die Zeitüberschreitung erfolgt.



Wenn eine Zeitüberschreitung für den Chat auftritt, wird Besuchern im Chat-Fenster angezeigt, was geschehen ist, damit sie nicht denken, ihr Agent hätte sie ohne Verabschiedung zurückgelassen.

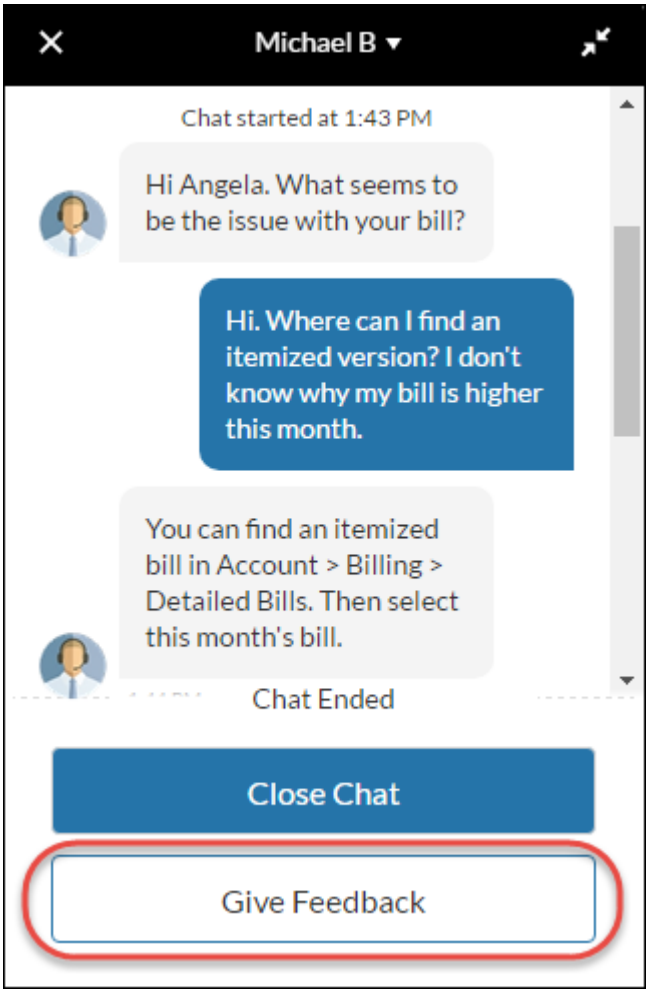


Chat-Besucher können ihre Chat-Abschriften speichern

Ihre Chat-Besucher möchten sich möglicherweise an ihre Chat-Abschriften klammern, um all die interessanten Informationen und Daten anzusehen, die Ihr Agent während des Chats freigegeben hat. Nicht erschrecken! Sie können die Chat-Abschrift während des Chats oder am Ende des Chats in der neuen Kopfzeile des Chat-Fensters speichern (sofern keine Benachrichtigung in der Kopfzeile angezeigt wird). Die Abschrift wird auf dem Computer oder Mobiltelefon des Besuchers oder bei iOS-Benutzern in einem neuen Browserfenster gespeichert.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weiterleiten von Chat-Besuchern zu anderen Ressourcen

Das Beenden eines Chats ohne einen nächsten Schritt ist eine verpasste Gelegenheit, wertvolles Feedback für Ihr Supportteam zu erhalten. Oder möglicherweise möchten Sie Ihre Chat-Besucher auf weitere Informationen aufmerksam machen, anstatt sie sich selbst zu überlassen. Mit Aktionen nach dem Chat können Sie eine benutzerdefinierte Schaltfläche anzeigen, die zu einer Umfrage oder Webseite führt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Fügen Sie der Live Agent-Chat-Schaltfläche, die der Konfiguration Ihrer Snap-ins für Chat zugeordnet ist, einen Nach-Chat-URL hinzu. Standardmäßig weist die Nach-Chat-Schaltfläche die Bezeichnung "Feedback abgeben" auf. Sie können die Bezeichnung der Schaltfläche unter **Setup** > **Benutzeroberfläche** > **Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen** ändern (oder wechseln Sie im Classic-Setup zu **Anpassen** > **Registerkartennamen und -bezeichnungen** > **Registerkarten und Bezeichnungen umbenennen**).

Ändern der Größe Ihres Chat-Fensters und Ihrer Schriftart

Legen Sie die Höhe, Breite und Basisschriftgröße für Ihr Chat-Fenster in Ihrem Codeauszug fest.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

In diesem Beispiel werden die standardmäßigen Fenster- und Schriftgrößen verwendet.

```
embedded_svc.settings.widgetWidth = '320px';
embedded_svc.settings.widgetHeight = '498px';
embedded_svc.settings.widgetFontSize = '16px';
```

Beachten Sie beim Festlegen von Größen Folgendes:

- Sie können Werte in Pixel oder Prozent (%) sowie in "em" oder "rem" eingeben.
- Wenn Sie die Breite in Ihrem Codeauszug festlegen, wird die maximale Breite auf "Keine" festgelegt. Wenn Sie die Höhe in Ihrem Codeauszug festlegen, wird die maximale Höhe entsprechend auf "Keine" festgelegt. Diese Aktion verhindert, dass die Größe des

Chat-Fensters automatisch geändert wird, wenn die Höhe oder Breite des Browserfensters auf geringere Werte als die festgelegte Höhe oder Breite des Chat-Fensters geändert wird.

- Wenn die Höhe des Browserfensters weniger als 498 px beträgt, wird die Höhe standardmäßig auf 90 % der Höhe des Browserfensters festgelegt.

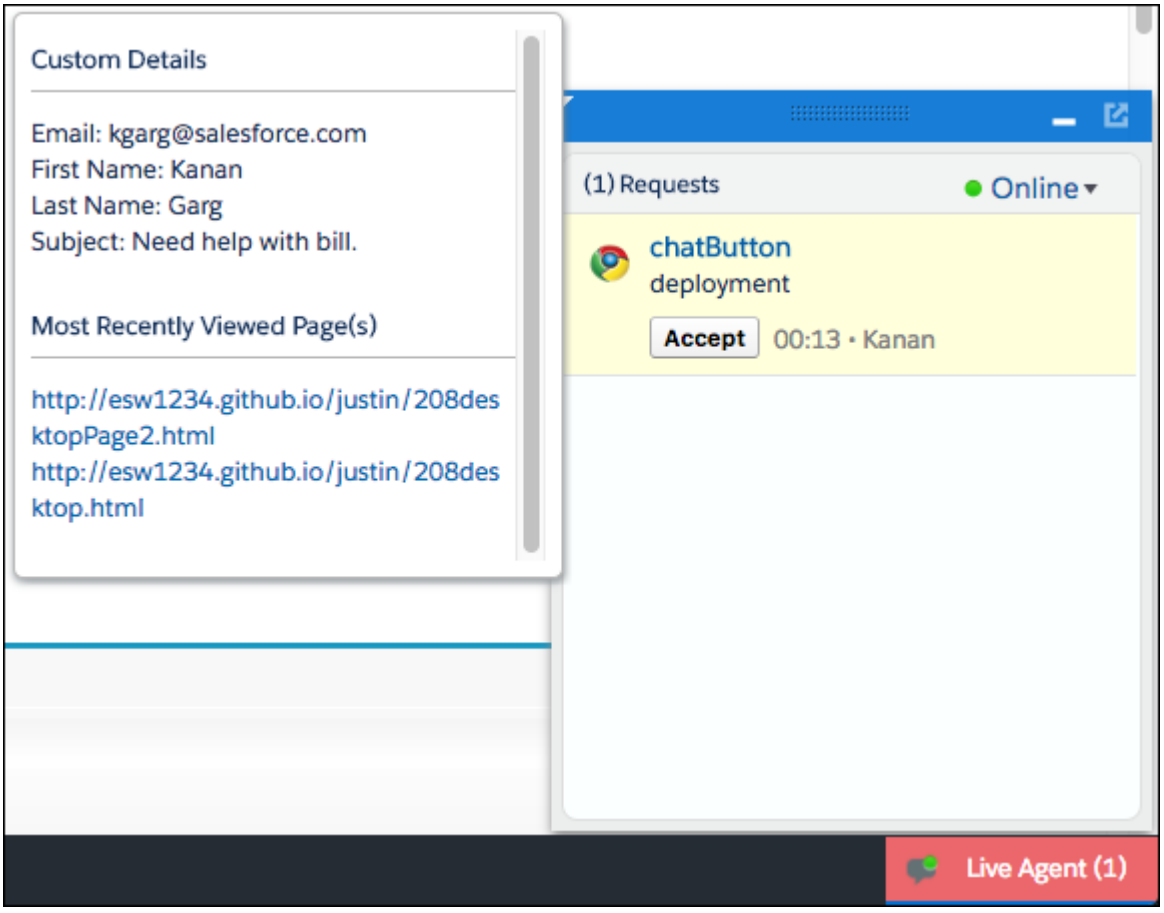
Tipp: Es wird empfohlen, eine Basisschriftgröße von mindestens 12 px und höchstens 24 px auszuwählen. Wenn Sie keine Schriftgröße angeben, wird als Basisgröße standardmäßig "16 px" verwendet.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassbare Parameter im Snap-ins-Chat-Code(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von Besucherinformationen bei eingehenden Chats

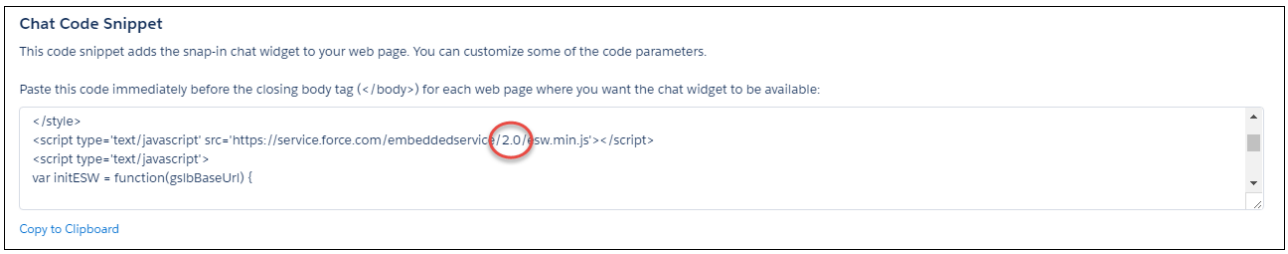
Wenn ein neuer Chat eingeht, werden Agenten die Informationen angezeigt, die der Besucher auf der Seite vor dem Chat angegeben hat. Ihnen werden auch die aktuelle Seite des Besuchers, der ursprüngliche Verweiser und die fünf zuletzt angezeigten Seiten angezeigt. Diese Informationen sind auch bei Chats verfügbar, die über eine Lightning-Community gestartet wurden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.



Upgrade Ihres Codeauszugs von Snap-ins für Chat zum Verwenden weiterte Chat-Funktionen

Einige der neu verfügbaren Chat-Funktionen können nur mit der neuesten Codeauszugsversion verwendet werden. Wenn Sie die Dateiübertragung und die Besucherzeitüberschreitung verwenden, mehr Besucherinformationen erhalten und Benutzer zwischen Subdomains navigieren lassen möchten, führen Sie ein Upgrade Ihres Snap-ins-Codeauszugs auf Version 2.0 aus.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

In Ihrem Codeauszug können Sie sehen, ob Sie über Version 2.0 verfügen.



Ade, Schaltfläche "Senden"

Die Schaltfläche "Senden" wurde für Chat-Besucher mit Desktops entfernt, damit sie Nachrichten senden können, ohne ihre Finger von der Tastatur wegbewegen zu müssen. Sie können Nachrichten mit der Eingabetaste senden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SDK für Snap-ins für mobile Anwendungen Es wird noch besser

In der Version von Juni 2017 dieses SDK können Sie Schaltflächen mit der neuen API für nicht verankerte Aktionsschaltflächen anpassen. Es werden auch Felder vor dem Chat für Live Agent unterstützt und mehr Kontrolle über das Zwischenspeicherungsverhalten Ihrer Knowledge-Artikel geboten.

Aktuelle Informationen finden Sie auf der Site zu Snap-ins für mobile Anwendungen. Oder probieren Sie das Trailhead-Modul aus, um mit Snap-ins für mobile Anwendungen zu beginnen.

AUSGABEN

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

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen des Kontrollkästchens "Zuweisung" in Salesforce1

Die Benutzer der mobilen Anwendung Salesforce1 können jetzt das Kontrollkästchen "Zuweisung" in Kundenvorgängen und Leads sehen. Wenn Sie diese Funktion aktivieren, können Benutzer Zuordnungsregeln manuell auslösen, wenn Kundenvorgänge und Leads erstellt oder bearbeitet werden. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Änderungen an der saveLog-Methode von Open CTI für Lightning Experience

An der Funktionsweise der `saveLog`-Methode von Open CTI für Lightning Experience wurden einige Änderungen vorgenommen.

Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt

Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist im Winter '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce bietet keine Unterstützung mehr für Chatter Answers und die Benutzer von Chatter Answers können keine Posts, Antworten oder Kommentare mehr senden und auch keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

Arbeiten mit Supportansprüchen in Lightning Experience

Ansprüche sind in Lightning Experience mit einigen Einschränkungen verfügbar.

Feststellen der Vermögenswertebene auf einen Blick

Durch einen Blick auf das Feld `Asset Level` (Vermögenswertebene) können Sie schnell die Position eines Vermögenswerts in einer Hierarchie feststellen.

Kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (allgemein verfügbar)

Die kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (früher eine Beta-Funktion) ist jetzt allgemein verfügbar.

Anzeigen des Kontrollkästchens "Zuweisung" in Salesforce1

Die Benutzer der mobilen Anwendung Salesforce1 können jetzt das Kontrollkästchen "Zuweisung" in Kundenvorgängen und Leads sehen. Wenn Sie diese Funktion aktivieren, können Benutzer Zuordnungsregeln manuell auslösen, wenn Kundenvorgänge und Leads erstellt oder bearbeitet werden. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Um Ihren Benutzern zu ermöglichen, Zuordnungsregeln auszulösen, fügen Sie das Kontrollkästchen "Zuweisung" dem Kundenvorgangs- oder Lead-Seitenlayout hinzu.

Änderungen an der `saveLog`-Methode von Open CTI für Lightning Experience

An der Funktionsweise der `saveLog`-Methode von Open CTI für Lightning Experience wurden einige Änderungen vorgenommen.

Weitere Informationen finden Sie unter Open CTI-API.

Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt

Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist im Winter '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce bietet keine Unterstützung mehr für Chatter Answers und die Benutzer von Chatter Answers können keine Posts, Antworten oder Kommentare mehr senden und auch keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

Weitere Informationen finden Sie unter Einstellung von Chatter Answers ab Winter '18.

Arbeiten mit Supportansprüchen in Lightning Experience

Ansprüche sind in Lightning Experience mit einigen Einschränkungen verfügbar.

- Die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" ist für Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteine" ist für Arbeitsaufträge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Meilensteinüberwachung" ist für Arbeitsaufträge und Kundenvorgänge nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Anspruchsvorlage" ist für Produkte nicht verfügbar.

AUSGABEN

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

- Die Themenliste "Kontakt" ist für Ansprüche nicht verfügbar.
- Die Themenliste "Ansprüche" ist für Kontakte nicht verfügbar.

Feststellen der Vermögenswertebene auf einen Blick

Durch einen Blick auf das Feld `Asset Level` (Vermögenswertebene) können Sie schnell die Position eines Vermögenswerts in einer Hierarchie feststellen.

Vermögenswerte, für die keine über- oder untergeordneten Vermögenswerte definiert sind, befinden sich auf Vermögenswertebene 1. Für Vermögenswerte mit über- oder untergeordneten Vermögenswerten wird dagegen eine Ebene angegeben, die ihrer Position in der Hierarchie entspricht: 1 für den Stamm-Vermögenswert, 2 für untergeordnete Vermögenswerte des Stamm-Vermögenswerts, 3 für die nächste Ebene untergeordneter Vermögenswerte usw.

Sie können die untergeordneten Vermögenswerte eines Vermögenswerts stets in der Themenliste für untergeordnete Vermögenswerte sehen und die jeweils übergeordneten und Stamm-Vermögenswerte in den Feldern `Übergeordneter Vermögenswert` und `Stamm-Vermögenswert`.

Anmerkung: Bei Vermögenswerten, die vor Summer '17 erstellt wurden und zu einer Hierarchie gehören, lautet der Standardwert für die Vermögenswertebene –1. Sobald der Vermögenswertdatensatz aktualisiert wurde, wird die Vermögenswertebene berechnet und automatisch für alle Vermögenswerte in der Hierarchie aktualisiert.

Kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (allgemein verfügbar)

Die kriterienbasierte Freigabe für Arbeitsaufträge (früher eine Beta-Funktion) ist jetzt allgemein verfügbar.

Sie können bis zu 50 kriterienbasierte Freigaberegeln definieren, um zu steuern, wer Arbeitsaufträge anzeigen und aktualisieren kann. Weitere Informationen finden Sie unter Kriterienbasierte Freigaberegeln.

AUSGABEN

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

Analysen: Gemeinschaftliche Berichte, Dashboards und Einstein Analytics (Wave)

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Lightning Experience-Berichte und Dashboards sind jetzt noch mehr auf Zusammenarbeit ausgelegt: mit Dashboard-Filtern, optimierten Berichtabonnements und anderen Verbesserungen. Durch Einstein Discovery und die neuen Wave-Funktionen werden Analysen sowohl für Administratoren als auch für Business-Benutzer zugänglicher.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Datengestützte Zusammenarbeit

Lightning Experience-Berichte und Dashboards sind jetzt noch mehr auf Zusammenarbeit ausgelegt: mit Dashboard-Filtern, optimierten Berichtabonnements und anderen Verbesserungen.

Einstein Analytics (Wave): Einstein Discovery, einfacheres Verwalten und Erkunden von Daten und Wave-Vorlagen

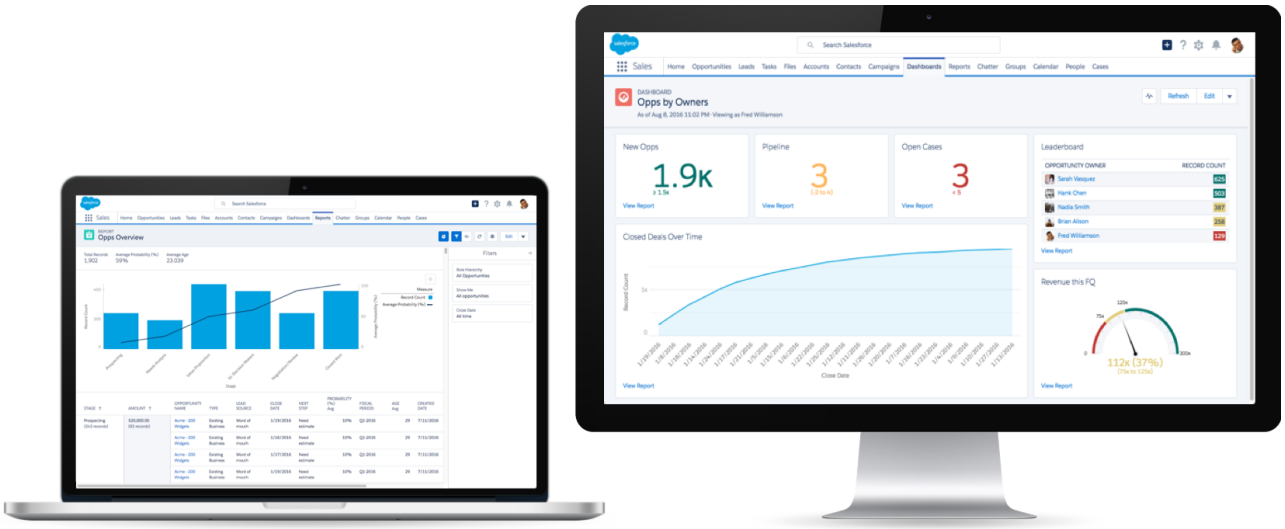
Einstein Discovery bietet Ihnen proaktive Antworten zu komplexen Geschäftsfragen und gewährt Ihnen tiefere Einblicke in Ihre Daten. Intuitive Datenintegrations- und Vorbereitungsfunktionen vereinfachen die Vorbereitung Ihrer Daten für diese tiefen Einblicke. Erstellen Sie eigene umfassende Statistiken und visualisieren Sie sie mühelos im neu gestalteten Explorer. Wandeln Sie Ihre Wave-Plattform-Anwendung in eine Vorlage um, aus der andere neue Anwendungen für ihre eigenen Daten erstellen können.

Berichte und Dashboards: Datengestützte Zusammenarbeit

Lightning Experience-Berichte und Dashboards sind jetzt noch mehr auf Zusammenarbeit ausgelegt: mit Dashboard-Filtern, optimierten Berichtabonnements und anderen Verbesserungen.

AUSGABEN

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



IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Dashboard-Filtern in Lightning Experience

Sie können direkt im Lightning Dashboard-Generator Filter in Lightning Experience hinzufügen, bearbeiten oder entfernen. Über Filter können Personen unterschiedliche Ansichten eines Dashboards auswählen, sodass ein Dashboard die Aufgabe mehrerer Dashboards erfüllen kann. Ohne Dashboard-Filter müssten Sie mehrere Dashboards erstellen, die jeweils über einen eigenen Satz an gefilterten Berichten verfügen. Fügen Sie beispielsweise einen Filter für das Branchenfeld hinzu, um Opportunities nach Branche nachzuverfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Leichteres Auffinden von Berichten beim Hinzufügen oder Bearbeiten von Dashboard-Komponenten

Anstatt nach Berichtsnamen zu suchen, können Sie nach Berichten auch im Dashboard-Komponenten-Editor suchen, genau wie auf der Registerkarte "Berichte". Sie haben die Möglichkeit, in Ansichten (wie "Neue", "Privat" und "Öffentlich") und in Ordnern zu blättern. Natürlich können Sie auch weiterhin nach Berichts- (und Ordner-)namen suchen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Hinzufügen von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards in Lightning Experience

In Kombinationsdiagrammen werden zwei oder mehr Datengruppen in einem einzelnen Diagramm dargestellt, sodass die Diagramme "multimetrisch" werden. So können beispielsweise die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit und die Anzahl an Opportunities pro Phase angezeigt werden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Abonnieren der Berichte anderer Personen

Sie haben den Bericht "Opportunity-Übersicht" abonniert und erhalten den Bericht jeden Morgen per E-Mail. Jetzt können Sie den Bericht für Ihr ganzes Team abonnieren, damit alle für die morgendliche Besprechung auf dem Laufenden sind. Führen Sie den Bericht entweder unter Ihrem eigenen Namen oder unter dem einer anderen Person aus. Empfänger sehen die per E-Mail gesendeten Berichtsdaten als die Person, die den Bericht ausführt. Beachten Sie, dass sie dadurch mehr oder weniger Daten als normalerweise in Salesforce sehen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erstellen von Ordnern für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Ordner spielen bei der Freigabe und Organisation von Berichten und Dashboards eine zentrale Rolle. Sie können sie jetzt auch in Lightning Experience erstellen. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um anderen Personen Zugriff auf Ordner zu gewähren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

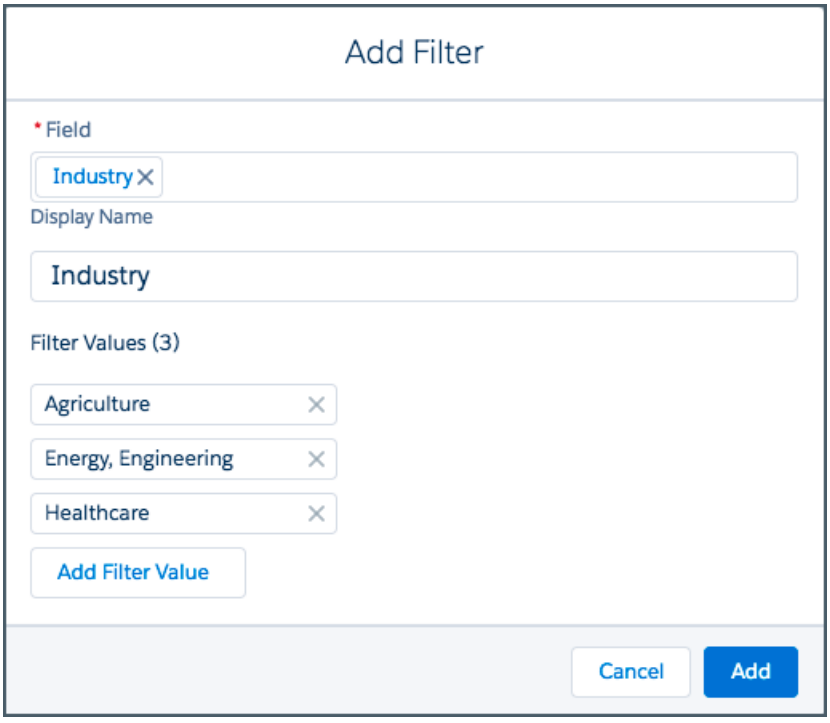
Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Wie haben einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Hinzufügen von Dashboard-Filtern in Lightning Experience

Sie können direkt im Lightning Dashboard-Generator Filter in Lightning Experience hinzufügen, bearbeiten oder entfernen. Über Filter können Personen unterschiedliche Ansichten eines Dashboards auswählen, sodass ein Dashboard die Aufgabe mehrerer Dashboards erfüllen kann. Ohne Dashboard-Filter müssten Sie mehrere Dashboards erstellen, die jeweils über einen eigenen Satz an gefilterten Berichten verfügen. Fügen Sie beispielsweise einen Filter für das Branchenfeld hinzu, um Opportunities nach Branche nachzuverfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

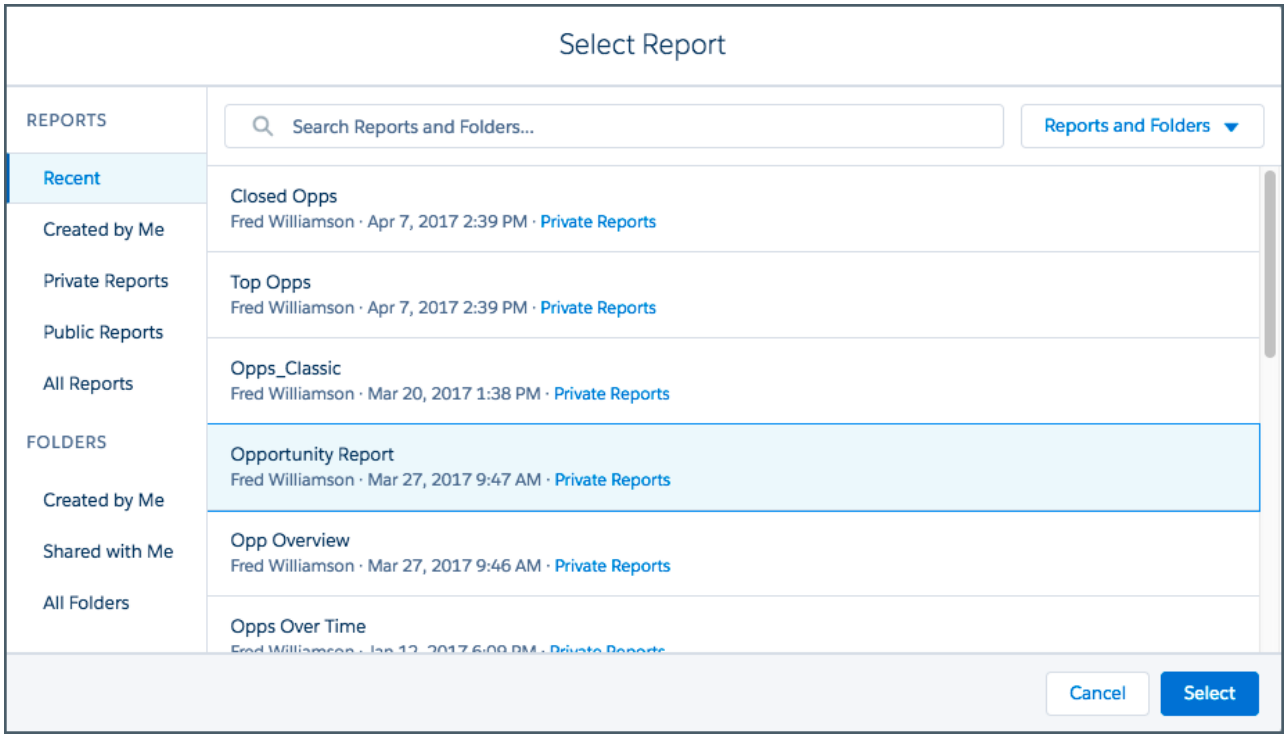
Klicken Sie zum Hinzufügen eines Dashboard-Filters auf **+ Filter**.



Leichteres Auffinden von Berichten beim Hinzufügen oder Bearbeiten von Dashboard-Komponenten

Anstatt nach Berichtsnamen zu suchen, können Sie nach Berichten auch im Dashboard-Komponenten-Editor suchen, genau wie auf der Registerkarte "Berichte". Sie haben die Möglichkeit, in Ansichten (wie "Neue", "Privat" und "Öffentlich") und in Ordnern zu blättern. Natürlich können Sie auch weiterhin nach Berichts- (und Ordner-)namen suchen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie durch Klicken auf **+ Komponente** eine Dashboard-Komponente hinzugefügt haben, wird das Fenster "Bericht auswählen" geöffnet und Sie werden aufgefordert, einen Quellbericht auszuwählen.



Hinzufügen von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards in Lightning Experience

In Kombinationsdiagrammen werden zwei oder mehr Datengruppen in einem einzelnen Diagramm dargestellt, sodass die Diagramme "multimetrisch" werden. So können beispielsweise die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit und die Anzahl an Opportunities pro Phase angezeigt werden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

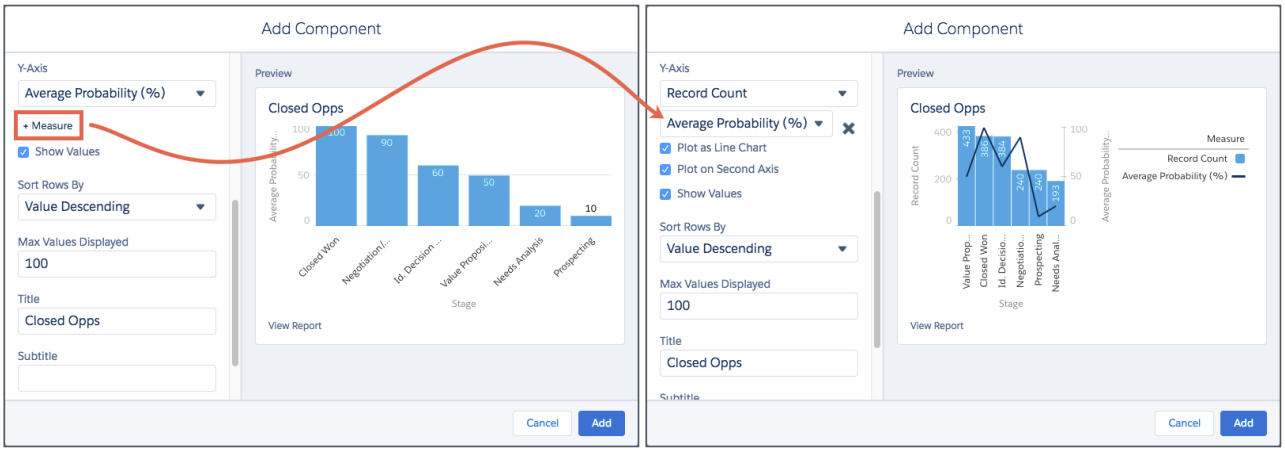
Folgende Arten von Kombinationsdiagrammen können zu Dashboards in Lightning Experience hinzugefügt werden:

- Vertikales Balkendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm
- Vertikales Diagramm mit bis zu vier Balken

Wenn Sie folgende Arten von Kombinationsdiagrammen zu Dashboards hinzufügen möchten, wechseln Sie zu Salesforce Classic:

- Gestapeltes oder gruppiertes vertikales Balkendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm
- Liniendiagramm mit hinzugefügtem Liniendiagramm

Wenn Sie ein Kombinationsdiagramm hinzufügen möchten, zeigen Sie eine Komponente zuerst als vertikales Balkendiagramm an. Klicken Sie anschließend unterhalb der Y-Achse auf **+ Maßeinheit**, um dem Diagramm eine Maßeinheit hinzuzufügen.



Abonnieren der Berichte anderer Personen

Sie haben den Bericht "Opportunity-Übersicht" abonniert und erhalten den Bericht jeden Morgen per E-Mail. Jetzt können Sie den Bericht für Ihr ganzes Team abonnieren, damit alle für die morgendliche Besprechung auf dem Laufenden sind. Führen Sie den Bericht entweder unter Ihrem eigenen Namen oder unter dem einer anderen Person aus. Empfänger sehen die per E-Mail gesendeten Berichtsdaten als die Person, die den Bericht ausführt. Beachten Sie, dass sie dadurch mehr oder weniger Daten als normalerweise in Salesforce sehen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Klicken Sie auf der Registerkarte "Berichte oder auf der Seite "Berichtausführung" auf > **Abonnieren**, um ein Berichtsabonnement zu starten oder zu bearbeiten.

Wenn Sie ein Abonnement für andere Personen einrichten möchten, klicken Sie unter "Senden an" auf **Personen auswählen** und fügen Sie Empfänger hinzu. Sie selbst werden standardmäßig eingefügt, Sie können sich jedoch entfernen, nachdem Sie mindestens eine weitere Person hinzugefügt haben.

- **Mich**: Nur Sie erhalten den Bericht.
- **Personen auswählen**: Personen, die Sie angeben, erhalten den Bericht. Sie selbst werden standardmäßig eingefügt, Sie können sich jedoch entfernen, nachdem Sie mindestens eine weitere Person hinzugefügt haben.

Geben Sie unter "Berichte ausführen als" an, wer den Bericht ausführt.

- **Mich**: Sie führen den Bericht aus und die Empfänger sehen die Berichtsdaten in dem Bericht, der ihnen in Ihrem Namen per E-Mail gesendet wird.
- **Eine andere Person**: Geben Sie jemanden an, der zum Ausführen von Berichten berechtigt ist und Zugriff auf den Bericht hat.

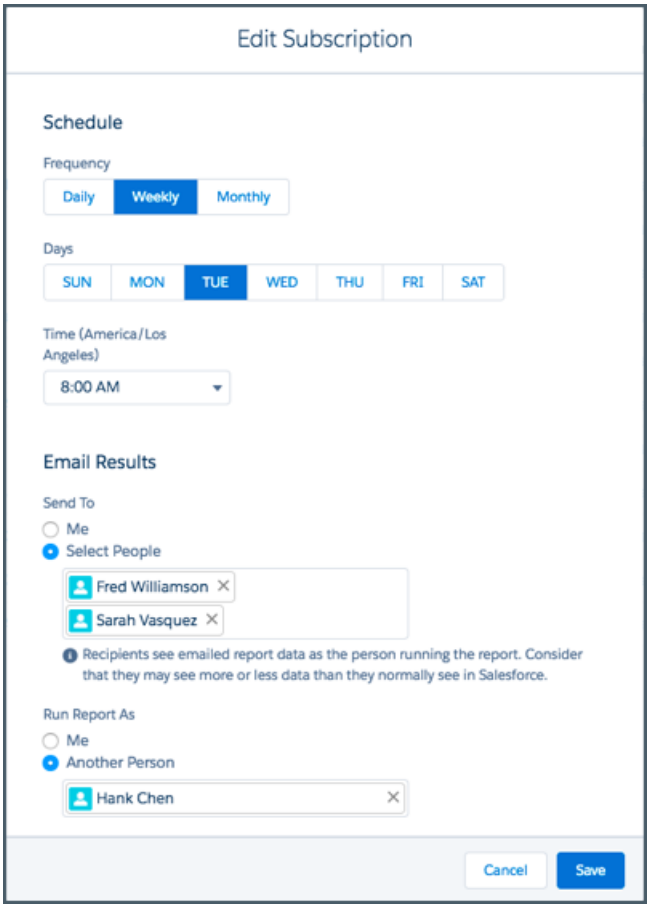
Wenn die Empfänger mit Abonnement die Berichtsergebnisse per E-Mail erhalten, wird in der E-Mail angegeben, im Namen welches Benutzers sie die Daten anzeigen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Abonnieren von Berichten:
- "Berichte abonnieren"

Abonnieren der Berichte anderer Personen:
- "Berichte abonnieren: Empfänger hinzufügen"

Angabe der Person, die den Bericht in einem Berichtsabonnement ausführt:
- "Berichte abonnieren: Aktuellen Benutzer festlegen"



Erstellen von Ordnern für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Ordner spielen bei der Freigabe und Organisation von Berichten und Dashboards eine zentrale Rolle. Sie können sie jetzt auch in Lightning Experience erstellen. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um anderen Personen Zugriff auf Ordner zu gewähren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Klicken Sie zum Erstellen eines Ordners auf der Registerkarte "Berichte" oder "Dashboards" auf **Neuer Ordner**.

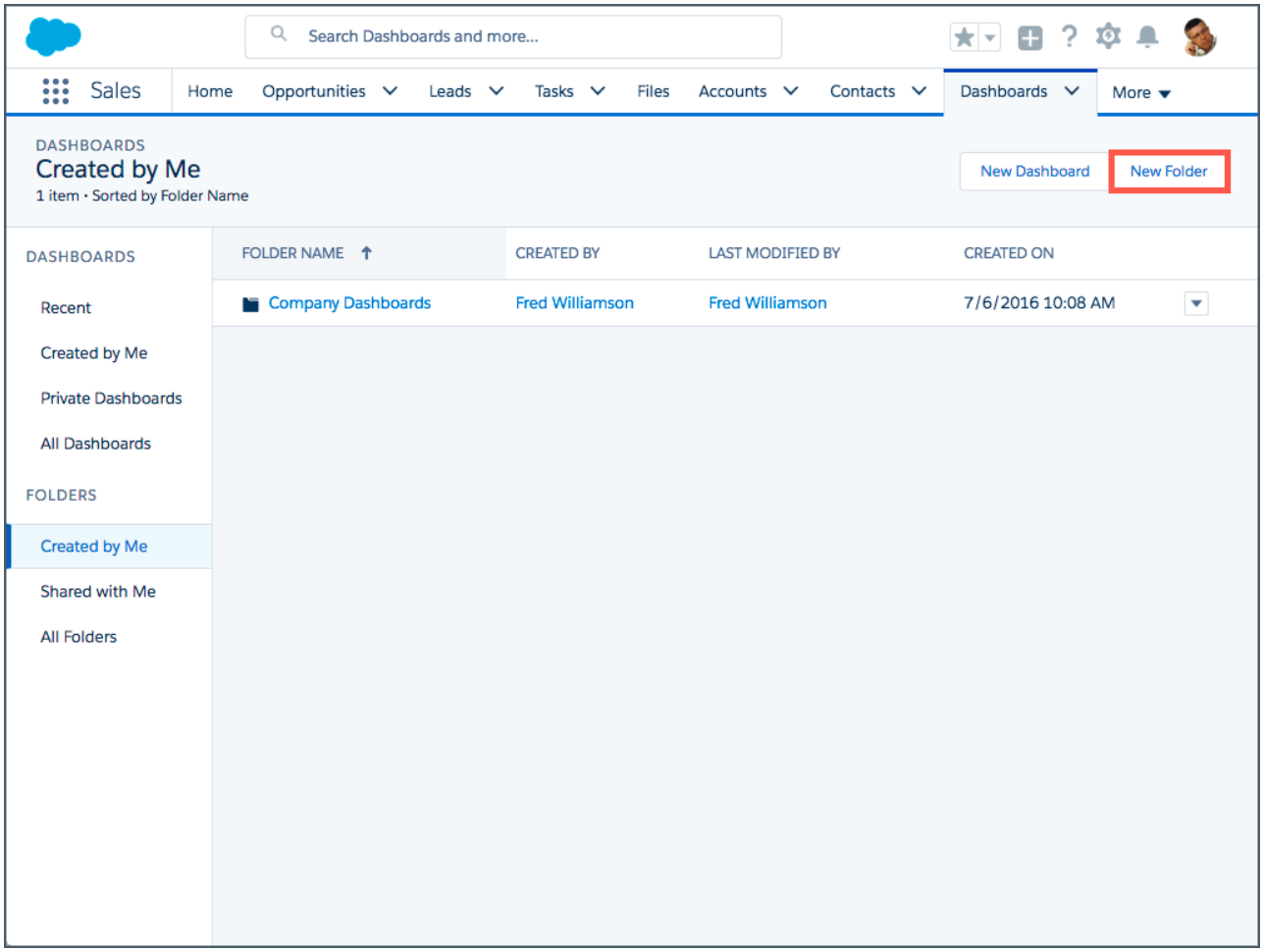
NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen von Berichtsordnern:

- "Berichtsordner erstellen"

Erstellen von Dashboard-Ordnern:

- "Dashboard-Ordner erstellen"



Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

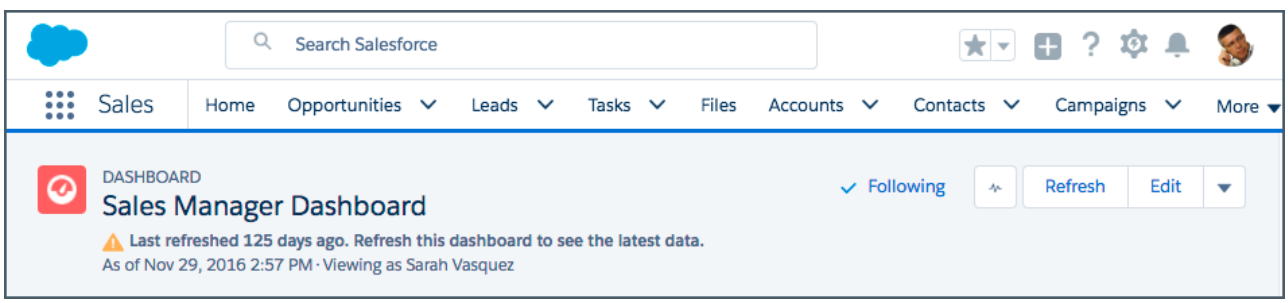
Wie haben einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

In Dashboard-Diagrammen werden bis zu 300 Gruppierungen angezeigt

Die Anzahl an Gruppierungen wurde von maximal 200 auf 300 erhöht.

In Dashboards wird ein Warnhinweis für "Letzte Aktualisierung" angezeigt

Wenn Sie ein Dashboard mehr als 24 Stunden lang nicht mehr aktualisiert haben, werden Sie im Dashboard durch einen hilfreichen Warnhinweis darüber informiert.



Dashboard-Komponenten unterstützen Quellberichte mit Zeilenlimit-Filtern

Zeigen Sie Ihre 10 besten Opportunities in einem Dashboard an, indem Sie eine Komponente hinzufügen, die auf einem Bericht mit einem Zeilenlimit-Filter basiert. Weitere Informationen zu Zeilenlimit-Filtern finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "Filtern von Berichten".

Im Dashboard-Generator von Lightning Experience heißt die Schaltfläche + Hinzufügen jetzt + Komponente

Da eine neue Schaltfläche zum Hinzufügen von Dashboard-Filtern, **+ Filter**, hinzugefügt wurde, haben wir die Schaltfläche umbenannt, sodass deren Funktion besser wiedergegeben wird.

Einstein Analytics (Wave): Einstein Discovery, einfacheres Verwalten und Erkunden von Daten und Wave-Vorlagen

Einstein Discovery bietet Ihnen proaktive Antworten zu komplexen Geschäftsfragen und gewährt Ihnen tiefere Einblicke in Ihre Daten. Intuitive Datenintegrations- und Vorbereitungsfunktionen vereinfachen die Vorbereitung Ihrer Daten für diese tiefen Einblicke. Erstellen Sie eigene umfassende Statistiken und visualisieren Sie sie mühelos im neu gestalteten Explorer. Wandeln Sie Ihre Wave-Plattform-Anwendung in eine Vorlage um, aus der andere neue Anwendungen für ihre eigenen Daten erstellen können.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Auch verfügbar in: **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Wave Analytics heißt jetzt "Einstein Analytics". Einstein Analytics beinhaltet Einstein Data Discovery, das in "Einstein Discovery" umbenannt wurde. Die vorgefertigten Wave-Anwendungen haben ebenfalls geänderte Namen.

Wave: Einstein Discovery

Mit Einstein Discovery lassen sich relevante Fakten und Themen in Ihren Daten finden, ohne dass hierzu hochentwickelte Software oder Statistikmodelle benötigt werden. Nach der Analyse Ihrer Daten generiert Einstein Discovery unvoreingenommene Antworten, Erklärungen und Empfehlungen, mit denen Sie erkennen, was das Problem ist, warum es auftritt und wie Sie darauf reagieren können. Die Ergebnisse sind für Business-Benutzer einfach zu verstehen. Ab sofort kann jeder die leistungsstarken Data Science-Funktionen für Statistik- und Vorhersageanalysen nutzen.

Wave: Personalisieren Ihrer Analytics-Startseite und Anwendungen

Die Aktualisierungen der Wave Analytics-Startseite und Anwendungsnavigation vereinfachen das Anlegen von Wave-Pfaden, die für unterschiedliche Geschäftsanforderungen optimiert sind. Darüber hinaus können Sie jetzt Benachrichtigungen für jedes Diagramm erstellen und verfolgen sowie Linsen in verwaltete Anwendungen einschließen.

Wave: Neu gestaltete Erkundung, neue Diagramme und Dashboard-Prüfung

Zur Datenanalyse stehen Ihnen jetzt noch mehr Wave-Diagramme und der neue, optimierte Explorer mit zahlreichen Funktionen zur Verfügung. Analysieren und optimieren Sie die Dashboard-Leistung mit der Dashboard-Prüfung.

Wave: Aktualisierter Datenmanager, neue Konnektoren für externe Quellen, Datenflusserweiterungen

Übertragen Sie Ihre Daten einfach mit wenigen Klicks aus der Quelle in das Wave-Datenset. Verbinden Sie interne und externe Daten in wenigen Augenblicken mit Konnektoren und bereiten Sie sie visuell im Datenset-Editor oder in einem Rezept auf. Legen Sie die Ausführung dieser Datenaufträge mit der flexiblen Planungsfunktion genau fest. Erledigen Sie dies alles an einem einzigen Ort: dem neu gestalteten Datenmanager.

Wave: Aktionsmenü-Anpassung, mehr Bindungen und Einbetten in Communities

Das Hinzufügen von Salesforce-Aktionsmenüs zu Dashboard-Tabellen oder Diagrammlegenden ist jetzt ein Kinderspiel. Verwenden Sie mehr Bindungen, beispielsweise zum Einrichten dynamischer Anfangsauswahlen. Die neueste Möglichkeit zum Einbetten von Dashboards sind Vorlagen im Community-Generator.

Wave: Trenddaten

Die neue automatische Bereinigung von nicht verwendeten Dashboards vereinfacht die Pflege von Trend-Dashboards. Mit einbettungsfähigen Trend-Dashboards müssen Sie nicht mehr zu Wave wechseln, um auf Ihre Trend-Dashboards zuzugreifen.

Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen

Das Produktangebot der vorgefertigten Wave-Anwendungen wird ständig erweitert, damit Sie die Leistungsfähigkeit von Wave für Ihre Salesforce-Daten einfacher nutzen können. Zu den neuesten Ergänzungen gehören die neue Anwendung Field Service Analytics, eine neue Version von Sales Analytics, und neue Dashboards in Service Analytics- und Event Monitoring Analytics-Anwendungen.

Wave: Analytics für mobile Geräte

Mit Wave Analytics für iOS oder Android können Sie überall auf Statistiken zugreifen.

Wave: Neue APIs, SDKs und Vorlagen

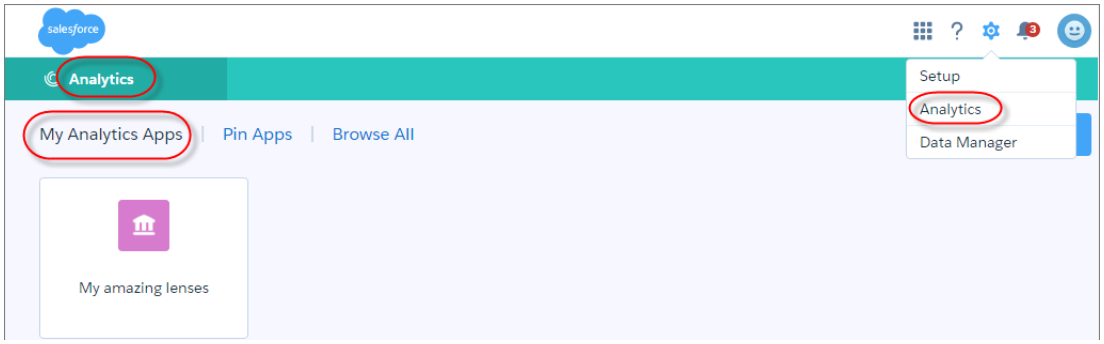
Die Wave-Plattform wächst dank der zusätzlichen REST-API-Unterstützung, neuer SDKs und Wave-Vorlagen-APIs.

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Wave Analytics heißt jetzt "Einstein Analytics". Einstein Analytics beinhaltet Einstein Data Discovery, das in "Einstein Discovery" umbenannt wurde. Die vorgefertigten Wave-Anwendungen haben ebenfalls geänderte Namen.

In der Einstein Analytics-Dokumentation und Benutzeroberfläche wird der abgekürzte Produktname "Analytics" verwendet. Der neue Name wird auf das gesamte Produkt angewendet und ab dem aktuellen Zeitpunkt bis zur Version Winter '18 phasenweise auf die Dokumentation übertragen.

Um Analytics zu öffnen, klicken Sie in der Anwendungsauswahl auf **Analytics** – die Option heißt nicht mehr "Wave Analytics". Auf der Analytics-Oberfläche stellen Sie ähnliche Bezeichnungsänderungen fest, wie die hier aufgeführten.



Die vorgefertigten Analytics-Anwendungen wurden ebenfalls umbenannt, wie die Tabelle zeigt.

Vorheriger Name	Neuer Name
B2B Marketing Wave Analytics	B2B Marketing Analytics
Event Monitoring Wave	Event Monitoring Analytics
Field Service Wave Analytics	Field Service Analytics
Sales Wave Analytics	Sales Analytics

Vorheriger Name	Neuer Name
Service Wave Analytics	Service Analytics
Wave für Financial Services Cloud	Einstein Analytics für Financial Services Cloud
Wave für Health Cloud	Einstein Analytics für Health Cloud

Wave: Einstein Discovery

Mit Einstein Discovery lassen sich relevante Fakten und Themen in Ihren Daten finden, ohne dass hierzu hochentwickelte Software oder Statistikmodelle benötigt werden. Nach der Analyse Ihrer Daten generiert Einstein Discovery unvoreingenommene Antworten, Erklärungen und Empfehlungen, mit denen Sie erkennen, was das Problem ist, warum es auftritt und wie Sie darauf reagieren können. Die Ergebnisse sind für Business-Benutzer einfach zu verstehen. Ab sofort kann jeder die leistungsstarken Data Science-Funktionen für Statistik- und Vorhersageanalysen nutzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten von Einstein Discovery

Richten Sie die Verwendung von Einstein Discovery in Ihrer Organisation ein, indem Sie Berechtigungssätze erstellen und zuweisen sowie Einstein Discovery aktiveren. Für jeden Einstein Discovery-Benutzer ist eine Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Analyst" oder "Einstein Discovery – Benutzer" erforderlich.

Importieren Ihrer Daten in Einstein Discovery

Importieren Sie Ihre Daten in Einstein Discovery und erstellen Sie im Handumdrehen Datensets aus Salesforce-Daten, CSV-Dateien, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP und Netezza. Erhalten Sie Vorschläge, wie Sie die Qualität Ihrer Datensets verbessern können, prüfen Sie die vorgeschlagenen Änderungen und nehmen Sie Datenoptimierungen vor.

Finden der in Ihren Daten verborgenen Artikel

Einstein Discovery prüft im Handumdrehen große Datenmengen, um wichtige Zusammenhänge zu erkennen und präzise Vorhersagen zu treffen. Erstellen Sie einen Artikel, um die Zusammenhänge zwischen einer unternehmensrelevanten Kennzahl und den erläuternden Variablen zu ermitteln, die diese Kennzahl potenziell beeinflussen.

Besseres Verständnis der Daten durch Visualisierung

Mit Einstein Discovery lassen sich Ursachen und Zusammenhänge aufdecken, die Ihre Untersuchungen in die richtige Richtung weisen. Dank der generierten unvoreingenommenen Antworten können Sie sich auf die für Sie wichtigen Kennzahlen konzentrieren. Sie erfahren nicht nur, was passiert, sondern lernen auch die Hintergründe kennen und welche Maßnahmen Sie ergreifen sollten. Erhalten Sie Antworten auf wichtige geschäftliche Fragen wie "Was ist passiert"? "Gibt es relevante Muster in den Daten, die das Verhalten der Ergebnisvariable erklären können?", "Weshalb ist diese Situation aufgetreten? Welche Diagnose lässt sich aus den Fakten ableiten?", "Was wird passieren? Welche Vorhersagen zum zukünftigen Verhalten lassen sich aus dem historischen Verhalten treffen?", "Welche wirksamen Maßnahmen sind für den Umgang mit dieser Situation empfehlenswert?"

Umfangreiche Suche in den Daten

Stellen Sie nach der ersten Analyse Feedback zur Verfügung, mit dem die mathematischen Modelle weiter verbessert werden können. Mit Einstein Discovery-Analysefunktionen stehen Ihnen herausragende Vorhersageerkenntnisse zur Verfügung, die mithilfe manueller Analysemethoden unter Umständen niemals hätten ermittelt werden können. Im Vergleich zu manuellen Analysemethoden erlaubt dieser Workflow eine enorme Verbesserung der Produktivität. Sie können umgehend Maßnahmen anhand der Einblicke ergreifen, haben mögliche Trends im Blick und können die Analysevorgänge nach Belieben wiederholen.

Freigeben oder Exportieren des Artikels

Wichtige Einblicke zu erhalten, ist nur der erste Teil des gesamten Vorgangs. Im zweiten Teil geht es darum, diese Einblicke in konkrete Maßnahmen oder Handlungen umzusetzen. Sie können andere Personen einbinden, indem Sie den Artikel freigeben oder nach Wave Analytics exportieren. Sie haben auch die Möglichkeit, benutzerdefinierte Berichte als Microsoft Word-Dokumente oder PowerPoint-Folien zu exportieren. Alle Berichte umfassen verständliche Sprechernotizen. Auf diese Weise müssen Sie keine unnötige Zeit in die Zusammenstellung Ihre Berichte investieren.

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery in einem Salesforce-Objekt

Sie können für Salesforce-Objekte, die Auslöser unterstützen, Apex-Code und benutzerdefinierte Felder verwenden, um eine Empfehlung von Einstein Discovery zu importieren. Mit der Unterstützung professioneller Dienstleistungen können Sie Felder wie "Ergebnis", "Erläuterung" und "Verschreibung" hinzufügen.

Einrichten von Einstein Discovery

Richten Sie die Verwendung von Einstein Discovery in Ihrer Organisation ein, indem Sie Berechtigungssätze erstellen und zuweisen sowie Einstein Discovery aktiveren. Für jeden Einstein Discovery-Benutzer ist eine Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Analyst" oder "Einstein Discovery – Benutzer" erforderlich.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

So erstellen Sie Berechtigungssätze:
- Profile und Berechtigungssätze verwalten

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Aktivieren von Einstein Discovery:
- Einstein Discovery verwalten

Berechtigungssätze erstellen

Erstellen Sie Berechtigungssätze mit Einstein Discovery-Benutzerberechtigungen.

Mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Analyst" sind diese Benutzerberechtigungen für die Bereitstellung verfügbar.

Benutzerberechtigung	Funktion
Einstein Discovery-Modell verbinden	Derzeit nicht verfügbar.
Einstein Discovery-Datensets erstellen und aktualisieren	Importieren Sie Daten in Einstein Discovery und erstellen Sie im Handumdrehen Datensets aus Salesforce-Daten, CSV-Dateien, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP und Netezza.
Einstein Discovery-Artikel erstellen und aktualisieren	Erstellen Sie Artikel, um die Zusammenhänge zwischen einer unternehmensrelevanten Kennzahl und den erläuternden Variablen zu ermitteln, die diese Kennzahl potenziell beeinflussen.
Einstein Discovery verwalten	Greifen Sie auf alle Funktionen von Einstein Discovery zu und zeigen Sie sämtliche von Benutzern erstellten Datensets und Artikel an.
Einstein Discovery-Artikel freigeben	Ermöglichen Sie es Benutzern, Einstein Discovery-Artikel in Word, Powerpoint, R und Wave zu exportieren.
Einstein Discovery verwenden	Verwenden Sie Einstein Discovery und sehen Sie sich die Datensets und Artikel an, zu deren Anzeige Sie berechtigt sind.

Benutzerberechtigung	Funktion
Empfehlungen von Einstein Discovery anzeigen	Sehen Sie sich Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt an.

Mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Benutzer" sind diese Benutzerberechtigungen für die Bereitstellung verfügbar.

Benutzerberechtigung	Funktion
Empfehlungen von Einstein Discovery anzeigen	Sehen Sie sich Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt an.

Erstellen Sie einen Einstein Discovery-Berechtigungssatz für Benutzer, die Einstein Discovery erstellen und verwalten.

1. Wählen Sie dazu im Menü "Setup" **Benutzer verwalten** | **Berechtigungssätze** aus und klicken Sie dann auf **Neu**.
2. Geben Sie als Bezeichnung `Einstein Discovery verwalten` ein. Der API-Name wird automatisch eingetragen.
3. Wählen Sie als Lizenz die **Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Analyst"** aus. Achten Sie bei der Auswahl einer Berechtigungssatz-Lizenz darauf, dass alle Benutzer, die dem Berechtigungssatz zugewiesen sind, auch der Berechtigungssatz-Lizenz zugewiesen sind. Wenn Sie den Standardwert **Keine** beibehalten, müssen Sie Benutzern die Berechtigungssatz-Lizenz manuell zuweisen, bevor Sie sie zu dem neuen Berechtigungssatz hinzufügen können.
4. Klicken Sie auf **Speichern**. Auf der Berechtigungssatz-Detailseite wird der neue Berechtigungssatz angezeigt.
5. Klicken Sie auf **Systemberechtigungen**, um die Liste der Benutzerberechtigungen zu öffnen, die mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Discovery – Analyst" aktiviert werden.
6. Klicken Sie auf **Bearbeiten**.
7. Wählen Sie **Einstein Discovery verwalten** aus und klicken Sie auf **Speichern**. Sie haben erfolgreich einen Berechtigungssatz erstellt, mit dem Benutzer Einstein Discovery erstellen und verwalten können. Weisen Sie diesem Berechtigungssatz nun Benutzer zu.

Sie können – je nach den Anforderungen der Benutzer in Ihrem Unternehmen – anhand individueller Berechtigungen weitere Berechtigungssätze erstellen, die mit der Lizenz "Einstein Discovery – Analyst" aktiviert werden.

Zum Erstellen eines weiteren Berechtigungssatzes für andere Benutzer wiederholen Sie die zuvor genannten Schritte mit folgenden Ausnahmen:

- Verwenden Sie einen anderen Namen für den Berechtigungssatz.
- Wählen Sie die entsprechenden Benutzerberechtigungen und klicken Sie auf **Speichern**.

Benutzern Berechtigungssätze zuweisen

Weisen Sie Benutzern die entsprechenden Berechtigungssätze zu. Es ist möglich, einem einzelnen Benutzer einen Berechtigungssatz zuzuweisen. Aus Effizienzgründen können Sie den Berechtigungssatz auch einer Benutzergruppe zuweisen. Einem Benutzer können mehrere Berechtigungssätze zugewiesen sein.

1. Wählen Sie dazu im Menü "Setup" **Benutzer verwalten** | **Berechtigungssätze** aus.
2. Klicken Sie auf den Berechtigungssatz, den Sie den Benutzern zuweisen möchten.

   Anmerkung: Weisen Sie den Berechtigungssatz "Einstein Discovery verwalten" nur Benutzern zu, die als Administrator der Anwendung fungieren oder die Anwendung verwalten.

3. Klicken Sie auf **Zuordnungen verwalten** und dann auf **Zuordnungen hinzufügen**.

4. Wählen Sie die Benutzer aus und klicken Sie auf **Zuweisen**.
5. Klicken Sie auf **Fertig**.

Einstein Discovery aktivieren

Aktivieren Sie Einstein Discovery in Ihrer Organisation.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Einstein Discovery* ein und wählen Sie dann **Erste Schritte** aus.
2. Über die Schaltfläche zum Umschalten können Sie Einstein Discovery aktivieren.

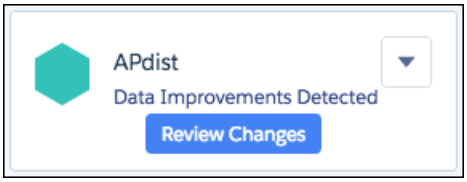
Importieren Ihrer Daten in Einstein Discovery

Importieren Sie Ihre Daten in Einstein Discovery und erstellen Sie im Handumdrehen Datensets aus Salesforce-Daten, CSV-Dateien, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP und Netezza. Erhalten Sie Vorschläge, wie Sie die Qualität Ihrer Datensets verbessern können, prüfen Sie die vorgeschlagenen Änderungen und nehmen Sie Datenoptimierungen vor.

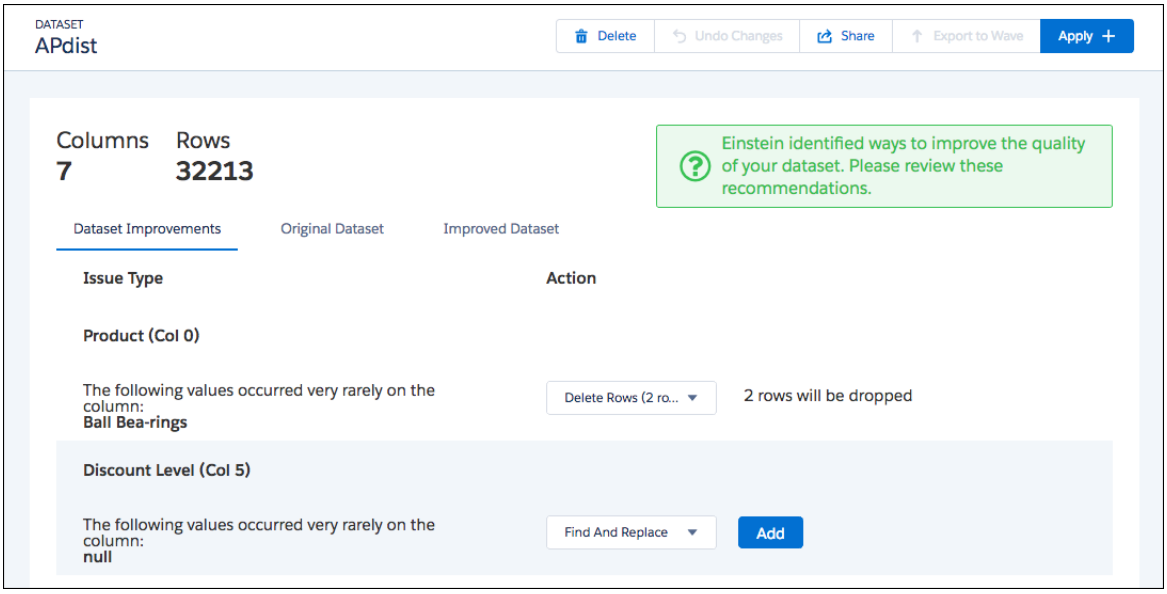
Daten importieren

Datensets werden durch den Import von Daten mithilfe eines der zahlreichen Datenkonnektoren erstellt.

Wenn der Vorgang abgeschlossen ist, wird Ihr Datenset angezeigt. Die Meldung "Datenverbesserungen erkannt" bedeutet, dass Methoden ermittelt wurden, mit denen Sie die Qualität Ihres Datensets verbessern können.



Klicken Sie auf **Änderungen überprüfen**, um zu sehen, inwiefern Ihre Daten mit Einstein Discovery optimiert werden können.



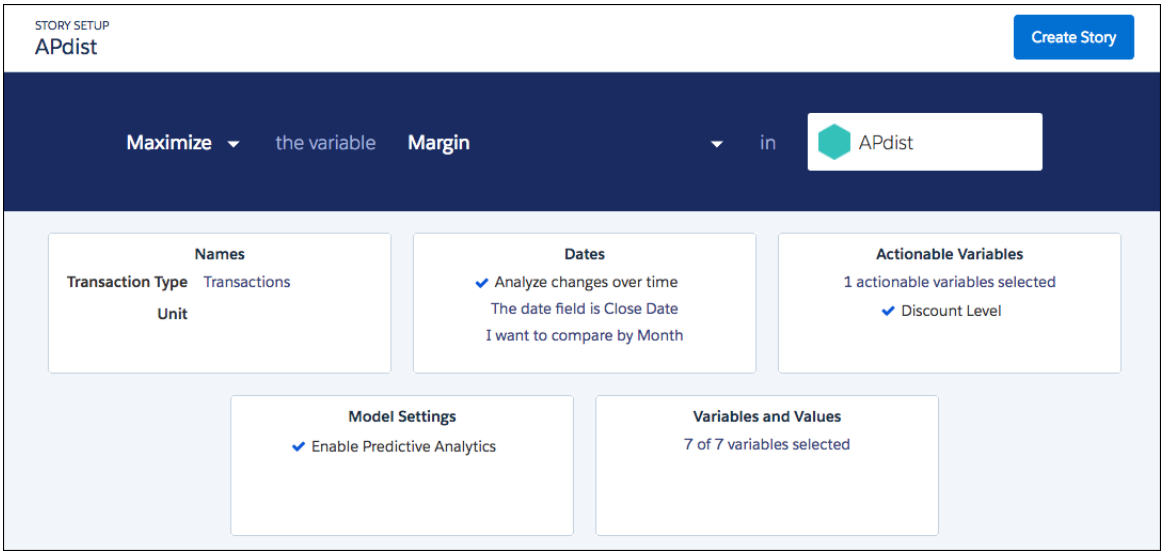
Sehen Sie sich die Liste der ermittelten Probleme an und wählen Sie die Aktion aus, die Sie ausführen möchten, um Ihr Datenset zu verbessern.

Anmerkung: Es ist derzeit nicht möglich, einen direkten Link zu einer Hadoop-Datenquelle zur Berechnung eines binären Ergebnisses zu verwenden.

Finden der in Ihren Daten verborgenen Artikel

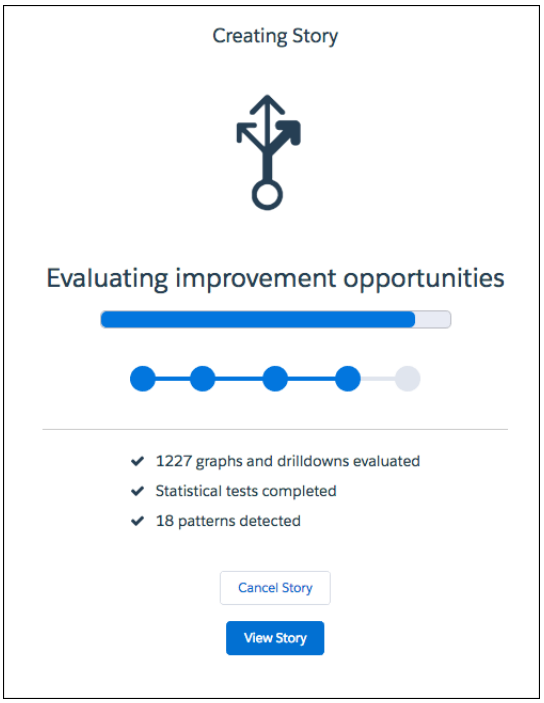
Einstein Discovery prüft im Handumdrehen große Datenmengen, um wichtige Zusammenhänge zu erkennen und präzise Vorhersagen zu treffen. Erstellen Sie einen Artikel, um die Zusammenhänge zwischen einer unternehmensrelevanten Kennzahl und den erläuternden Variablen zu ermitteln, die diese Kennzahl potenziell beeinflussen.

Ein Artikel wird auf der Grundlage der Daten in Ihrem Datenset auf der Seite "Artikel-Setup" vorgeschlagen. Gestalten Sie den Artikel so, dass eine Frage zu einer Ergebnisvariable, die Sie untersuchen möchten, beantwortet wird. Im vorliegenden Beispiel geht es im Artikel um die "Maximierung der Variable 'Marge'".



Sie können den Artikel modifizieren, indem Sie andere Messvariablen auswählen, um andere Einstellungen für das Modell zu analysieren und zu konfigurieren.

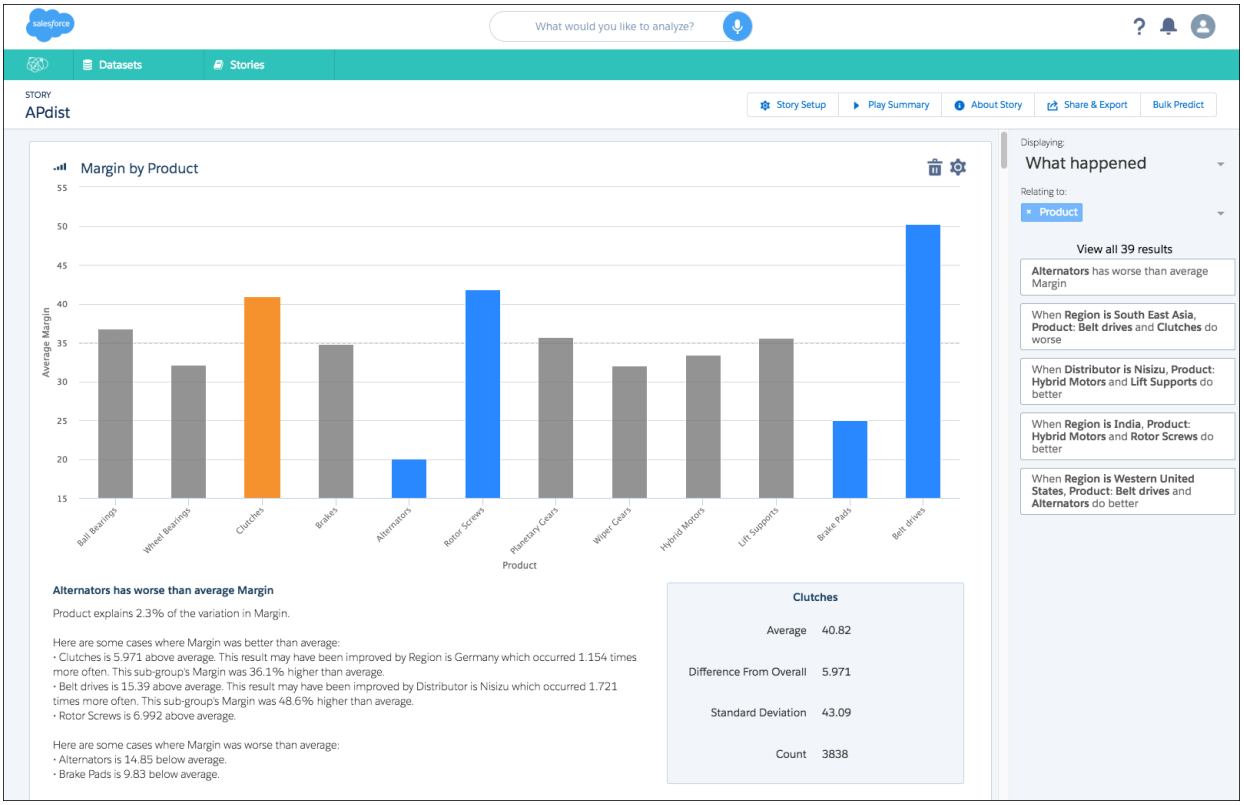
Wenn Sie auf **Artikel erstellen** klicken, werden in Einstein Discovery Hunderte, Tausende oder Millionen von Variablenkombinationen analysiert, um verborgene, statistisch signifikante Einblicke in Ihr Datenset zu erhalten.



Besseres Verständnis der Daten durch Visualisierung

Mit Einstein Discovery lassen sich Ursachen und Zusammenhänge aufdecken, die Ihre Untersuchungen in die richtige Richtung weisen. Dank der generierten unvoreingenommenen Antworten können Sie sich auf die für Sie wichtigen Kennzahlen konzentrieren. Sie erfahren nicht nur, was passiert, sondern lernen auch die Hintergründe kennen und welche Maßnahmen Sie ergreifen sollten. Erhalten Sie Antworten auf wichtige geschäftliche Fragen wie "Was ist passiert"? "Gibt es relevante Muster in den Daten, die das Verhalten der Ergebnisvariable erklären können?", "Weshalb ist diese Situation aufgetreten? Welche Diagnose lässt sich aus den Fakten ableiten?", "Was wird passieren? Welche Vorhersagen zum zukünftigen Verhalten lassen sich aus dem historischen Verhalten treffen?", "Welche wirksamen Maßnahmen sind für den Umgang mit dieser Situation empfehlenswert?"

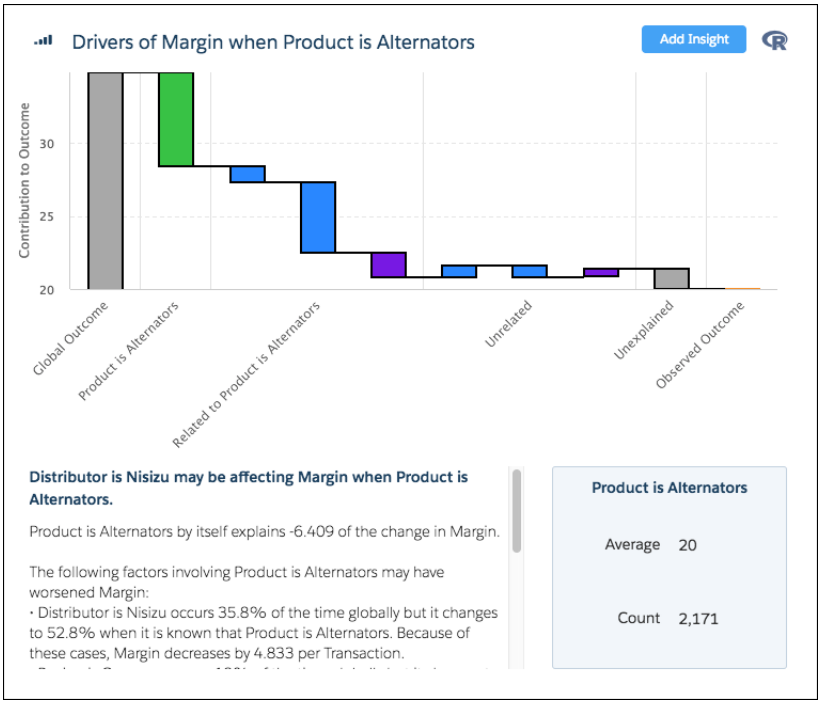
Bei der ersten Visualisierung handelt es sich um ein Balkendiagramm, in dem die Einblicke in der Reihenfolge des Einflusses auf die Ergebnisvariable dargestellt werden, die Sie auf der Seite "Artikel-Setup" definiert haben.



Im Anzeigebereich auf der rechten Seite werden die Diagramme zu Ihrem Artikel aufgelistet, die Sie anzeigen können. Artikel weisen unterschiedliche Diagrammtypen auf.

- Was ist passiert
- Was hat sich geändert
- Warum ist das passiert
- Was könnte passieren
- Welche Verbesserungsmöglichkeiten gibt es

Interagieren Sie mit den Diagrammen, um Erkenntnisse aus dem Artikel zu erhalten.

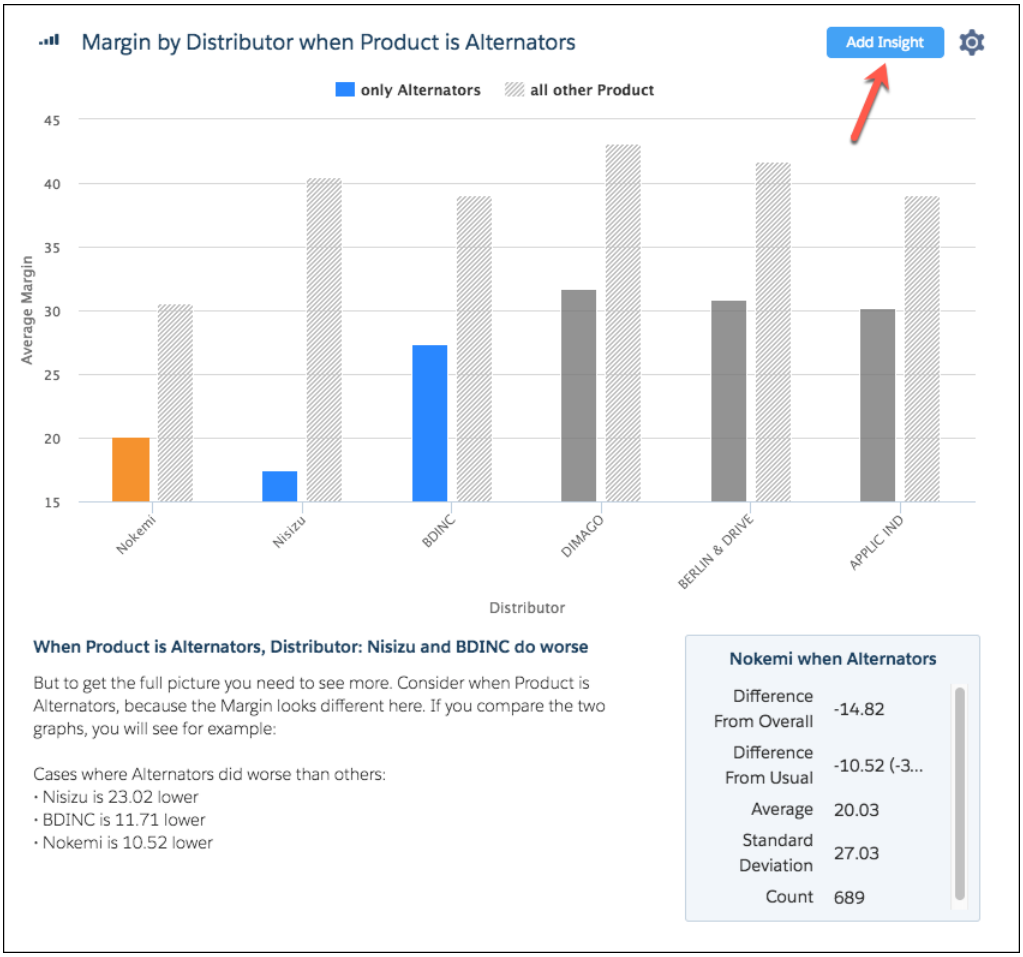


Umfangreiche Suche in den Daten

Stellen Sie nach der ersten Analyse Feedback zur Verfügung, mit dem die mathematischen Modelle weiter verbessert werden können. Mit Einstein Discovery-Analysefunktionen stehen Ihnen herausragende Vorhersageerkenntnisse zur Verfügung, die mithilfe manueller Analysemethoden unter Umständen niemals hätten ermittelt werden können. Im Vergleich zu manuellen Analysemethoden erlaubt dieser Workflow eine enorme Verbesserung der Produktivität. Sie können umgehend Maßnahmen anhand der Einblicke ergreifen, haben mögliche Trends im Blick und können die Analysevorgänge nach Belieben wiederholen.

Weitere Diagramme zu Ihrem Artikel hinzufügen

In Einstein Discovery werden die Diagramme mit der höchsten statistischen Signifikanz dargestellt und die unternehmensrelevanten Bereiche hervorgehoben. Sie können die Daten noch weiter analysieren, indem Sie die Filter im Bereich "Zuordnen zu" ändern. Bei der Analyse können Sie auch weitere Einblicke zu Ihrem Artikel hinzufügen.



Artikeleinstellungen ändern und Analyse erneut ausführen

Sie können die Analyse mit geänderten Einstellungen ausführen. Klicken Sie dazu auf **Artikel-Setup**. Passen Sie auf der Seite "Artikel-Setup" die Einstellungen an und klicken Sie auf **Artikel erstellen**.

Freigeben oder Exportieren des Artikels

Wichtige Einblicke zu erhalten, ist nur der erste Teil des gesamten Vorgangs. Im zweiten Teil geht es darum, diese Einblicke in konkrete Maßnahmen oder Handlungen umzusetzen. Sie können andere Personen einbinden, indem Sie den Artikel freigeben oder nach Wave Analytics exportieren. Sie haben auch die Möglichkeit, benutzerdefinierte Berichte als Microsoft Word-Dokumente oder PowerPoint-Folien zu exportieren. Alle Berichte umfassen verständliche Sprechernotizen. Auf diese Weise müssen Sie keine unnötige Zeit in die Zusammenstellung Ihre Berichte investieren.

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery in einem Salesforce-Objekt

Sie können für Salesforce-Objekte, die Auslöser unterstützen, Apex-Code und benutzerdefinierte Felder verwenden, um eine Empfehlung von Einstein Discovery zu importieren. Mit der Unterstützung professioneller Dienstleistungen können Sie Felder wie "Ergebnis", "Erläuterung" und "Verschreibung" hinzufügen.

Zur Aktivierung dieser Funktion muss Ihr Salesforce-Administrator ein von Salesforce bereitgestelltes verwaltetes Paket installieren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

So können Sie verbundene Anwendungen erstellen, aktualisieren oder löschen:

- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren" ODER "Verbundene Anwendungen verwalten"

Wave: Personalisieren Ihrer Analytics-Startseite und Anwendungen

Die Aktualisierungen der Wave Analytics-Startseite und Anwendungsnavigation vereinfachen das Anlegen von Wave-Pfaden, die für unterschiedliche Geschäftsanforderungen optimiert sind. Darüber hinaus können Sie jetzt Benachrichtigungen für jedes Diagramm erstellen und verfolgen sowie Linsen in verwaltete Anwendungen einschließen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kennenlernen von Wave über optimierte Pfade für Business-Benutzer und Ersteller

Die Wave-Erfahrung wurde abhängig von der Umgebung des Benutzers optimiert. Benutzer können abhängig von dem Ziel, das sie erreichen möchten, entweder den Pfad für Business-Benutzer oder den Pfad für Wave-Ersteller wählen. Sie können den Pfad jederzeit wechseln. Diese informellen Pfade sind nicht mit einer Einschränkung des Zugriffs verbunden, sondern helfen Benutzern, ihre unterschiedlichen Ziele schneller zu erreichen.

Einschließen von Linsen in Wave-Anwendungen

Schließen Sie sowohl Dashboards als auch Linsen in Ihren Wave-Anwendungen ein. Benutzer können in der ausgeführten Anwendung Linsen erkunden, rückgängig machen, wiederherstellen, den Verlauf anzeigen, Linsen darstellen und freigeben.

Erhalten von Benachrichtigungen zu Änderungen an beliebigen Dashboard-Widgets

Jetzt sind Benachrichtigungen nicht mehr auf Zahlen-Widgets beschränkt. Sie können Benachrichtigungen für die meisten Widgets erstellen und auswählen, welche Kennzahlen verfolgt werden sollen.

Verfolgen und Verwalten von Benachrichtigungen auf der Wave-Startseite wie ein Profi

Wählen Sie aus, ob Sie jede Benachrichtigung auf Ihrer Wave Analytics-Startseite verfolgen möchten. Wenn die Verfolgung aktiviert ist, wird Ihr Fortschritt im Hinblick auf die Erreichung eines Ziels in einem Balkendiagramm oder einem flachen Messdiagramm angezeigt. Sie können die Benachrichtigungen auf Ihrer Wave-Startseite auch direkt über die Dropdown-Option zum Löschen entfernen, die sich auf den Kacheln zur Benachrichtigungsverfolgung befindet.

Löschen eines Dashboards aus der Kachel oder Listenansicht

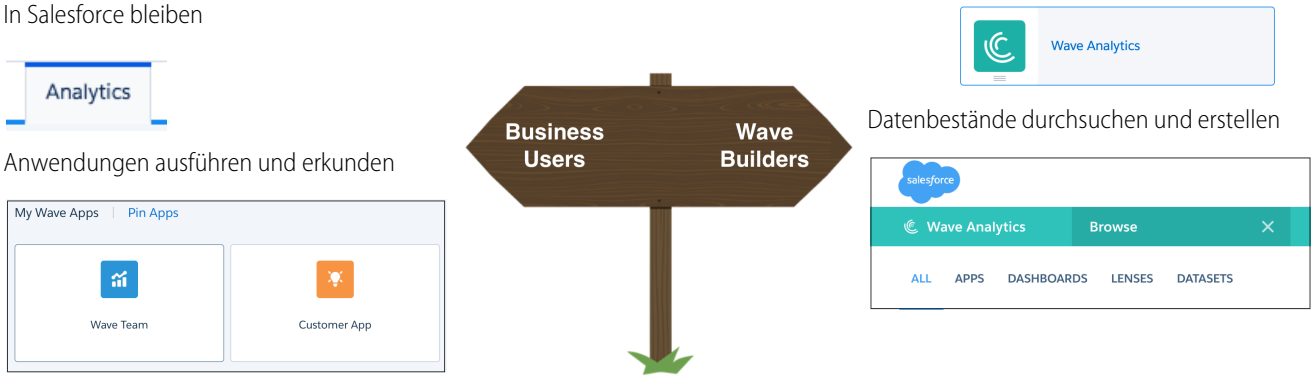
Die neue Option "Löschen" auf den Seiten zum Durchsuchen vereinfacht das Bereinigen Ihrer Wave-Dashboard-Sammlung.

Kennenlernen von Wave über optimierte Pfade für Business-Benutzer und Ersteller

Die Wave-Erfahrung wurde abhängig von der Umgebung des Benutzers optimiert. Benutzer können abhängig von dem Ziel, das sie erreichen möchten, entweder den Pfad für Business-Benutzer oder den Pfad für Wave-Ersteller wählen. Sie können den Pfad jederzeit wechseln. Diese informellen Pfade sind nicht mit einer Einschränkung des Zugriffs verbunden, sondern helfen Benutzern, ihre unterschiedlichen Ziele schneller zu erreichen.

Salesforce-Umgebung **Zwei Pfade** **Wave-Umgebung**

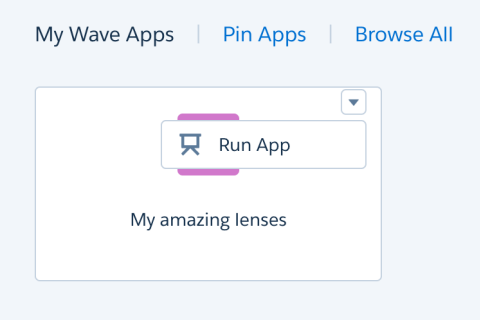
Wechseln zu Wave >>



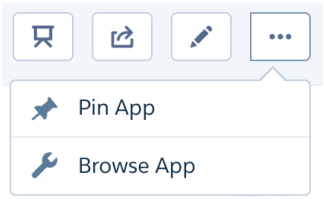
Der Pfad für Business-Benutzer ist im Allgemeinen für Benutzer mit der Berechtigung "Wave Analytics verwenden" vorgesehen und führt zu Dashboards und Linsen in verwalteten Anwendungen, die für die Erkundung bereitstehen. Für diesen Pfad leiten Sie Ihre Benutzer auf die Registerkarte "Analysen" in Lightning Experience oder Salesforce Classic weiter. Wenn Sie innerhalb der Registerkarte "Analysen" auf eine Anwendungskachel klicken, wird die Anwendung mit dem ersten Dashboard oder der ersten Linse in der organisierten Navigation gestartet.

In einer ausgeführten Anwendung befindet sich das Steuerelement für den Navigationsbereich ( ) jetzt links neben dem Anwendungsnamen. Erstelleraktionen wie Bearbeiten, Anheften, Duplizieren und Speichern sind nicht verfügbar. Um diese Aktionen auszuführen, wechseln Benutzer zum Pfad für Ersteller, indem sie auf das Steuerelement **In Wave öffnen** ( ) klicken.

Der Pfad für Ersteller ist im Allgemeinen für Benutzer vorgesehen, die über die Berechtigung zum Erstellen von Wave-Datenbeständen verfügen. Er führt zu Datensets, die bereit für die Erkundung sind, und zu Anwendungen, Dashboards und Linsen, die bereit für die Bearbeitung sind. Für diesen Pfad leiten Sie Ihre Benutzer in die Wave Analytics-Umgebung weiter. Wenn Sie innerhalb von Wave auf eine Anwendungskachel klicken, wird die Seite zum Durchsuchen der Anwendung angezeigt, die Erstellern einen schnelleren Zugriff auf alle Datenbestände der Anwendung ermöglicht. Die Option zum Ausführen der Anwendung kann über die Schaltfläche "Anwendung ausführen" oder die Aktionsliste der Kachel aufgerufen werden.



Wenn Sie eine Anwendung in der Wave-Umgebung ausführen, sind die Aktionen zum Freigeben und Bearbeiten meistens als Steuerelemente verfügbar und nicht in einer Dropdown-Aktionsliste verborgen. Der Ersteller oder Anwendungs-Manager kann die Navigation organisieren, die auf der Registerkarte "Analysen" angezeigt wird. Die Option zum Durchsuchen ist über die Dropdown-Liste verfügbar.

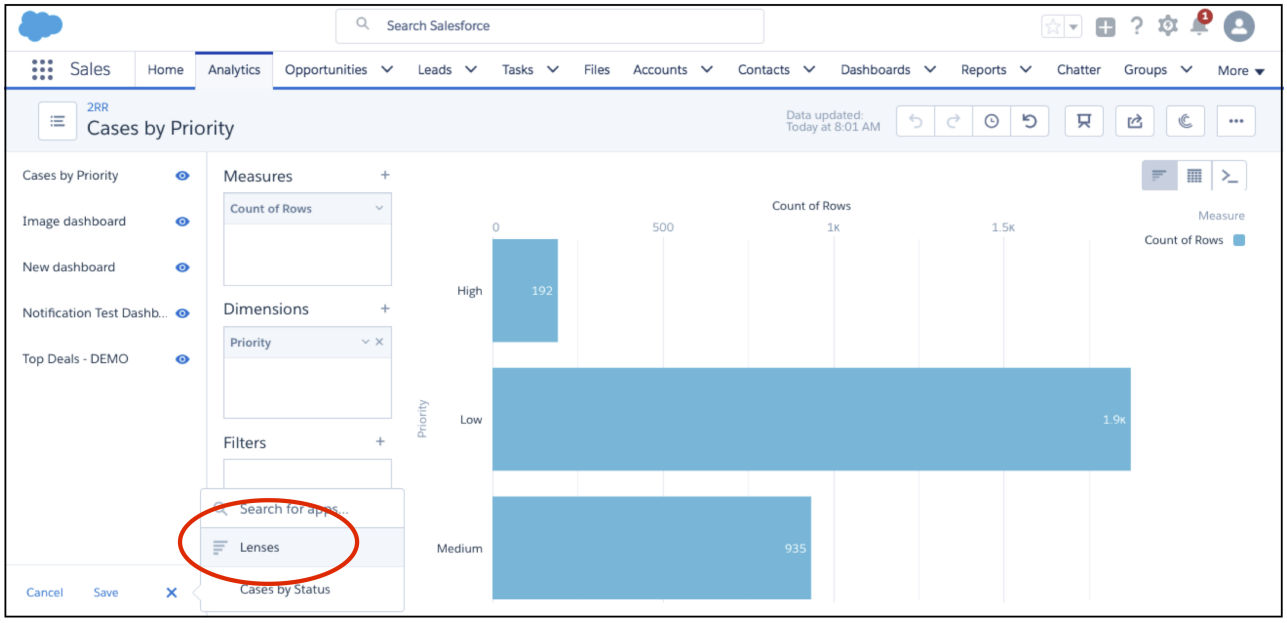


Einschließen von Linsen in Wave-Anwendungen

Schließen Sie sowohl Dashboards als auch Linsen in Ihren Wave-Anwendungen ein. Benutzer können in der ausgeführten Anwendung Linsen erkunden, rückgängig machen, wiederherstellen, den Verlauf anzeigen, Linsen darstellen und freigeben.

Erinnern Sie sich noch an die Erkundung, die Sie sorgfältig ausgearbeitet und als Linse gespeichert haben? Sie haben sie natürlich an den Designer angeheftet und einem Dashboard hinzugefügt, doch jetzt können Sie die Linse auch in eine Anwendung einschließen, damit andere Ihren Weg nachvollziehen können. Der Verlauf wird gespeichert, sodass Betrachter durch Klicken die einzelnen Schritte der Erkundung nachvollziehen können.

In der Anwendungsnavigation werden die ersten 20 Datenbestände alphabetisch nach ihrem Namen aufgeführt, einschließlich Dashboards und Linsen. Klicken Sie auf das Navigationssteuerelement ( ) oben links in Ihrer Anwendung. Fügen Sie weitere Datenbestände hinzu, indem Sie auf die Schaltfläche **Organisieren** und das Pluszeichen klicken und dann aus den Listen mit Dashboards und Linsen auswählen.

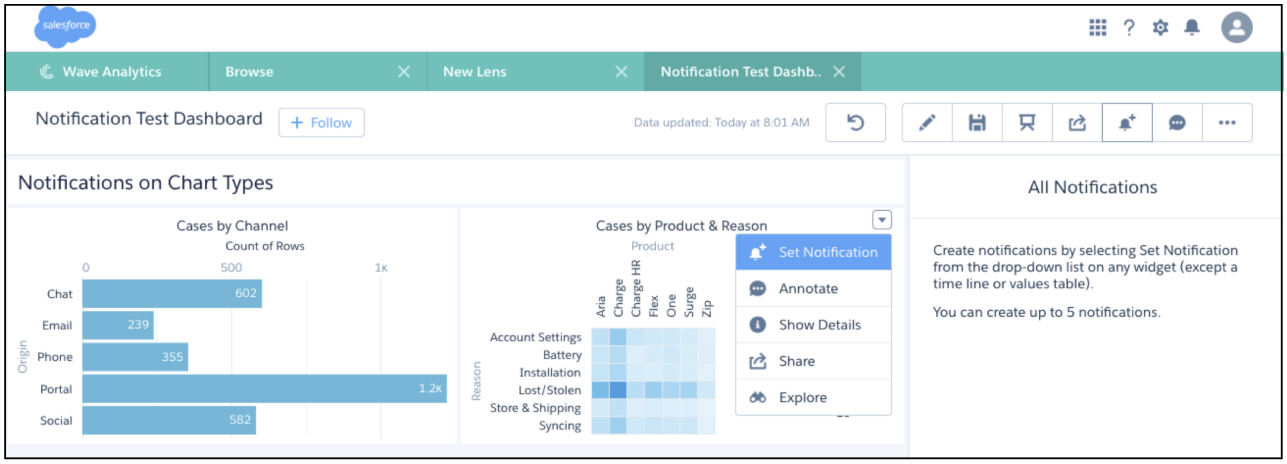


Während Sie Linsen in der ausgeführten Anwendung erkunden, präsentieren und freigeben können, klicken Sie auf das Steuerelement zum Bearbeiten ( ) oder Öffnen in Wave ( ), um sie zu speichern oder im Designer anzuheften.

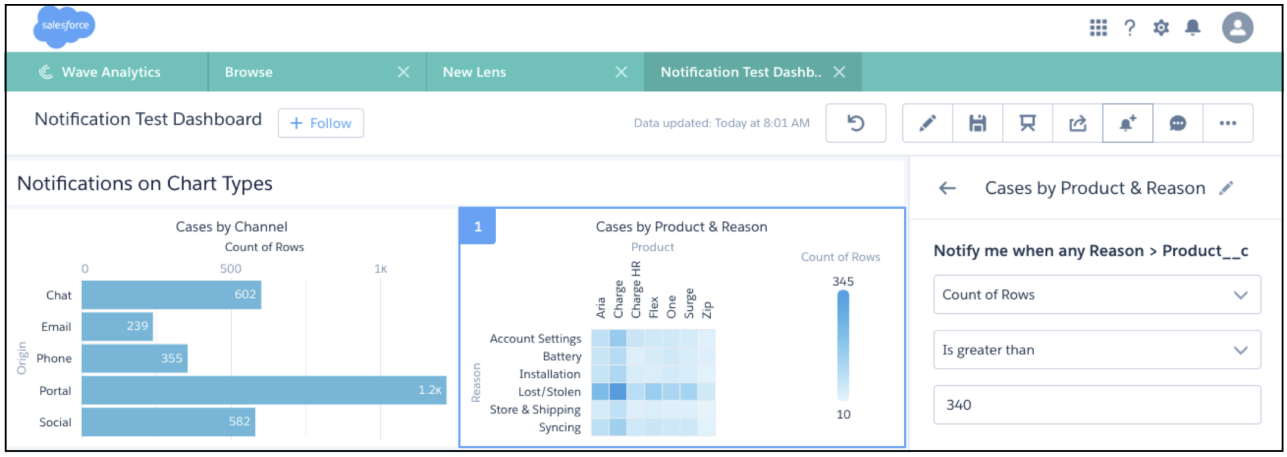
Erhalten von Benachrichtigungen zu Änderungen an beliebigen Dashboard-Widgets

Jetzt sind Benachrichtigungen nicht mehr auf Zahlen-Widgets beschränkt. Sie können Benachrichtigungen für die meisten Widgets erstellen und auswählen, welche Kennzahlen verfolgt werden sollen.

Klicken Sie auf die Dropdown-Liste auf einem beliebigen Dashboard-Widget mit Ausnahme der Zeitachse und der Wertetabelle.



Abhängig vom Diagramm enthält der Setup-Bereich die relevanten Optionen zum Erstellen einer Benachrichtigung. Sie können bis zu vier Gruppierungen aufnehmen. Wenn das Diagramm mehrere Maßeinheiten enthält, wählen Sie die gewünschte in der Liste der Optionen aus.

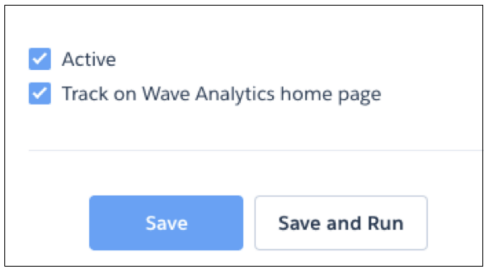


Benachrichtigungen lauten normalerweise wie ein Satz. Beispielsweise "Mich benachrichtigen, wenn die Summe der offenen Kundenvorgänge eines Kanals weniger ist als 20" oder "Mich benachrichtigen, wenn die Anzahl für ein Produkt oder eine Ursache für Kundenvorgänge größer ist als 20".

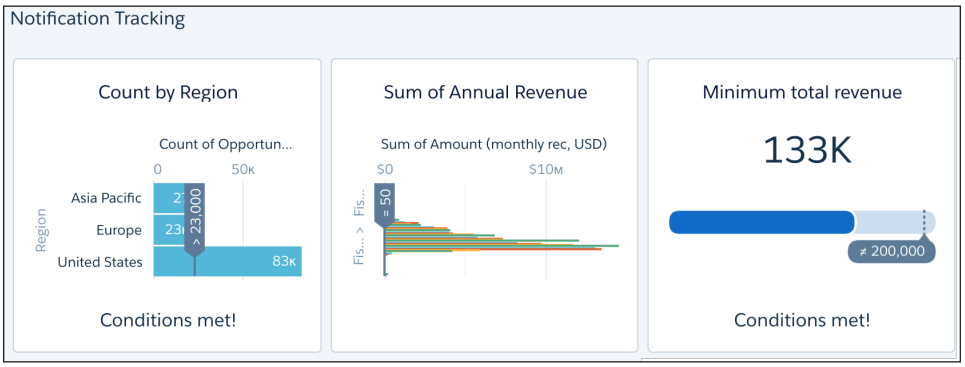
Verfolgen und Verwalten von Benachrichtigungen auf der Wave-Startseite wie ein Profi

Wählen Sie aus, ob Sie jede Benachrichtigung auf Ihrer Wave Analytics-Startseite verfolgen möchten. Wenn die Verfolgung aktiviert ist, wird Ihr Fortschritt im Hinblick auf die Erreichung eines Ziels in einem Balkendiagramm oder einem flachen Messdiagramm angezeigt. Sie können die Benachrichtigungen auf Ihrer Wave-Startseite auch direkt über die Dropdown-Option zum Löschen entfernen, die sich auf den Kacheln zur Benachrichtigungsverfolgung befindet.

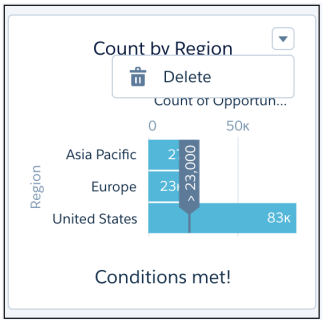
Im Bearbeitungsbereich für Benachrichtigungen können Sie Ihren Fortschritt im Hinblick auf die in der Benachrichtigung festgelegten Bedingungen auf Ihrer Wave Analytics-Startseite verfolgen.



Abhängig von den Gruppierungen des Widgets zeigt ein Messdiagramm oder ein Balkendiagramm Ihren Fortschritt im Hinblick auf das Erreichen des Ziels an.



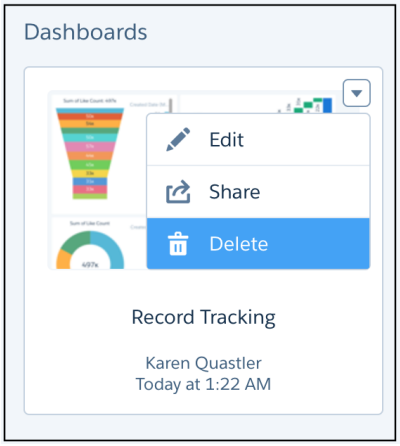
Klicken Sie auf eine Kachel zur Benachrichtigungsverfolgung auf der Startseite, um direkt zu dem Dashboard zu gelangen, auf dem die Benachrichtigung festgelegt wurde. Wenn Sie eine Benachrichtigung nicht mehr benötigen, löschen Sie sie mithilfe der Dropdown-Liste in der Benachrichtigungskachel auf der Startseite.



Löschen eines Dashboards aus der Kachel oder Listenansicht

Die neue Option "Löschen" auf den Seiten zum Durchsuchen vereinfacht das Bereinigen Ihrer Wave-Dashboard-Sammlung.

Zuvor mussten Sie das Dashboard öffnen, um auf die Aktion zum Löschen zuzugreifen. In dieser Version wurde der Dropdown-Liste in Kacheln und Listenansichten von Dashboards die Option **Löschen** hinzugefügt. Sowohl auf der Seite "Alle durchsuchen" als auch auf der Seite "Anwendung durchsuchen" enthält die Dropdown-Aktionsliste eine Option zum Löschen, wenn Sie die Berechtigungen und Freigaberechte zum Löschen besitzen.



Wave: Neu gestaltete Erkundung, neue Diagramme und Dashboard-Prüfung

Zur Datenanalyse stehen Ihnen jetzt noch mehr Wave-Diagramme und der neue, optimierte Explorer mit zahlreichen Funktionen zur Verfügung. Analysieren und optimieren Sie die Dashboard-Leistung mit der Dashboard-Prüfung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigerung der Produktivität mit dem neuen Explorer

Der aktualisierte Explorer bietet ein optimiertes Erscheinungsbild und integrierte Funktionen, auf die über Linsen und den Wave-Dashboard-Designer zugegriffen werden kann. Von den neuesten Wave-Diagrammen bis hin zum Moduswechsel ist der neue Explorer ein Traum für alle, die gerne mit Daten arbeiten.

Zugreifen auf zusätzliche Wave-Diagramme und Nutzen weiterer Konfigurationsmöglichkeiten

Es wurden weitere Wave-Diagramme hinzugefügt, mit denen Sie über eine bislang unübertroffene Auswahl an Visualisierungsmöglichkeiten für Ihre Daten verfügen. Mit weiteren Möglichkeiten zur Konfiguration und Optimierung von Diagrammen ist es jetzt noch einfacher, ansprechende und wirkungsvolle Visualisierungen zu erstellen.

Schnelleres Ausführen von Dashboards mit der Dashboard-Prüfung

Die Dashboard-Prüfung zeigt, wie schnell die einzelnen Schritte in Wave ausgeführt werden, und ermöglicht es Ihnen, Abfrageengpässe zu identifizieren, um die Ausführung zu beschleunigen. Außerdem erfahren Sie, wie Schrittabfragen in Wave durch globale Filter, das Zusammenfassen zu Bereichen und Bindungen geändert werden.

Anpassen der Ergebnisse an den Benutzer, der das Dashboard anzeigt

Sie können eine Schrittabfrage abhängig vom angemeldeten Benutzer ändern. Beispielsweise können Sie Opportunity-Datensätze filtern und nur die Opportunities anzeigen, deren Inhaber dieser Benutzer ist. Zuvor konnten Sie nur Benutzertoken auf den Startwert anwenden.

Anzeigen von Gesamtwerten und Maximieren der Darstellung in Tabellen

Zeigen Sie Gesamtwerte an und vergleichen Sie Tabellen, um Ihre Geschäftsergebnisse oder die Leistung Ihres Teams zu beurteilen. Konfigurieren Sie die Breite von Tabellenspalten, um leere Bereiche zu minimieren und die Widget-Ausrichtung in einem Dashboard sicherzustellen.

Bezeichnungen in Wave-Designer wurden geändert

Die Bezeichnungen wurden geändert, um zwischen Auswahlen und Filtern zu unterscheiden.

Machen Sie sich mit Dashboard-JSON-Änderungen für Wave-Designer vertraut

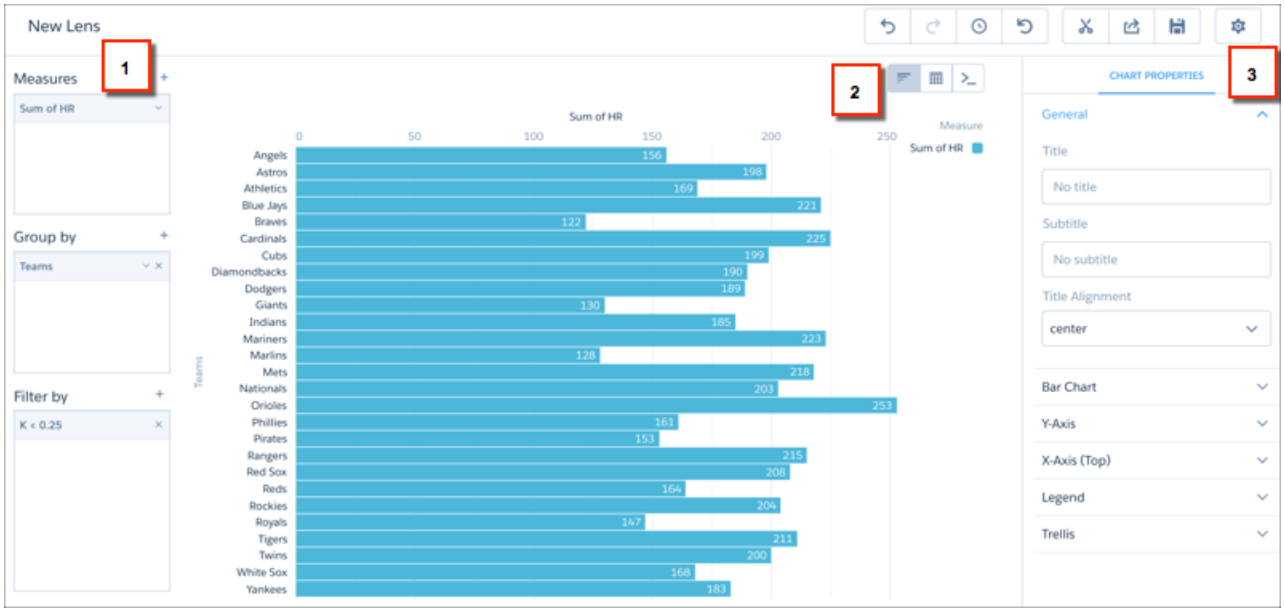
Dashboard-JSON enthält neue Parameter, die Benutzer betreffen, die JSON komplett neu erstellen.

Steigerung der Produktivität mit dem neuen Explorer

Der aktualisierte Explorer bietet ein optimiertes Erscheinungsbild und integrierte Funktionen, auf die über Linsen und den Wave-Dashboard-Designer zugegriffen werden kann. Von den neuesten Wave-Diagrammen bis hin zum Moduswechsel ist der neue Explorer ein Traum für alle, die gerne mit Daten arbeiten.

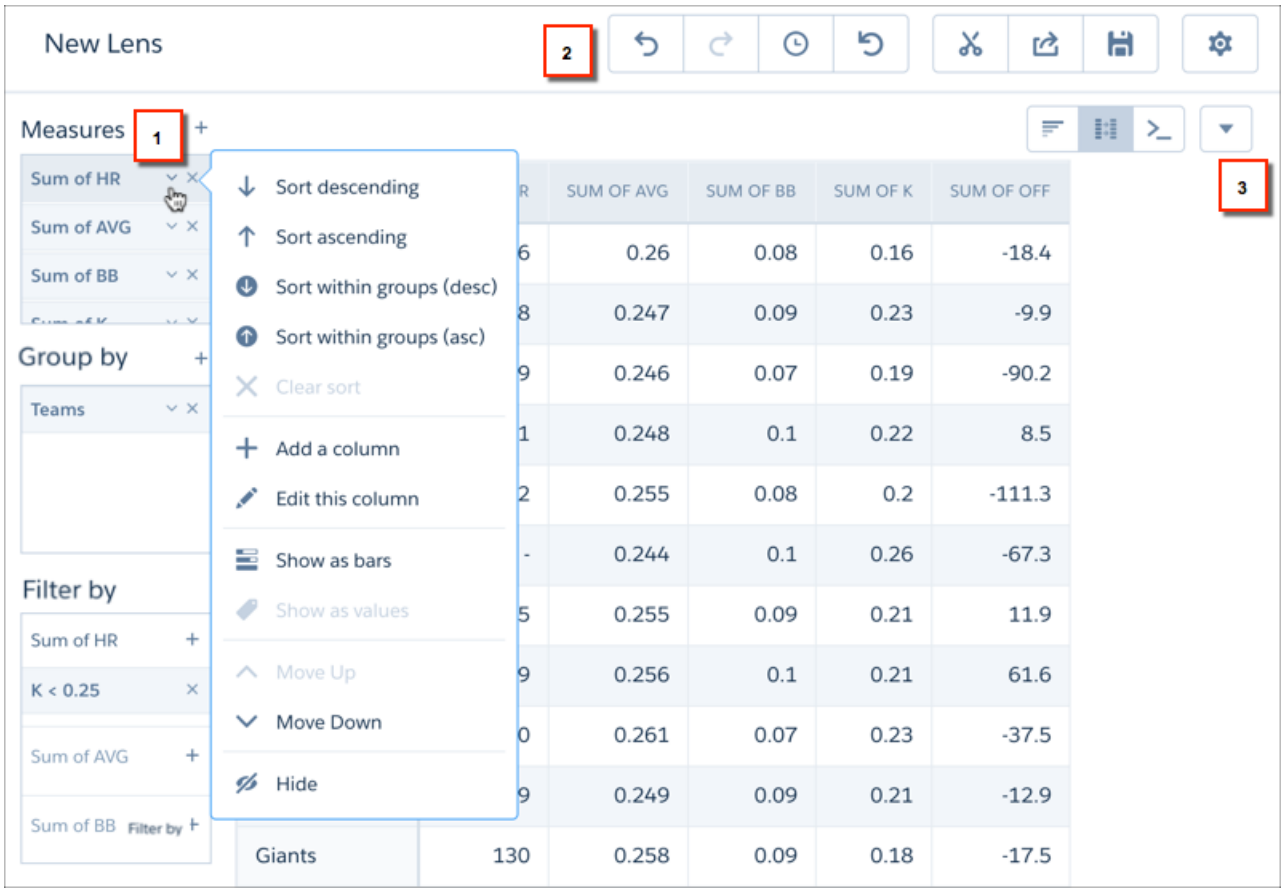
Neues Erscheinungsbild zum einfachen Erkunden

Der Explorer wurde zu einem Arbeitsbereich umgestaltet, in dem Sie alle Auswahlen und Eigenschaften, die sich auf die Erkundung Ihrer Daten auswirken, einfach anzeigen und bearbeiten können.



Ihre gewählten Maßeinheiten, Dimensionen und Filter werden in speziellen Bereichen angezeigt (1). Verwenden Sie die neuen Schaltflächen für den Moduswechsel, um schnell zwischen Diagrammen, Datentabellen und der SAQL-Bearbeitung umzuschalten (2). (Ja, SAQL einfach durch Klicken auf eine Schaltfläche bearbeiten!) Mit dem Zahnradmenü kann der Eigenschaftenbereich für die aktuelle Visualisierung oder Tabelle im Anzeigebereich ein- oder ausgeblendet werden (3).

Alle Aktionen, die Sie kennen und schätzen, und einige neue, die Ihnen sicher auch gut gefallen werden, sind über praktische Menüs oder Leisten zugänglich. Sie sind verfügbar, wenn Sie sie benötigen, und andernfalls aus dem Weg.



Jede Maßeinheit oder Dimension verfügt über ein eigenes Aktionsmenü (1) mit den passenden Auswahlen für den aktuellen Kontext. Die Aktionsleiste (2) bietet einen einfachen Zugriff auf die vertrauten Steuerelemente, einschließlich eines kontextabhängigen Zahnradmenüs. Die Option "Gesamtwerte anzeigen" befindet sich jetzt in einem eigenen Menü (3).

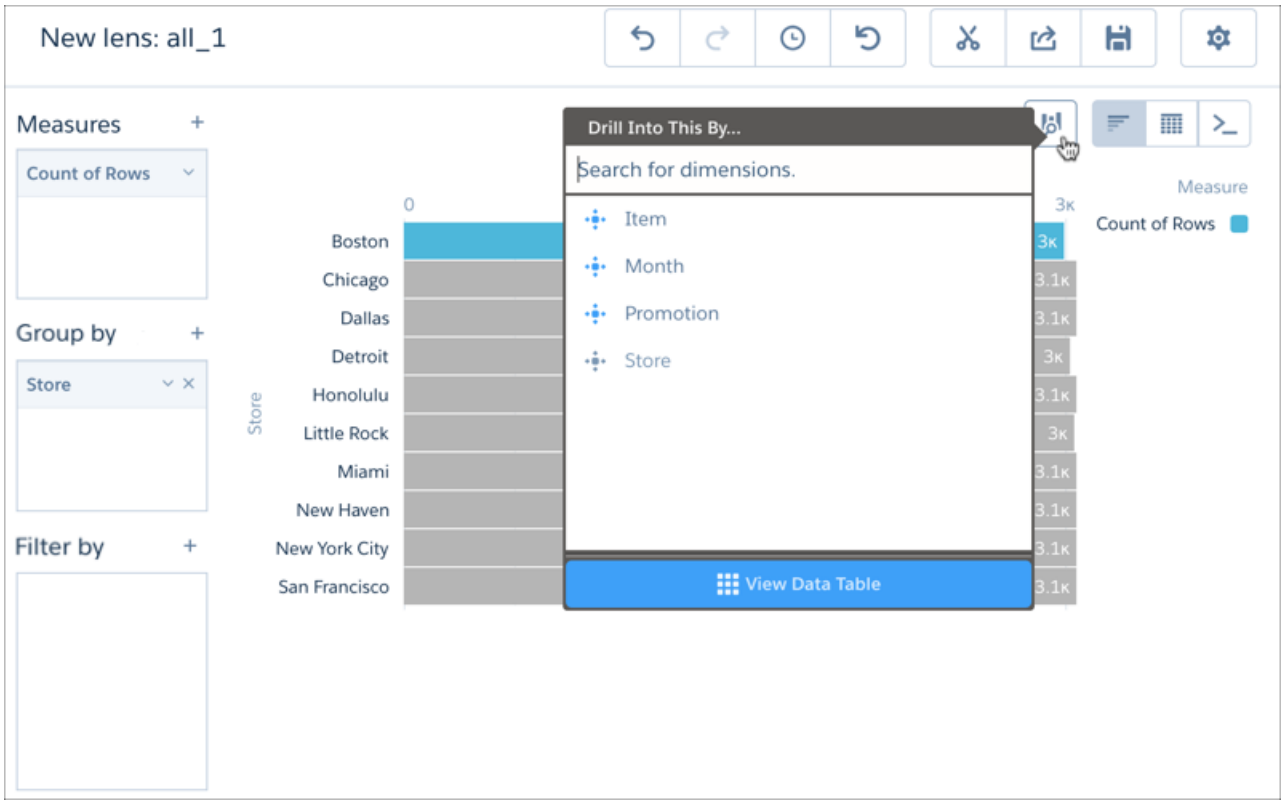
Auswählen von Diagrammen über ein vereinheitlichtes Menü

Erinnern Sie sich, dass Sie in den Diagrammen zur Darstellung von Visualisierungen in einem Dashboard noch keine Daten erkunden konnten? Der neue Explorer ermöglicht eine nahtlose Erfahrung bei der Datenerkundung und Darstellung.

Explorer verwendet jetzt Wave-Diagramme, was bedeutet, dass Explorer und Wave-Dashboard-Designer die gleiche Erfahrung ermöglichen. Alle Ihre bevorzugten Diagramme in Explorer, wie die Kalender-Heatmap und das parallele Koordinatendiagramm, sind jetzt mit Ihren Lieblingsdiagrammen aus dem Dashboard-Designer, wie beispielsweise der Pyramide und dem Wasserfall, vereint.

Drilldown in Daten durch einfaches Klicken auf eine Schaltfläche

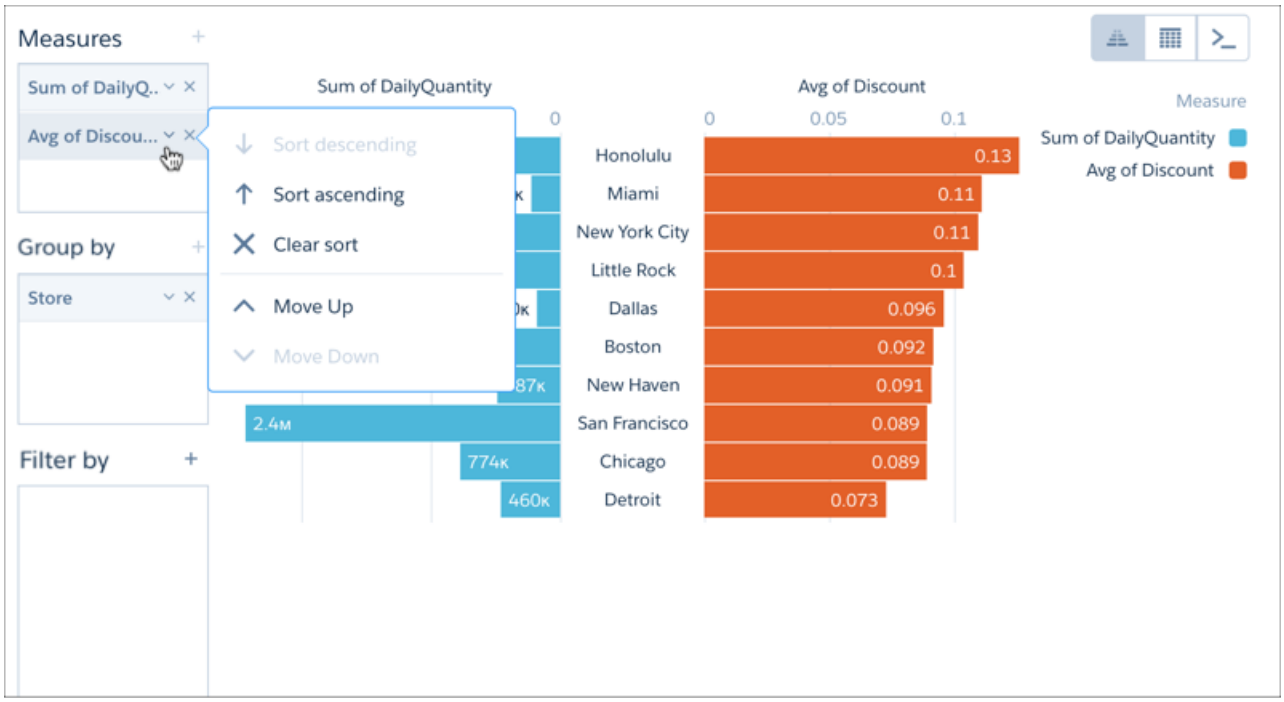
Eine neue Drilldown-Schaltfläche wird angezeigt, wenn Sie Auswahlen in einem Diagramm vornehmen.



Auch wenn Sie Schaltflächen nur selten benutzen, können Sie einen Drilldown durchführen, indem Sie auf einen Wert in der Achse klicken oder mit der rechten Maustaste auf ein ausgewähltes Element im Diagramm klicken.

Sortieren nach einer beliebigen Maßeinheit

Ihre Möglichkeiten beim Sortieren beschränken sich nicht auf die erste Maßeinheit, sondern Sie können nach jeder beliebigen Maßeinheit sortieren. Öffnen Sie das Aktionsmenü der Maßeinheit und wählen Sie die Sortierrichtung aus.



Sonstige Änderungen in Explorer

Linsen können im Explorer an Wave-Dashboard-Designer angeheftet werden, wobei visuelle Einstellungen interagieren. Ihre sorgfältig konfigurierte Visualisierung wird im Dashboard-Designer genauso angezeigt wie während der Erkundung.

Sie können jetzt Schritte in der SAQL-Form in einem Dashboard im schreibgeschützten Modus in Explorer ansehen. Zuvor konnten Sie die Schritte nur in der kompakten Form öffnen. Um Benutzern zu ermöglichen, einen Schritt in Explorer zu öffnen, aktivieren Sie die Widget-Eigenschaft "Symbol für 'Erkunden' anzeigen".

Wenn Sie auf den Explorer innerhalb eines Dashboards zugreifen, können Sie mehrere Datensets in SAQL für den gerade erkundeten Schritt referenzieren. Die Datensets müssen bereits im Dashboard von anderen Schritten verwendet werden. Das erreichen Sie am einfachsten, indem Sie Ihrem Dashboard einen Schritt für jedes Datenset, das Sie verwenden möchten, hinzufügen und dann `load "{alias}"` aus diesen Schritten in den SAQL-Code Ihres Zielschritts kopieren.

In SAQL-Schritten identifiziert der Parser jetzt gruppierte und nicht gruppierte Dimensionen (Zeichenfolgen) getrennt. Die gruppierten Dimensionen sind in Ihrer Visualisierung standardmäßig enthalten, die Zeichenfolge-Dimensionen jedoch nicht. Sie können die Zeichenfolge-Dimensionen manuell in einer Visualisierung hinzufügen, indem Sie die zugrunde liegende SAQL bearbeiten.

Die Befehle zum Kopieren, Einfügen und Fokussieren sind in Explorer nicht mehr verfügbar.

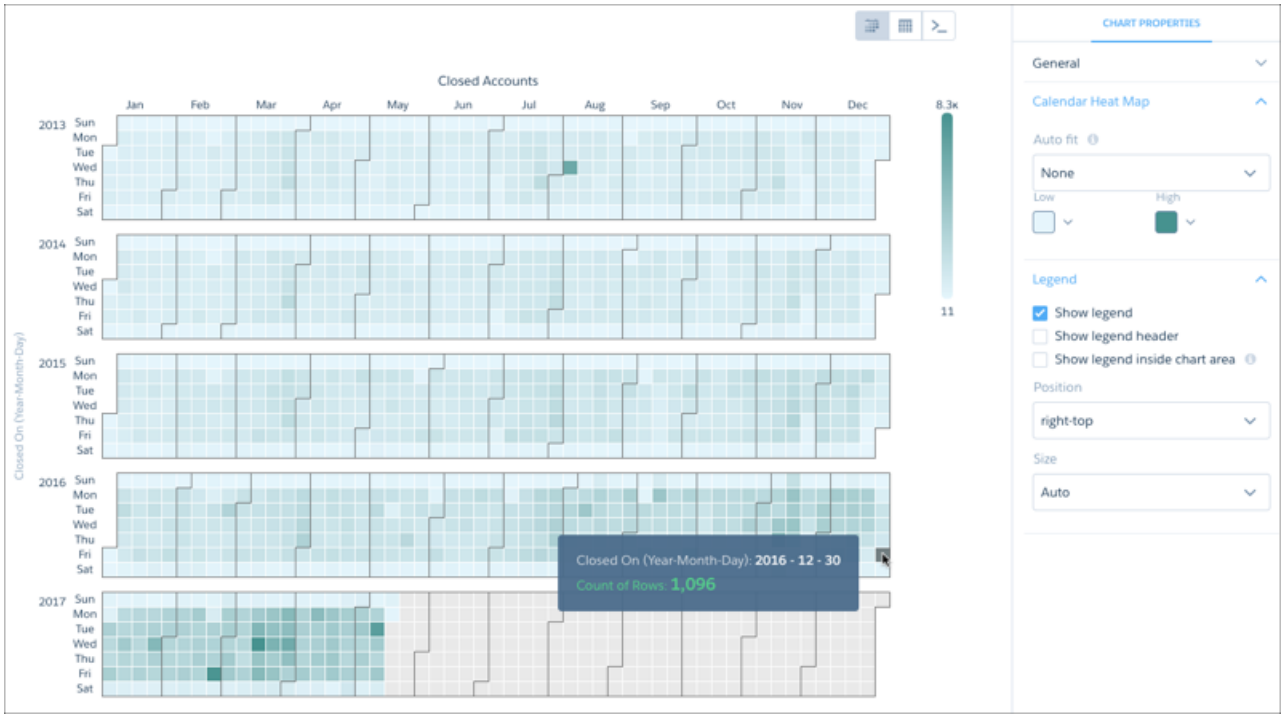
Zugreifen auf zusätzliche Wave-Diagramme und Nutzen weiterer Konfigurationsmöglichkeiten

Es wurden weitere Wave-Diagramme hinzugefügt, mit denen Sie über eine bislang unübertroffene Auswahl an Visualisierungsmöglichkeiten für Ihre Daten verfügen. Mit weiteren Möglichkeiten zur Konfiguration und Optimierung von Diagrammen ist es jetzt noch einfacher, ansprechende und wirkungsvolle Visualisierungen zu erstellen.

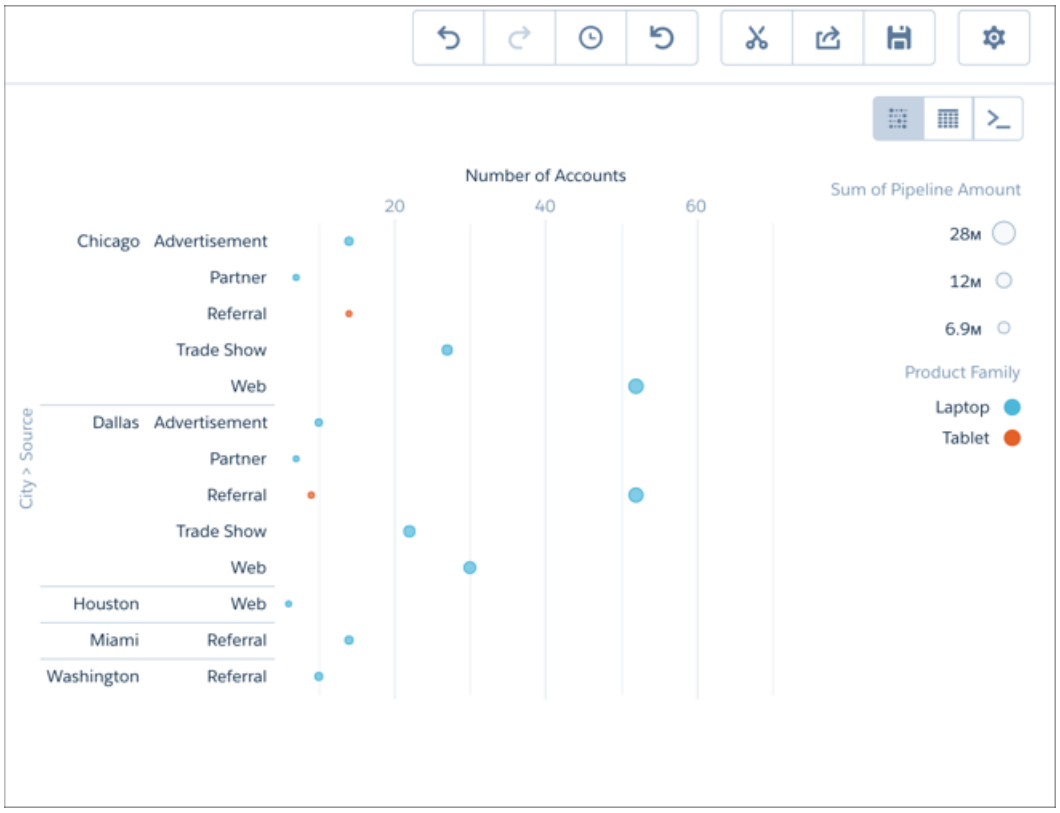
Visualisieren von Daten mit neuen Wave-Diagrammen

Zu den Wave-Diagrammen zählen jetzt eine Kalender-Heatmap, horizontale und vertikale Punktdiagramme, das bekannte Liniendiagramm und parallele Koordinaten, die alle nur in Explorer verfügbar sind. Die geografische Karte und das eckige Messdiagramm (in "Berichte und Dashboards" verfügbar) wurden neu zu Wave hinzugefügt.

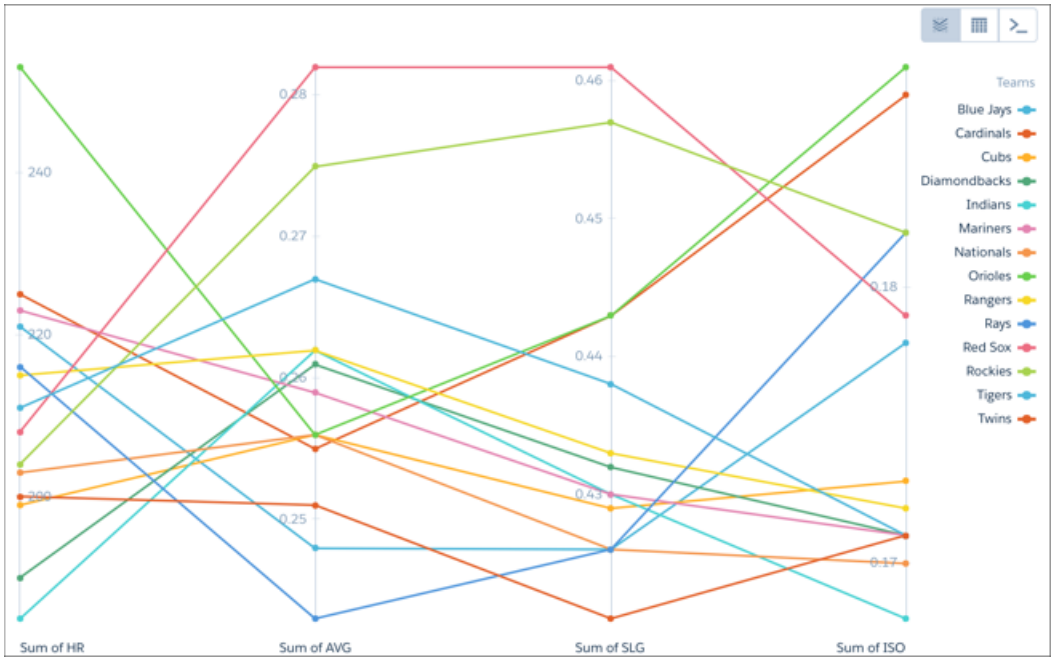
Kalender-Heatmaps sind zur Visualisierung gesonderter Aktivitäten wie des Schließens von Accounts nützlich, die sich über lange Zeiträume hinweg wiederholen. In diesem Diagramm können Sie die Granularität der zeitbasierten Gruppierung einfach ändern, beispielsweise von Monat zu Woche oder Tag.



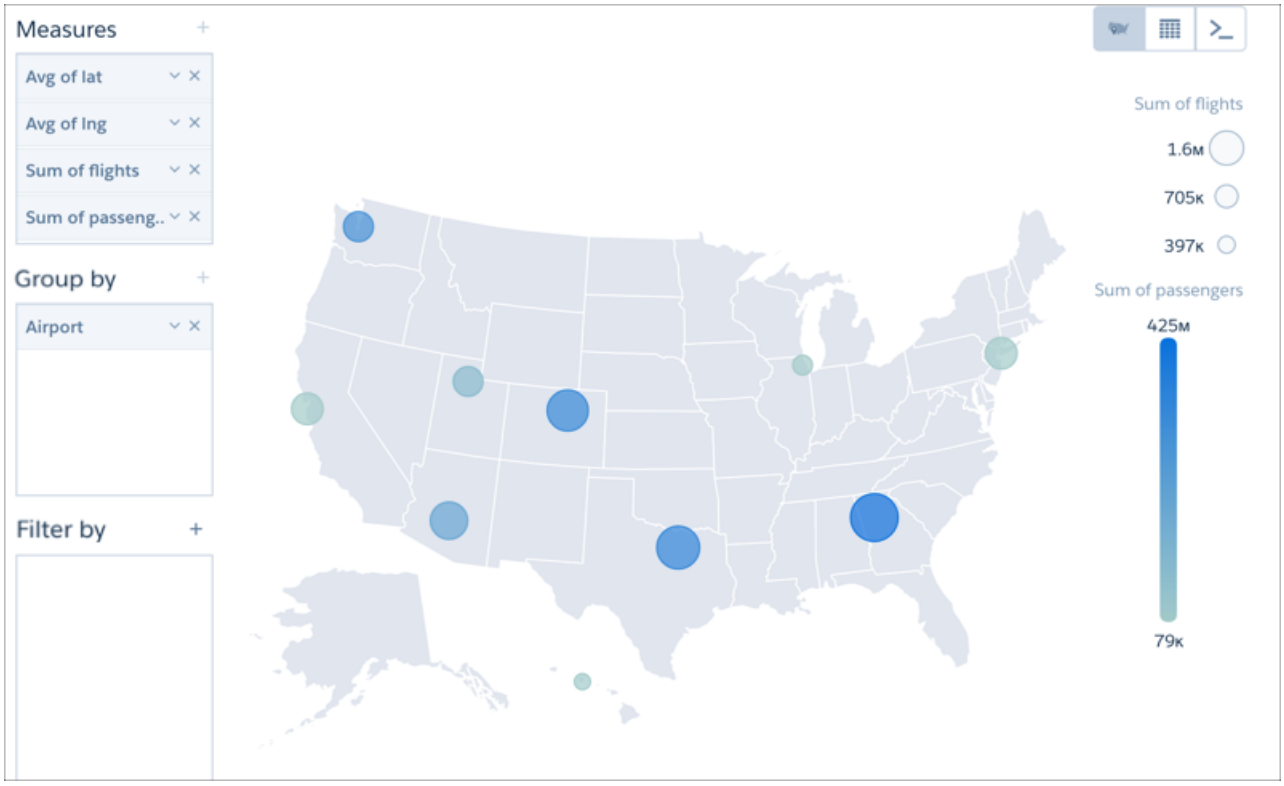
In horizontalen und vertikalen Punktdiagrammen werden Dimensionen und Messungen anhand der Größe und der Farbe von Blasen visualisiert.



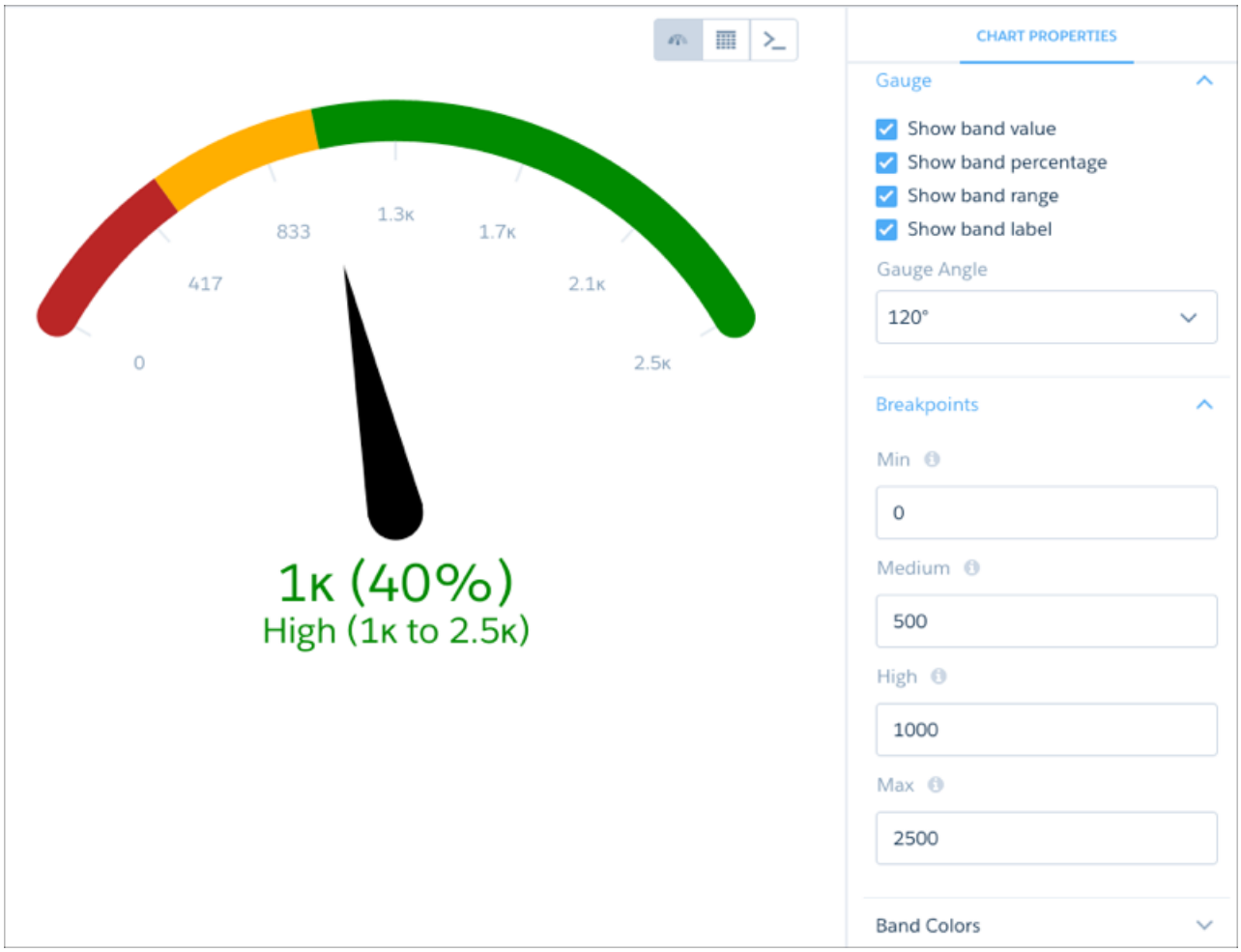
Parallele Koordinaten sind nützlich, um Datenelemente in einer Gruppierung unter Verwendung von bis zu vier Messungen miteinander zu vergleichen.



Geografische Karten ermöglichen die Visualisierung von Daten, die geografische Koordinaten (Breitengrad und Längengrad) enthalten. Beispielsweise können Sie auf einer Karte der USA Flughafendaten in Blasen anzeigen, die nicht nur in den Bundesstaaten, sondern an den tatsächlichen Flughafenstandorten angezeigt werden.

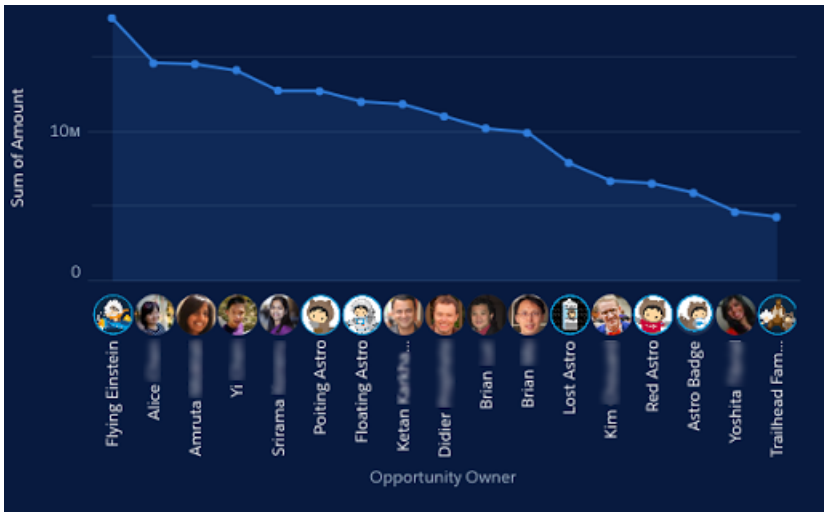


Mit dem eckigen Messdiagramm können Sie die Entwicklung einer einzelnen Messung verfolgen, beispielsweise, wie viel Umsatz im Vergleich zum angestrebten Umsatz erzielt wurde.



Verbessern von Diagrammen mit Symbolen

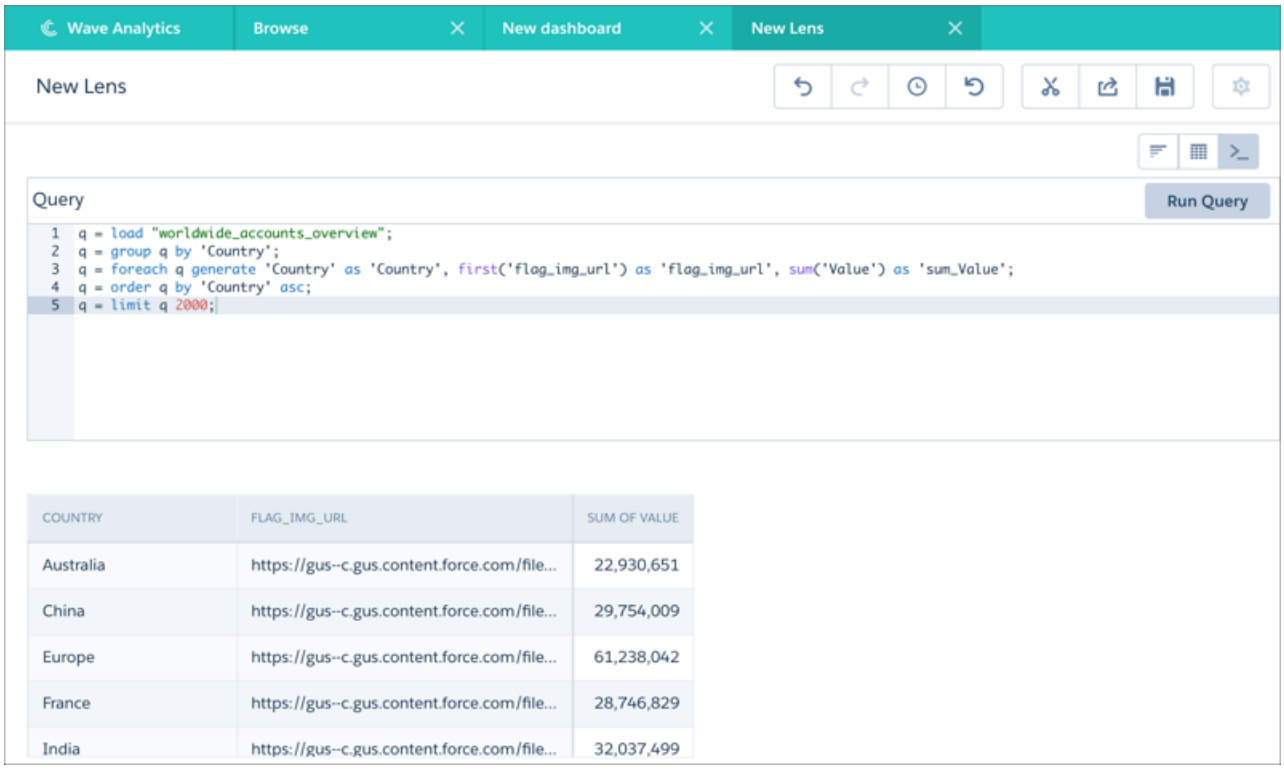
Geben Sie Ihren Diagrammen einen individuellen Charakter, indem Sie Gesichter, Flaggen oder andere Bilder den dargestellten Zahlen hinzufügen.



Sie benötigen lediglich eine nicht gruppierte URL-Dimension, deren Werte die URLs zu den Symbolbildern sind. Beispielsweise befindet sich in dem folgenden Datenset in jeder Zeile ein URL, der auf ein in Ihrer Organisation gespeichertes Bild mit einer Flagge verweist:

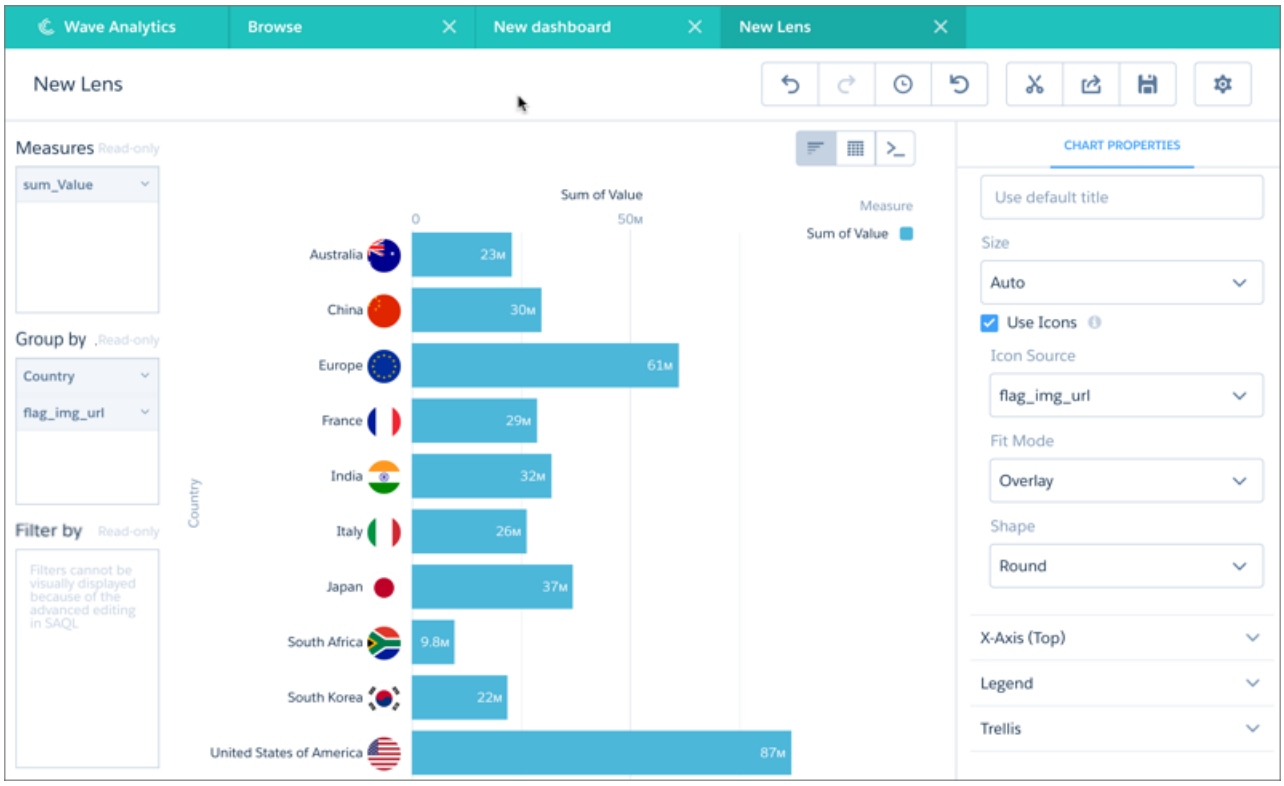
```
Country,Country_code,Region,flag_img_url,Accounts,Value
Australia,aus,South
Pacific,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagaustraliapng,1898,22930651
China,chn,East Asia,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagchinapng,2051,29754009
Europe,eur,Europe,https://myorg.content.force.com/file-asset/flageuropepng,4668,61238042
France,fra,Europe,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagfrancepng,2303,28746829
India,ind,Asia,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagindiapng,2721,32037499
Italy,ita,Europe,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagitalypng,1722,26340986
Japan,jpn,East Asia,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagjapanpng,2872,36916012
Russian Federation,rus,East
Europe,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagrussiapng,1847,27387456
South
Africa,zaf,Africa,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagsouthafricapng,879,9794857
South Korea,kor,East
Asia,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagsouthkoreapng,1643,21934785
United States of America,usa,North
America,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagusapng,6527,87044191
```

Sie können das Datenset in Wave importieren und dann im SAQL-Modus abfragen:



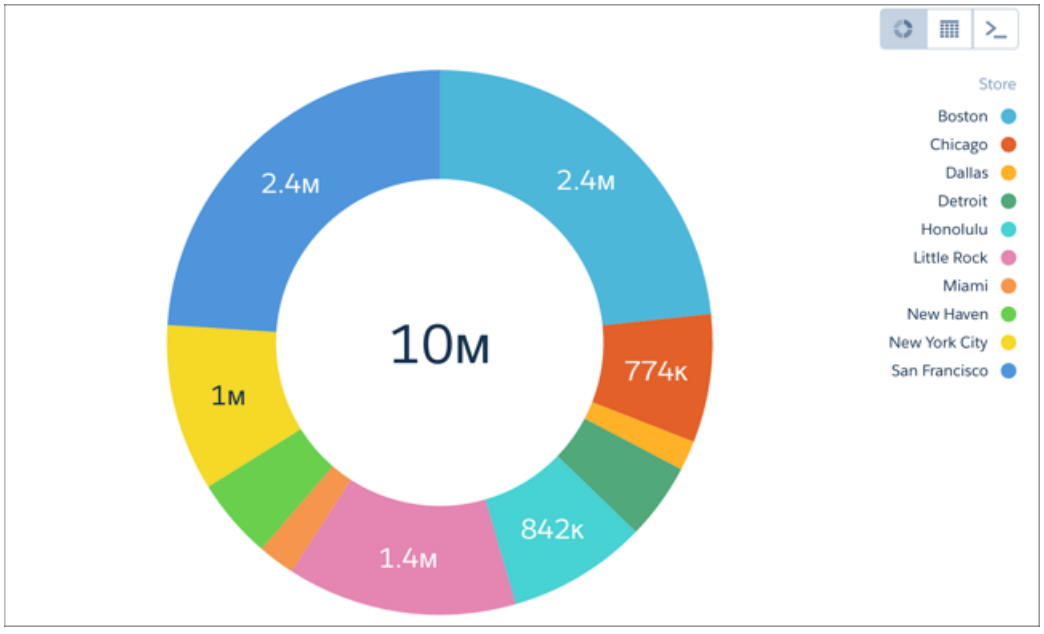
Die Bild-URLs werden mit einer nicht gruppierten SAQL-Funktion abgefragt: `first('flag_img_url') as 'flag_img_url'`.

Wenn Sie zurück in den Diagramm-Modus wechseln, können Sie die Symbole hinzufügen und ihre Eigenschaften konfigurieren, indem Sie einen einfachen Satz von Diagrammeigenschaften direkt in Wave verwenden.

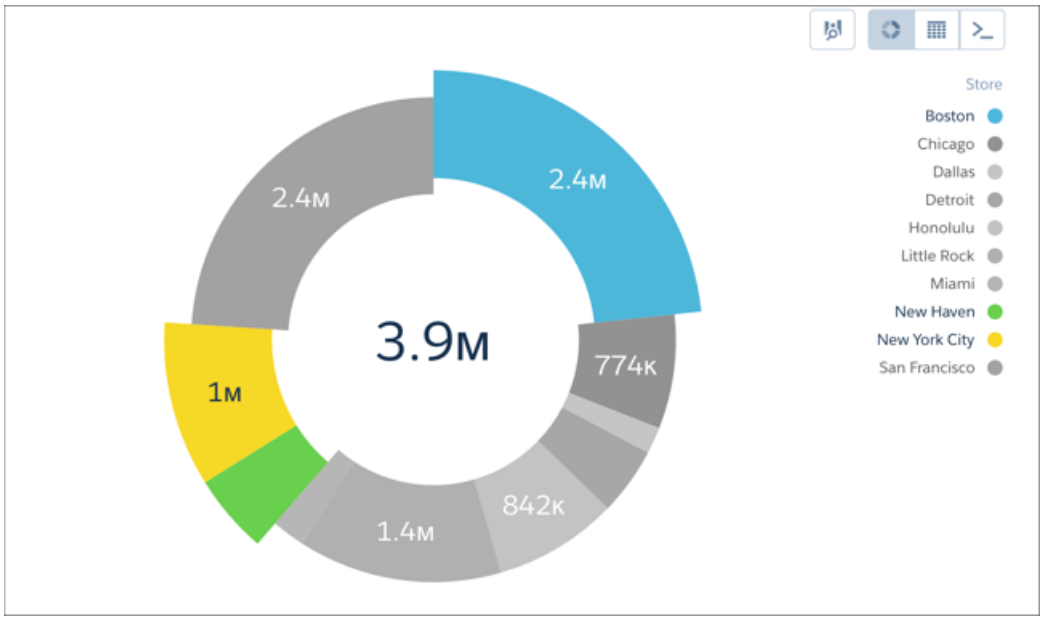


Zusätzliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Ringdiagrammen

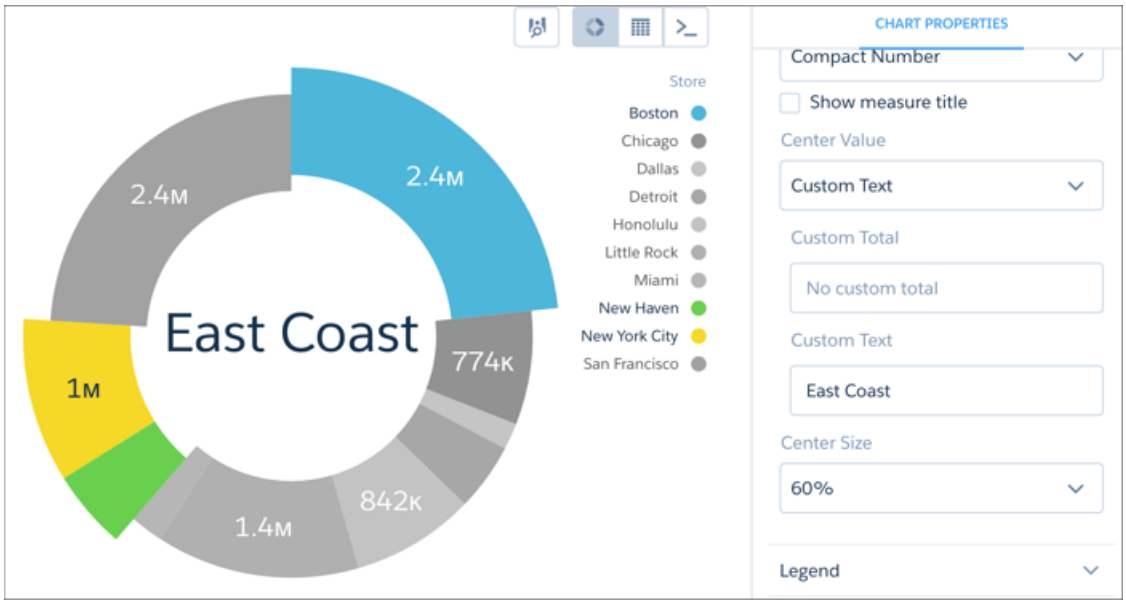
Jetzt werden Werte auf großen Teilen eines Ringdiagramms angezeigt.



Sie können sogar den Mittenwert anpassen. Normalerweise spiegelt der Mittenwert den Wert der ausgewählten Teile wider.



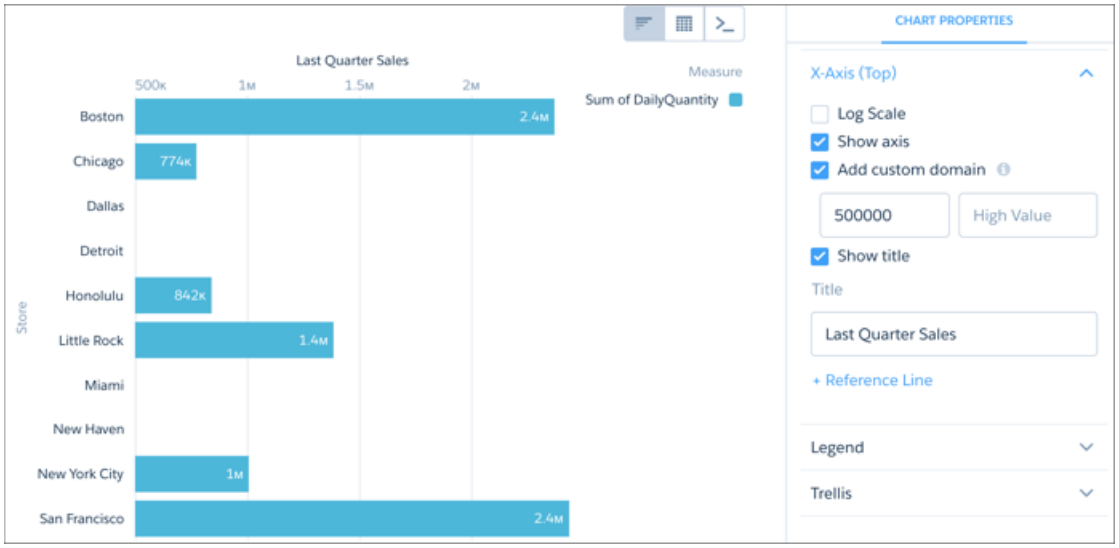
Mithilfe des neuen anpassbaren Mittenwerts können Sie entscheiden, was in der Mitte des Ringdiagramms angezeigt wird.



Ändern des Bereichs zum Vergrößern

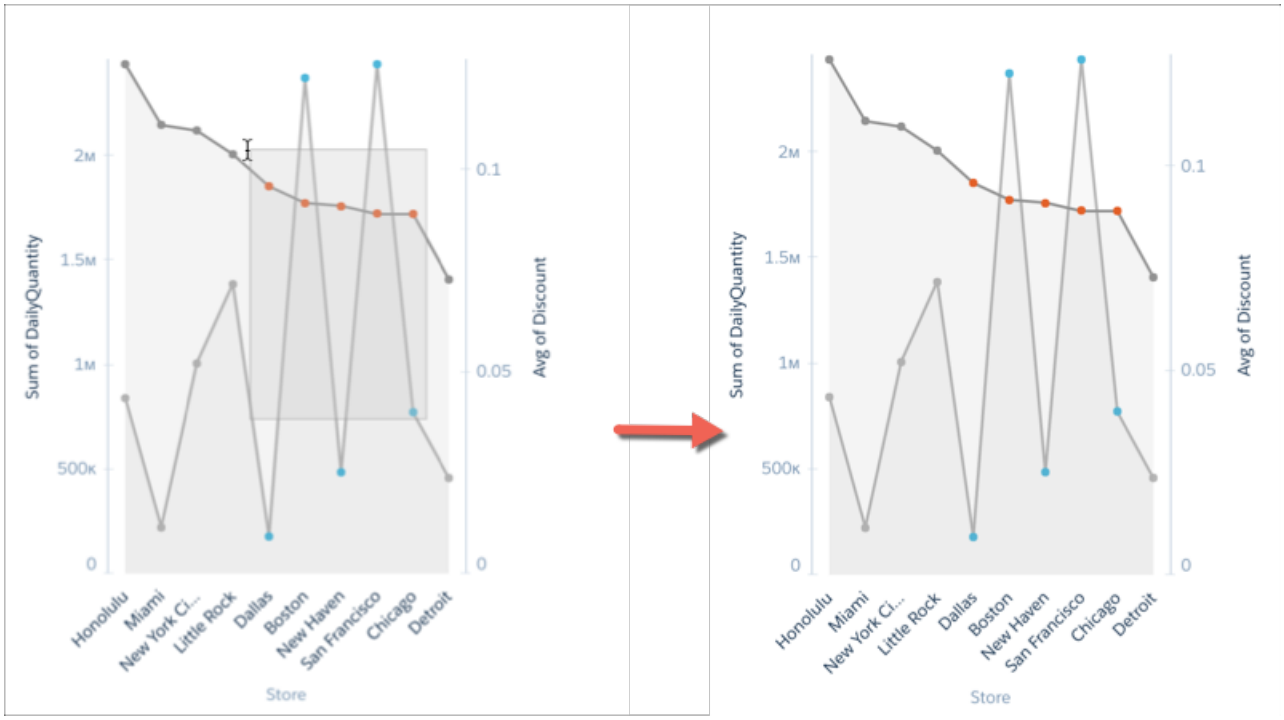
Mit benutzerdefinierten Domänen können Sie bestimmen, auf welchem Teil des Diagramms der Fokus liegt. Beispielsweise können Sie in einem Balkendiagramm den Umsatz Ihrer Läden anzeigen.

Um den Fokus auf Läden zu legen, deren Umsätze über einer bestimmten Gesamtsumme liegen, legen Sie als niedrigen Wert für die benutzerdefinierte Domäne die erforderliche Mindestumsatzsumme fest. Das aktualisierte Balkendiagramm zeigt nur die Balken mit den Gesamtsummen an, die in dem neuen Bereich liegen.



Auswählen von Daten durch Ziehen des Mauszeigers

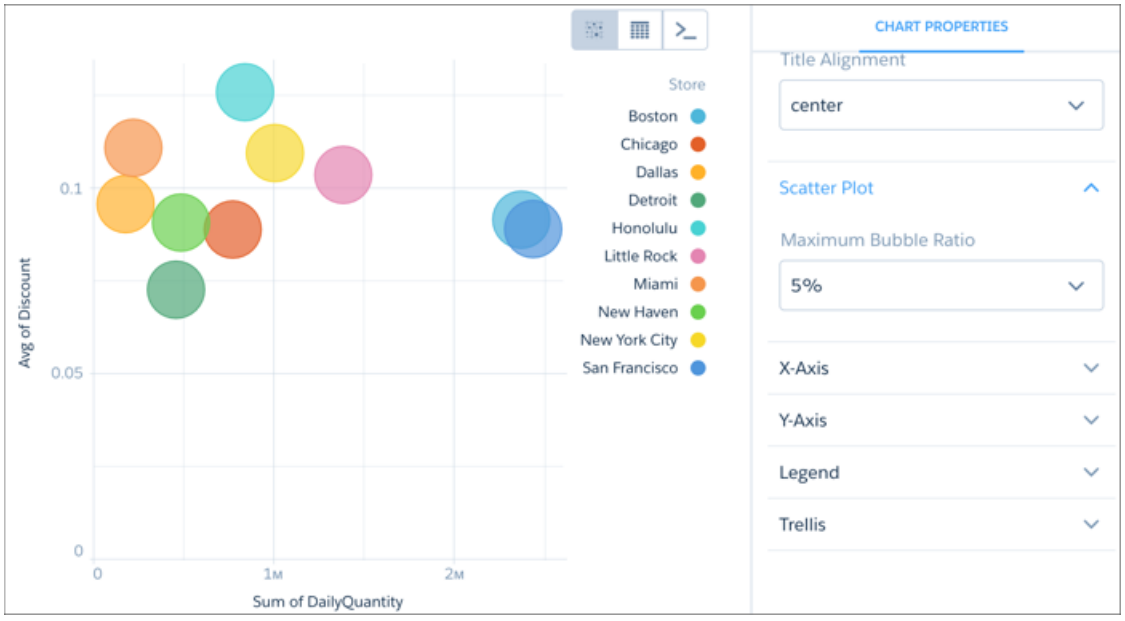
Zum Auswählen von Datenpunkten müssen Sie nur klicken und ziehen.



Sie können auch nacheinander auf einzelne Datenelemente klicken, um mehrere Elemente auszuwählen. Kehren Sie zur Standardauswahl zurück (alles ausgewählt), indem Sie außerhalb des Diagramms auf einen leeren Bereich klicken.

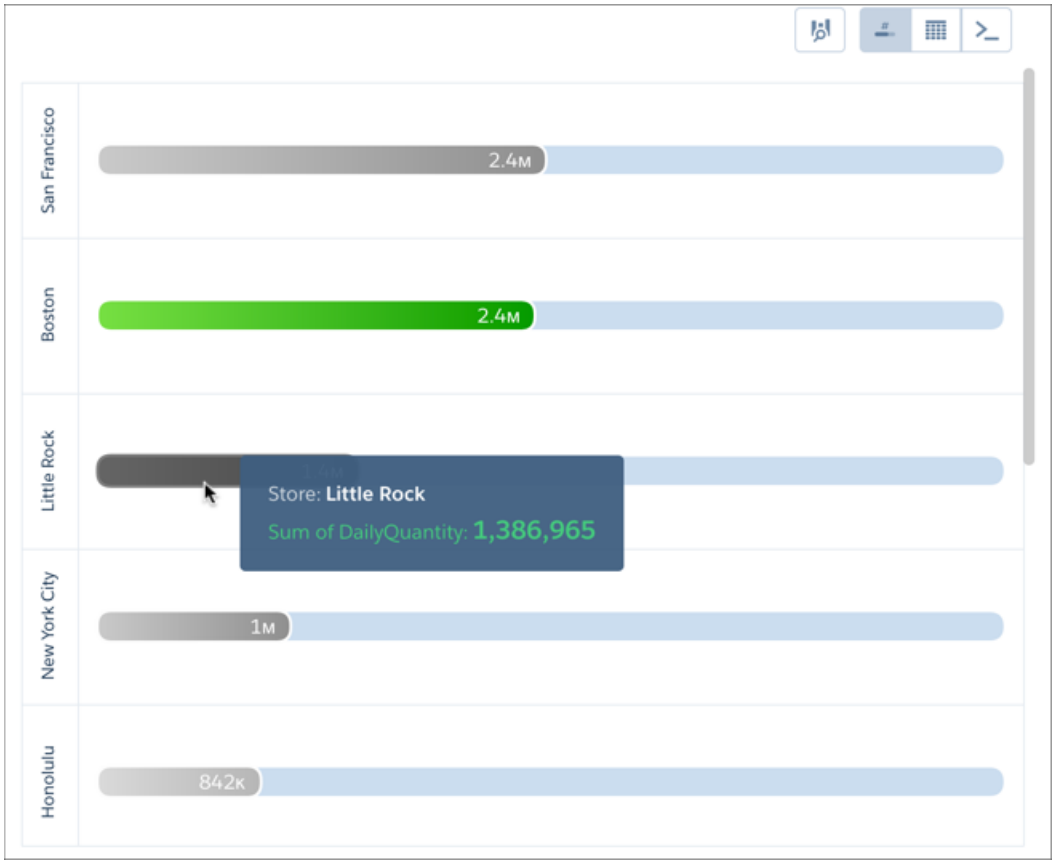
Weitere Aktualisierungen an Wave-Diagrammen

Sie können die Blasengröße auf Streudiagrammen und Karten mit Blasen anpassen.



Diagramme, in denen Blasen verwendet werden, wie beispielsweise Punktdiagramme und Blasendiagramme, sind jetzt mit einer Legende ausgestattet, die Werte und Blasengrößen miteinander in Beziehung setzt.

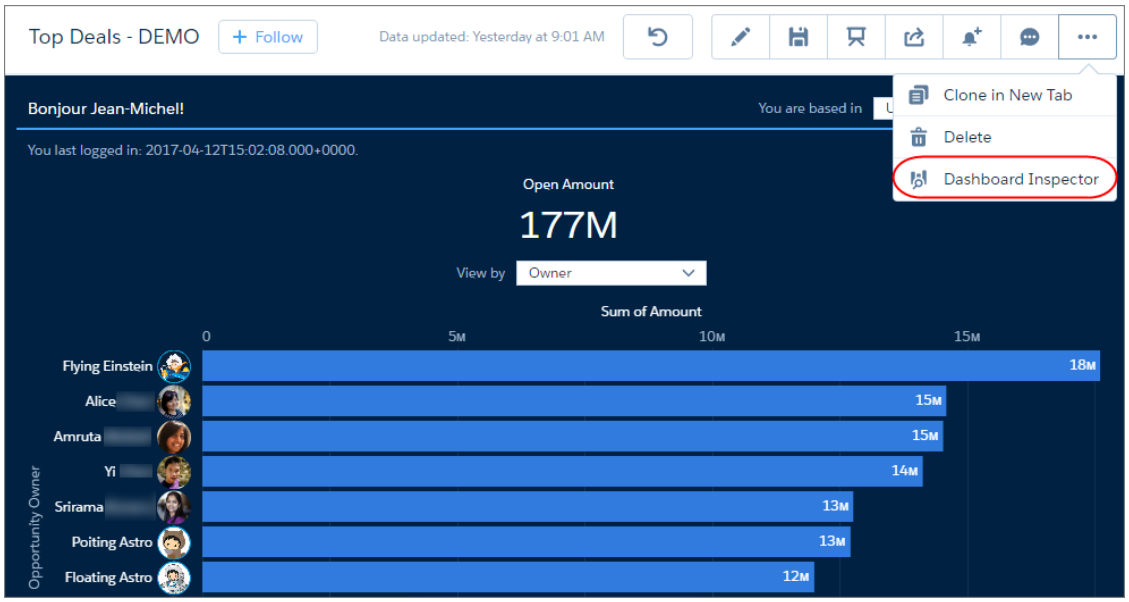
Flache und polare Messdiagramme verfügen über QuickInfos und können in einer Trellis-Darstellung angezeigt werden.



Schnelleres Ausführen von Dashboards mit der Dashboard-Prüfung

Die Dashboard-Prüfung zeigt, wie schnell die einzelnen Schritte in Wave ausgeführt werden, und ermöglicht es Ihnen, Abfrageengpässe zu identifizieren, um die Ausführung zu beschleunigen. Außerdem erfahren Sie, wie Schrittabfragen in Wave durch globale Filter, das Zusammenfassen zu Bereichen und Bindungen geändert werden.

Da Dashboard-Layouts unterschiedliche Widgets (und Schritte) enthalten können, führen Sie die Prüfung für jedes Layout aus. Um die Dashboard-Prüfung zu öffnen, zeigen Sie beim Navigieren durch die Anwendung eine Vorschau des Dashboards an, wählen Sie das richtige Layout und klicken Sie auf **Dashboard-Prüfung**.



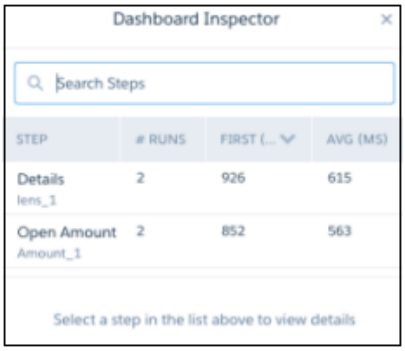
Anmerkung: Die Dashboard-Prüfung ist nicht verfügbar, während die Anwendung ausgeführt wird oder eine Vorschau für ein eingebettetes Dashboard außerhalb von Wave angezeigt wird.

Die Dashboard-Prüfung bietet die folgenden Informationen:

Abfragekennzahlen

Mit Abfragekennzahlen können Sie bestimmen, welche Schrittabfragen am längsten dauern. Optimieren Sie gegebenenfalls die Schrittabfragen, um die Dashboard-Leistung zu erhöhen.

Die Prüfung zeigt die folgenden Kennzahlen für jeden Schritt an, der im Dashboard-Layout enthalten ist.

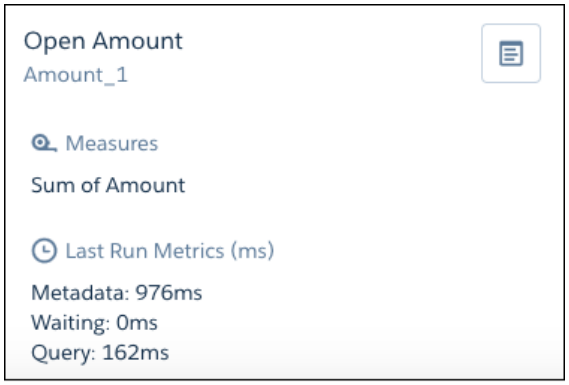


Kennzahl	Beschreibung
Anzahl Ausführungen	Zeigt, wie oft Wave die Schrittabfrage ausgeführt hat.
Erste (ms)	Zeigt, wie viele Millisekunden das erste Ausführen der Schrittabfrage in Wave gedauert hat.
Durchschn. (ms)	Zeigt, wie viele Millisekunden das Ausführen der Abfrage in Wave durchschnittlich gedauert hat.

Tipps zur Optimierung von SAQL-Abfragen finden Sie unter Query Performance.

Schrittdetails

Wählen Sie einen Schritt in der Prüfung, um die Details anzuzeigen In den Schrittdetails werden die verschiedenen Teile der Abfrage, beispielsweise Maßeinheiten, Gruppierungen und das zugrunde liegende Datenset, zusammengefasst. Verwenden Sie die Kennzahlen im Bereich "Kennzahlen der letzten Ausführung", um festzustellen, welche anderen Ereignisse zur insgesamt erforderlichen Zeit für das Ausfüllen der Ergebnisse eines Schritts beitragen.



Kennzahl	Beschreibung
Metadaten	Zeigt, wie viele Millisekunden das Abfragen der erweiterten Metadaten in Wave dauert.
Warten	Zeigt, wie viele Millisekunden das Auflösen von Bindungen in Wave dauert.
Abfrage	Zeigt, wie viele Millisekunden das Ausführen der Abfrage in Wave dauert.

Ausgeführte Abfrage

Die Schrittabfragen werden in Wave abhängig von den Interaktionen mit anderen Widgets geändert. Wenn Sie Fragen dazu haben, warum ein Schritt nicht alle erwarteten Ergebnisse anzeigt oder zu einem unerwarteten Verhalten führt, klicken Sie auf .

Auf der Seite "Abfragedetails" können Sie die in Ihrem Dashboard definierte Abfrage mit der tatsächlich ausgeführten Abfrage vergleichen, wenn das Dashboard angezeigt wird. Sie können sehen, welche zusätzlichen Filter durch das Zusammenfassen von Bereichen und globale Filter angewendet werden, sowie die Auflösungswerte der Bindungen, falls zutreffend. Wenn Bindungen in der Abfrage verwendet werden, zeigt die Bindungsverfolgung eine schrittweise Aufschlüsselung jeder Bindungsfunktion und den Auflösungswert an. Anhand der Bindungsverfolgung können Sie erkennen, ob die Ergebnisdaten, einschließlich des Inhalts und des Formats, Ihren Wünschen entsprechen.

Anpassen der Ergebnisse an den Benutzer, der das Dashboard anzeigt

Sie können eine Schrittabfrage abhängig vom angemeldeten Benutzer ändern. Beispielsweise können Sie Opportunity-Datensätze filtern und nur die Opportunities anzeigen, deren Inhaber dieser Benutzer ist. Zuvor konnten Sie nur Benutzertoken auf den Startwert anwenden.

Sie können Benutzertoken in jedem Abfrageparameter der Schritttypen `saql`, `soql` und `aggregateflex` angeben. Um ein Token anzugeben, verwenden Sie die folgende Syntax: `!{user.<User object field name>}`. Folgende Tokens sind gültig: `user.Id`, `user.name`, `user.roleid` und `user.rolename`.

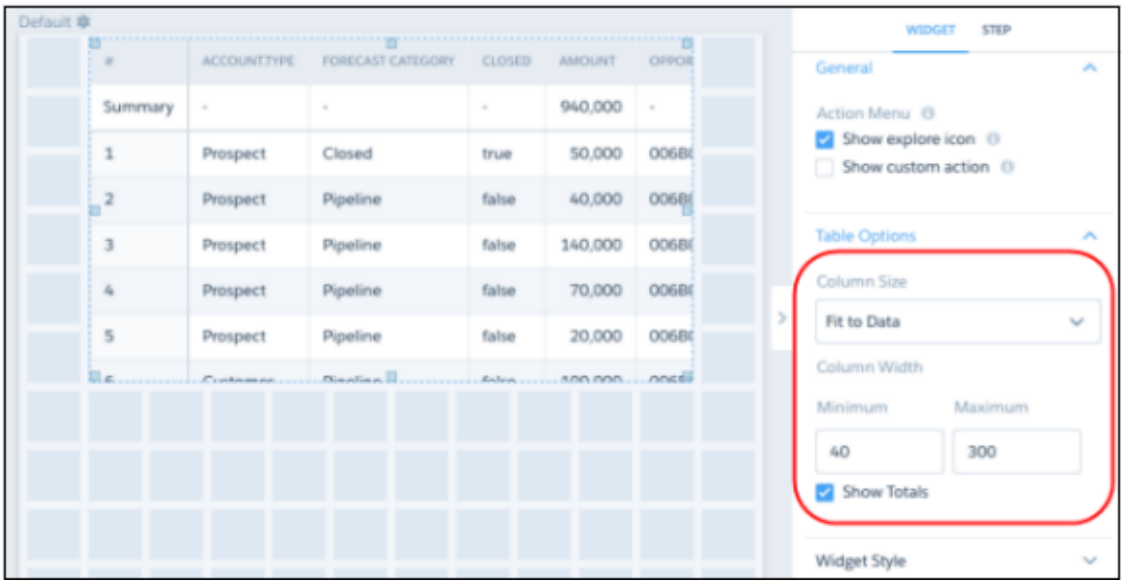
In folgendem Schritt des Typs `saql` kommt das Token `user.Id` als Abfragefilter zum Einsatz, sodass Opportunity-Inhaber, die das Dashboard anzeigen, nur ihre eigenen Opportunities sehen können.

```
"My_Opportunities_1": {
    "type": "saql",
    "query": "q = load "GeoOpp";q = filter q by 'OwnerId' == \"!{user.Id}\;q = group q by
 'Type';q = foreach q generate 'Type' as 'Type', count() as 'count';q = order q by 'Type'
 asc;q = limit q 2000;",
    "isFacet": true,
    "useGlobal": true,
    "numbers": [],
    "groups": [],
    "strings": [],
    "label": "My Opportunities"
}
```

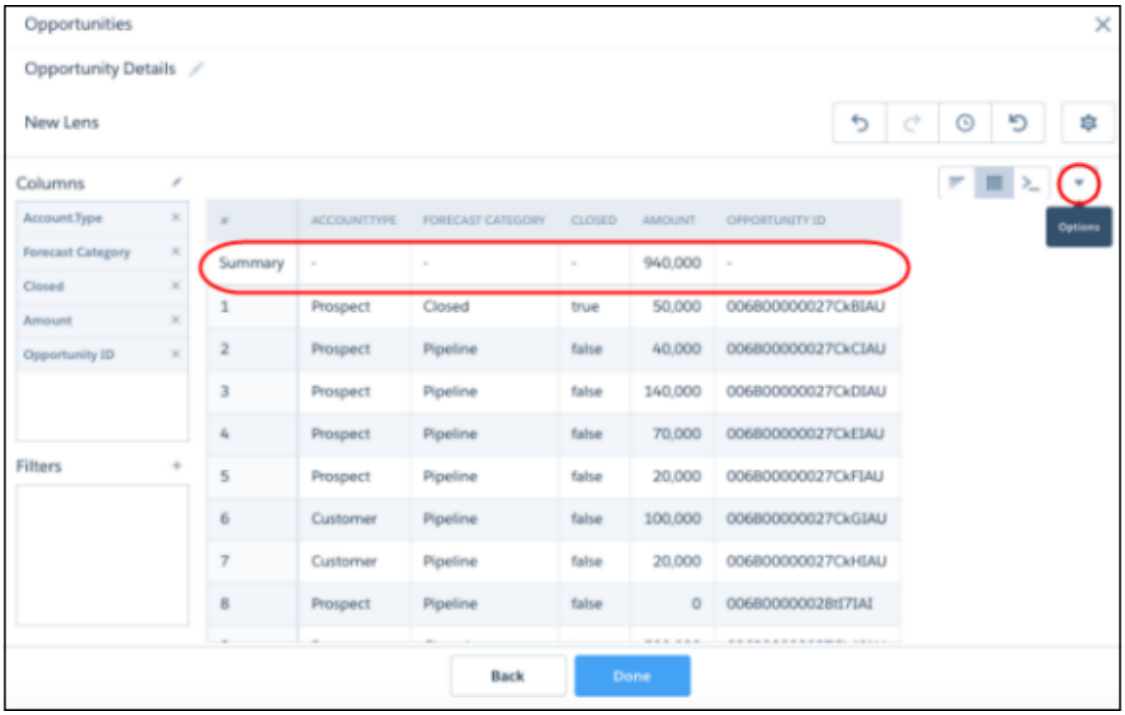
Anzeigen von Gesamtwerten und Maximieren der Darstellung in Tabellen

Zeigen Sie Gesamtwerte an und vergleichen Sie Tabellen, um Ihre Geschäftsergebnisse oder die Leistung Ihres Teams zu beurteilen. Konfigurieren Sie die Breite von Tabellenspalten, um leere Bereiche zu minimieren und die Widget-Ausrichtung in einem Dashboard sicherzustellen.

Ändern Sie die Widgeteigenschaften, um Gesamtwerte anzuzeigen und die Spaltengröße zu konfigurieren.



Anmerkung: Das Feld "Gesamtwerte anzeigen" wird nur in den Widgeteigenschaften angezeigt, wenn im Schritt die Option "Gesamtwerte anzeigen" aktiviert ist. Beim Erstellen des Schritts im Tabellenmodus wählen Sie **Optionen** > **Gesamtwerte anzeigen** aus.



Sie können folgende Optionen für die Größe der Tabellenspalte festlegen.

An Daten anpassen

Die Spaltenbreite wird dynamisch anhand der Datenlänge bestimmt. Sie können auch eine minimale und eine maximale Breite einstellen, um sicherzugehen, dass die Spalte weder zu breit noch zu schmal ist.

Feste Breite
Legt für jede Spalte die gleiche Breite fest.

An Widget anpassen
Passt die Spalten an die Größe des Widgets an. Verwenden Sie diese Einstellung, um sicherzustellen, dass sich auf der rechten Seite der Tabelle kein leerer Bereich befindet, wie hier gezeigt.

Bezeichnungen in Wave-Designer wurden geändert

Die Bezeichnungen wurden geändert, um zwischen Auswahlen und Filtern zu unterscheiden.

Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung	Wo wird die Bezeichnung angezeigt?
Anfangsfilter auswählen	Anfangsauswahlen festlegen	Dashboard-Option (Weitere Informationen finden Sie in der Hilfe zu Anfangsauswahlen.)
Anfangsfilter	Anfangsauswahlen	Schritteigenschaft
Ausgewählte Filter anwenden	Auswahlen und Filter anwenden	Link-Widgeteigenschaft (Weitere Informationen finden Sie in der Hilfe zum Link-Widget.)

Machen Sie sich mit Dashboard-JSON-Änderungen für Wave-Designer vertraut

Dashboard-JSON enthält neue Parameter, die Benutzer betreffen, die JSON komplett neu erstellen.

JSON-Parameter	Beschreibung
`mode`	Pflichtangabe. Gibt die Methode zum Bestimmen der Spaltengröße für ein Tabellen-Widget an. Die gültigen Werte lauten: • `variable`: Wenn Sie diesen Modus verwenden, müssen Sie auch `minColumnWidth` und `maxColumnWidth` angeben. • `fixed`: Wenn Sie diesen Modus verwenden, müssen Sie auch `fixedColumnWidth` angeben. • `fittocontainer` Weitere Informationen finden Sie unter Anzeigen von Gesamtwerten und Maximieren der Darstellung in Tabellen.

JSON-Parameter	Beschreibung
	Beispiel-JSON: `"steps": { "lens_1": { "type": "grain", "visualizationParameters": { "options": {}, "type": "table", "parameters": { "customBulkActions": [], "mode": "variable", "minColumnWidth": 40, "maxColumnWidth": 300, "totals": true } } } }, "widgets": { "table_1": { "type": "table", "parameters": { "customBulkActions": [], "mode": "fittocontainer", "exploreLink": true, "totals": true, "step": "lens_1" } } },`
visualizationParameters	Optional. (Nur für den Schritttyp `saql`.) Enthält Diagrammeigenschaften, die im Schritt definiert sind. Wenn Sie den Schritt mit einem Widget verknüpfen, überschreiben die Widget-Diagrammeigenschaften diese Einstellungen. JSON-Beispiel: `"steps": { "lens_1": { "type": "saql", "isFacet": true, "useGlobal": true, "numbers": [], "groups": [], "strings": [], "query": "q = load \"Opp_Icons\";\nq = group q by 'Forecast_Category';\nq = foreach q generate 'Forecast_Category' as 'Forecast_Category', sum('Amount') as 'Total Amount';\nq = order q by 'Forecast_Category' asc;\nq = limit q 10000;", "visualizationParameters": { "type": "chart", "parameters": { "visualizationType": "vbar",`

JSON-Parameter	Beschreibung

```
        "autoFitMode": "none",
        "title": {
          "label": "",
          "subtitleLabel": "",
          "align": "center"
        },
        "theme": "wave",
        "showValues": true,
        "axisMode": "multi",
        "binValues": false,
        "bins": {
          "breakpoints": {
            "low": 0,
            "high": 100
          },
          "bands": {
            "low": {
              "label": "",
              "color": "#B22222"
            },
             "medium": {
              "label": "",
              "color": "#ffa500"
            },
            "high": {
              "label": "",
              "color": "#008000"
            }
          }
        },
        "dimensionAxis": {
          "showAxis": true,
          "showTitle": true,
          "title": "",
          "customSize": "auto",
          "icons": {
            "useIcons": false,
            "iconProps": {
              "column": "",
              "fit": "cover",
              "type": "round"
            }
          }
        },
        "measureAxis1": {
          "sqrtScale": false,
          "showAxis": true,
          "customDomain": {
            "showDomain": false,
            "low": null,
            "high": null
          },
```

JSON-Parameter	Beschreibung

```
          "showTitle": true,
          "title": "",
          "referenceLine": null
        },
        "measureAxis2": {
          "sqrtScale": false,
          "showAxis": true,
          "customDomain": {
            "showDomain": false,
            "low": null,
            "high": null
          },
          "showTitle": true,
          "title": "",
          "referenceLine": null
        },
        "legend": {
          "show": true,
          "showHeader": true,
          "inside": false,
          "position": "right-top",
          "customSize": "auto"
        },
        "trellis": {
          "enable": false,
          "showGridLines": true,
          "flipLabels": false,
          "type": "x",
          "chartsPerLine": 4
        }
      }
    }
  }
},
```

Wave: Aktualisierter Datenmanager, neue Konnektoren für externe Quellen, Datenflusserweiterungen

Übertragen Sie Ihre Daten einfach mit wenigen Klicks aus der Quelle in das Wave-Datenset. Verbinden Sie interne und externe Daten in wenigen Augenblicken mit Konnektoren und bereiten Sie sie visuell im Datenset-Editor oder in einem Rezept auf. Legen Sie die Ausführung dieser Datenaufträge mit der flexiblen Planungsfunktion genau fest. Erledigen Sie dies alles an einem einzigen Ort: dem neu gestalteten Datenmanager.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Intelligenteres Arbeiten im Datenmanager

Der Datenmanager ist Ihre zentrale Anlaufstelle für alle Datenaufgaben: Verbinden, Abgleichen und Vorbereiten. Mit neuen Tools wie den Konnektoren und dem Datenfluss-Editor ist es jetzt wichtiger denn je, schnell zu finden, was Sie benötigen. Deshalb wurde der Datenmanager umgestaltet und die Registerkarten umbenannt, damit Sie sich leichter zurechtfinden.

Einbinden von externen Daten durch Klicks statt Code (allgemein verfügbar)

Mit Wave Connectors können Sie Daten innerhalb und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation auf einfache Art in Wave einbinden. Stellen Sie in kürzester Zeit eine Verbindung zu den Daten in Ihrer lokalen Organisation, einer anderen Salesforce-Organisation oder Marketing Cloud her. Oder stellen Sie eine Verbindung zu folgenden beliebten webbasierten Services her: Amazon Redshift und Heroku Postgres. Und wie gesagt: Sie benötigen keinen Code.

Erstellen von Datenflüssen mit Klicks statt Code

Erstellen und bearbeiten Sie Ihre Datenflüsse visuell ohne eine einzige Zeile Code, indem Sie den Datenfluss-Editor verwenden. Fügen Sie Felder und Objekte in Sekundenschnelle hinzu und erstellen Sie komplette Datenflüsse in wenigen Minuten. Sie müssen keine JSON-Dateien mehr herunterladen, bearbeiten und wieder hochladen.

Extrahieren von abgeglichenen Daten mit der Auszugstransformation

Verwenden Sie die neue Auszugstransformation in einem Datenfluss, um Daten, die über lokale und externe Verbindungen abgeglichen wurden, zu extrahieren.

Informationen zu den Verbesserungen der Datenflussvalidierung

Wave validiert Ihre Datenflüsse jetzt, wenn Sie die Definitionsdateien hochladen. Zuvor wurde eine Validierung nur dann durchgeführt, wenn Sie den Abgleich aktiviert hatten. Ohne Abgleich haben Sie erst beim Ausführen des Datenflusses erfahren, dass dieser Fehler enthält. Zu spät!

Informationen zu Änderungen an Datenfluss-Obergrenzen

Die Datenfluss-Obergrenzen wurden aktualisiert, damit Sie Ihre Datenflüsse besser nutzen können.

Einfaches Aktivieren neuer Felder für den Abgleich

Sie wissen, wie es läuft. Das Vertriebsteam Ihres Unternehmens möchte einige zusätzliche Opportunity-Felder in den Dashboards sehen. Sie haben den Abgleich in Ihrer Organisation aktiviert, Sie wissen also, dass Sie den Datenfluss aktualisieren müssen, um diese Felder zu aktivieren. Jetzt nicht mehr. Verwenden Sie die neue Feldauswahl, um Felder mit wenigen Klicks zu aktivieren. Sie benötigen keinen Datenfluss dazu.

Neue Zutaten zum Aufwerten Ihrer Datensetrezepte

Datenset-Rezepte umfassen eine bunte Mischung aus Funktionen, damit Sie Ihre Daten noch besser nutzen können. Erstellen Sie Bucket-Datumsfelder, um Daten in beliebigen ausgewählten Zeiträumen zu analysieren. Extrahieren Sie Komponenten aus Daten, um einen Überblick über das gesamte Jahr anzuzeigen, oder zoomen Sie für eine sekundengenaue Ansicht. Extrahieren Sie Zahlen aus Dimensionsfeldern durch die Transformation von Dimensionen in Maßeinheiten und verwenden Sie sie in Berechnungen. Und wenn Sie mit allem fertig sind, bearbeiten Sie die Feldnamen und Bezeichnungen, damit Ihre Benutzer die Bedeutung Ihrer Daten erkennen können.

Mit der flexiblen Planungsfunktion läuft alles nach Plan

Wenn abhängige Abgleiche, Rezepte und Datenflüsse nach unterschiedlichen Zeitplänen ausgeführt werden, ist die zeitliche Abstimmung wichtiger denn je. Mit der neuen, flexiblen Planungsfunktion erhalten Sie präzisere Kontrolle über den Zeitpunkt und die Häufigkeit der Ausführung Ihrer Datenaufträge sowie über die Art der Benachrichtigung.

Übersichtlicheres Erstellen von Datensets

Wir haben aufgeräumt und das Verfahren zum Erstellen von Datensets optimiert, damit Sie schneller erhalten, was Sie am meisten interessiert: Datensets.

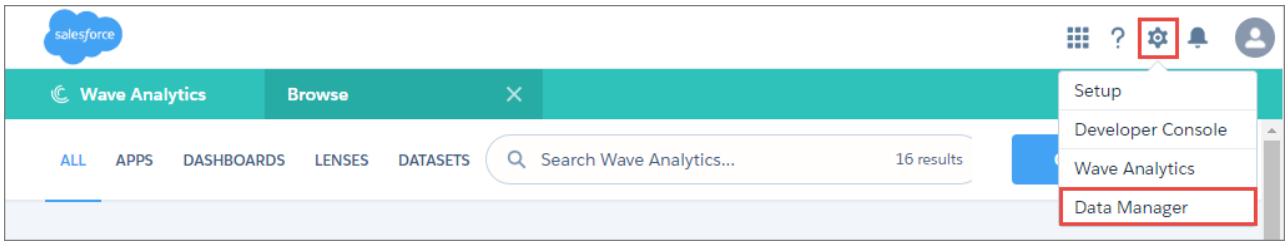
Verwenden von Salesforce-Freigabeeinstellungen in Wave

Mit der Freigabeübergabe wird eine Verbindung zwischen Ihrem Salesforce-Sicherheitsmodell und Wave geschaffen. Für unterstützte Objekte sind Freigaben statt Sicherheitsprädikate möglich.

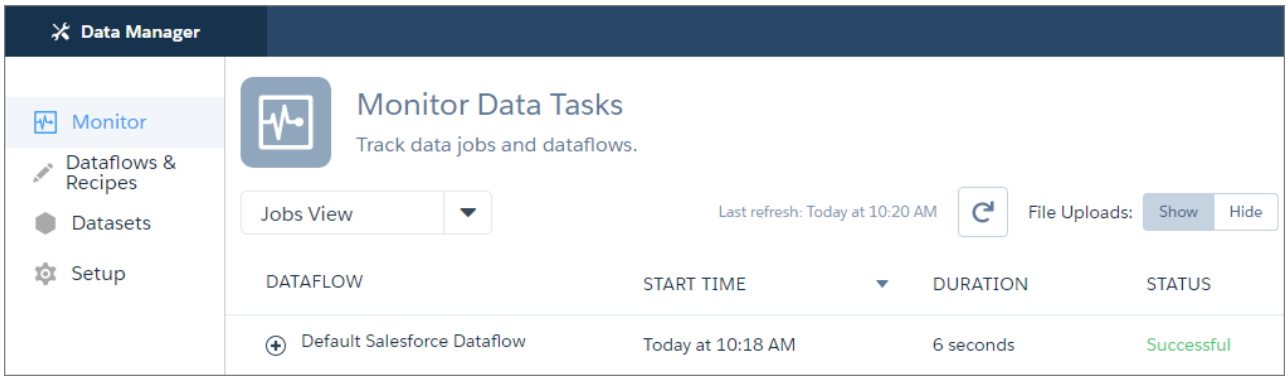
Intelligenteres Arbeiten im Datenmanager

Der Datenmanager ist Ihre zentrale Anlaufstelle für alle Datenaufgaben: Verbinden, Abgleichen und Vorbereiten. Mit neuen Tools wie den Konnektoren und dem Datenfluss-Editor ist es jetzt wichtiger denn je, schnell zu finden, was Sie benötigen. Deshalb wurde der Datenmanager umgestaltet und die Registerkarten umbenannt, damit Sie sich leichter zurechtfinden.

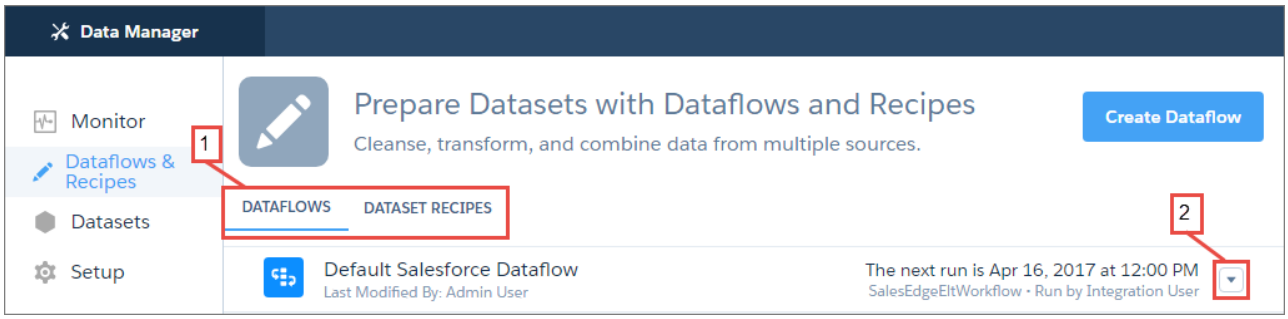
Öffnen Sie den Datenmanager in Wave über das Zahnradsymbol.



Die Registerkarte "Überwachen" ist wahrscheinlich diejenige, die Sie am meisten verwenden, um den Fortschritt Ihrer Datenaufträge und Datenflüsse zu überprüfen. Deshalb ist sie unverändert geblieben und weiterhin die Registerkarte, die Sie zuerst sehen. Wenn Sie den Abgleich aktiviert haben, finden Sie die Schaltfläche **Erstellen** der Datenflussansicht jetzt auf der neuen Registerkarte "Datenflüsse & Rezepte".



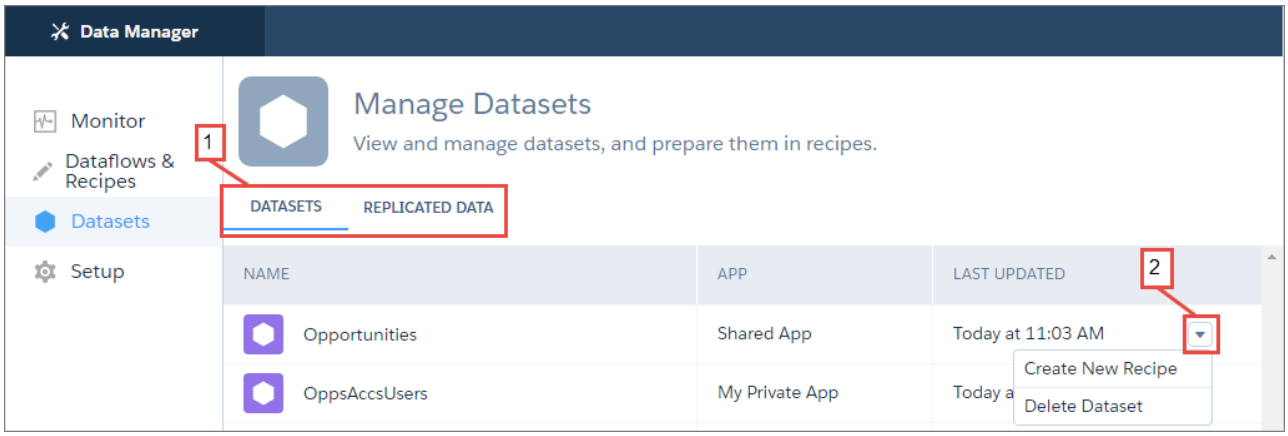
Datenflüsse und Rezepte sind die beiden wichtigsten Tools für die Datenvorbereitung. Deshalb ist es sinnvoll, dass sie auf derselben Registerkarte verfügbar sind: Datenflüsse & Rezepte.



Die Registerkarte "Datenflüsse & Rezepte" enthält eine eigene Unterregisterkarte für jedes der beiden Tools (1). Auf der Unterregisterkarte "Datenfluss" können Sie direkt auf das Datenflussmanagement zugreifen und müssen sich nicht mehr mühsam auf der Registerkarte

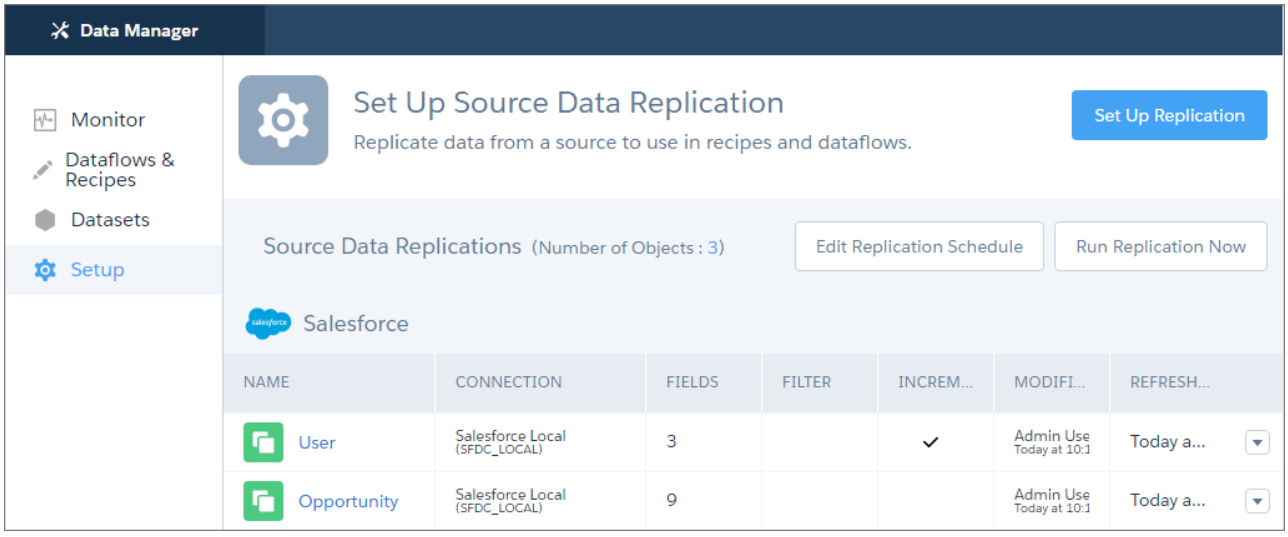
"Überwachen" bis zu dieser Funktion durcharbeiten. Hier können Sie alle Ihre gewohnten Datenflussaufgaben über die Aktionsschaltfläche aufrufen (2). Gewöhnen Sie sich also daran, diese Registerkarte zum Erstellen, Bearbeiten, Planen und Ausführen von Datenflüssen zu verwenden. Nur einen Mausklick davon entfernt befindet sich die Unterregisterkarte "Datenset-Rezepte", auf der Sie die Datenvorbereitung fortsetzen und alle Ihre Rezepte erstellen, bearbeiten und verfolgen können.

Nun haben Datensets endlich bekommen, was sie verdienen: eine eigene Registerkarte.



Wenn Sie den Abgleich aktiviert haben, finden Sie hier auch die Unterregisterkarte "Replizierte Daten" (1). Datensets und abgeglichene Daten sind Ausgangspunkte für neue Rezepte. Da sie sich nun alle an einem Ort befinden, können Sie sich einfach bedienen und loslegen. Starten Sie ein Rezept mit nur zwei Klicks über die Aktionsschaltfläche (2), indem Sie ein beliebiges Datenset oder abgeglichene Daten verwenden, die Sie auf diesen beiden Registerkarten sehen.

Wenn der Abgleich in Ihrer Organisation aktiviert ist, ist die Registerkarte "Setup" Ihre neue Anlaufstelle dafür. Wechseln Sie zu dieser Registerkarte, um den Abgleich einzurichten und auszuführen sowie um Verbindungen mithilfe der neuen Wave Connectors herzustellen.



Einbinden von externen Daten durch Klicks statt Code (allgemein verfügbar)

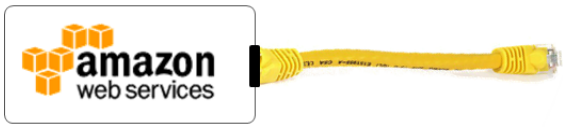
Mit Wave Connectors können Sie Daten innerhalb und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation auf einfache Art in Wave einbinden. Stellen Sie in kürzester Zeit eine Verbindung zu den Daten in Ihrer lokalen Organisation, einer anderen Salesforce-Organisation oder Marketing Cloud her. Oder stellen Sie eine Verbindung zu folgenden beliebten webbasierten Services her: Amazon Redshift und Heroku Postgres. Und wie gesagt: Sie benötigen keinen Code.

Konnektoren wurden als Pilotfunktion in der Version Spring '17 eingeführt, sind jetzt jedoch allgemein verfügbar und können verwendet werden, wenn Sie den Abgleich aktiviert haben.

Stellen Sie sich einen Wave Connector als Kabel vor, wobei unterschiedliche Kabeltypen für die Verbindung mit verschiedenen Datenquellen verfügbar sind. Sie können eine Verbindung zu einer neuen Datenquelle herstellen und die Daten mit wenigen Schritten einbinden.

1. Wählen Sie einen Konnektor für Ihre Datenquelle aus.

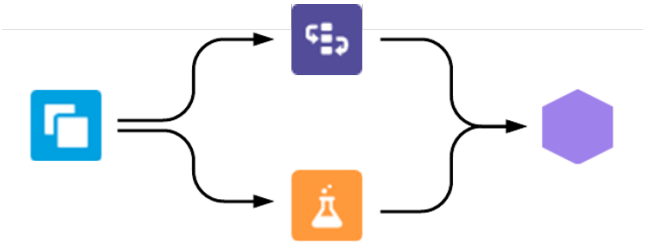
2. Erstellen Sie eine Verbindung zur Datenquelle, indem Sie die Anmeldedetails und andere Einstellungen angeben.



3. Wenn Sie mit der Datenquelle verbunden sind, wählen Sie die Tabelle oder das Objekt aus, das Sie in Wave einbinden möchten, sowie die zugehörigen Felder.
4. Führen Sie den Abgleich aus. Die Daten werden in Wave als abgeglichenes Objekt eingebunden.

Anmerkung: Sie können eine Verbindung erneut verwenden, um Daten aus anderen Tabellen oder Objekte aus derselben Datenquelle einzubinden.

Nach dem Abgleich der Daten können Sie sie in Datenflüssen und Rezepten verwenden, um Datensets zu erstellen oder zu aktualisieren.



Welche Konnektortypen kann ich verwenden?

Fünf Konnektortypen sind verfügbar: einer zum Einbinden der Daten aus Ihrer lokalen Organisation und vier für externe Daten. Die Verwendung der einzelnen Konnektoren wird nun anhand des Beispielunternehmens Blue Sky Solar erläutert. Blue Sky Solar verkauft und installiert Solarmodule in Kalifornien und Arizona.

Salesforce Local Connector

Blue Sky Solar verwendet den Abgleich bereits, um die Vertriebsdaten des Unternehmens für Kalifornien in Wave einzubinden. Das Unternehmen verwendet den Salesforce Local Connector, um zusätzliche Objekte abzugleichen, ohne sie dem Datenfluss hinzufügen zu müssen.

Externer Salesforce-Konnektor

Um staatliche Zuschüsse zu erhalten, betreibt das Unternehmen getrennte Einheiten in Arizona und Kalifornien. Jede Einheit verfügt über eine eigene Salesforce-Organisation. Die Unternehmensleitung möchte über den Status der Geschäfte in beiden Einheiten auf dem Laufenden gehalten werden. Das Unternehmen verwendet den externen Salesforce Connector, um die Wave-Instanz der Organisation in Kalifornien mit den Opportunity-Daten der Organisation in Arizona zu verbinden. Diese Daten werden dann in Wave mit den Opportunity-Daten der Salesforce-Organisation in Kalifornien zusammengeführt, um eine vereinheitlichte Ansicht der Opportunity-Pipeline zu erstellen.

Marketing Cloud Connector

Blue Sky Solar verfolgt die Daten potenzieller Kunden in Marketing Cloud. Das Unternehmen plant einen Vorstoß auf den Markt in Südkalifornien und möchte eine personalisierte Marketing-Kampagne starten. Der Wave Marketing Cloud Connector ermöglicht es dem Marketingteam, die Daten potenzieller Kunden aus vorherigen Kampagnen in Wave zu laden und Wave-Dashboards zu verwenden, um bestimmte Unternehmen und Haushalte als Ziele auszuwählen.

Heroku Postgres Connector

Potenzielle Kunden, die an einer Solaranlage interessiert sind, können die Blue Sky Solar-Mobilanwendung herunterladen. Die Anwendung hilft ihnen, geeignete Dachflächen für eine Solaranlage zu identifizieren. Die Daten werden in einer Heroku Postgres-Datenbank gespeichert und vom Marketingteam für gezielte Kampagnen verwendet. Der Wave Heroku Postgres Connector ermöglicht es dem Team, diese Daten für die Analyse in Wave zu übertragen.

Amazon Redshift Connector

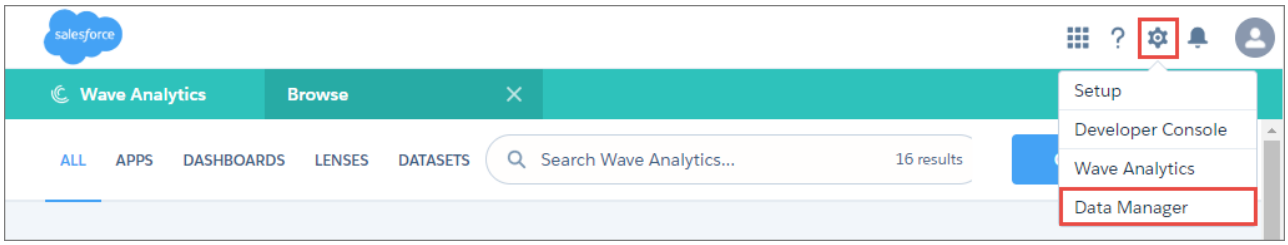
In jeder installierten Solaranlage wird der generierte Strom konstant überwacht. Blue Sky Solar verfügt über eine Salesforce Community-Seite mit einer Accountübersicht für jeden Kunden, auf der Wave-gesteuerte Widgets den generierten Strom anzeigen. Diese Rohdaten werden zunächst in Amazon Redshift gespeichert, wo aggregierte Ansichten erstellt und mit dem Amazon Redshift Connector in Wave eingebunden werden.

Ich bin bereit für die Verbindung. Wie aktiviere ich die Konnektoren?

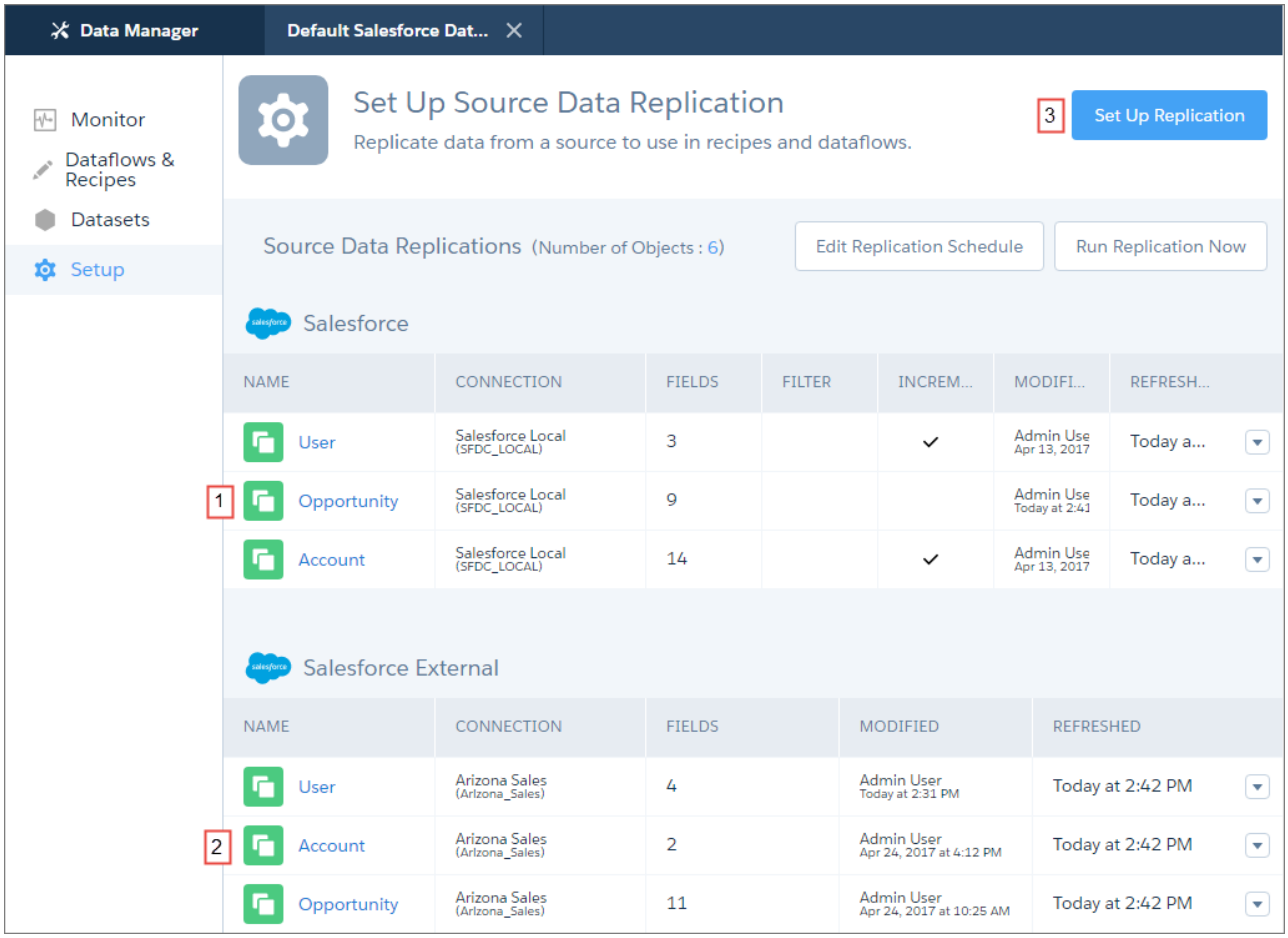
Wave Connectors sind aktiviert, sobald Sie den Abgleich aktivieren. Wenn Sie den Abgleich noch nicht aktiviert haben, können Sie dies jetzt über "Setup" durchführen. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Analytics` ein und klicken Sie dann auf **Einstellungen**. Wählen Sie **Abgleich aktivieren** aus und klicken Sie dann auf **Speichern**.

Wichtig: Es gibt einige Punkte, die Sie vor dem Aktivieren des Abgleichs beachten müssen. Es wird empfohlen, zunächst den Artikel Grundlegendes zum Verhalten beim Aktivieren des Abgleichs zu lesen.

Sobald Sie den Abgleich aktiviert haben, wechseln Sie zum Datenmanager in Wave.



Verbindungen werden zusammen mit den vorhandenen abgeglichenen Daten auf der Registerkarte "Setup" erstellt und verwaltet.

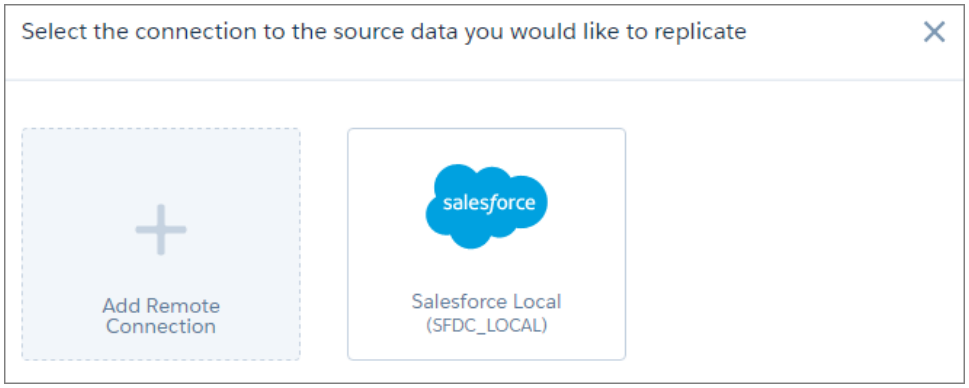


Die Registerkarte 'Setup' zeigt alle abgeglichenen Daten an einem Ort an, wo sie nach Verbindungstyp organisiert werden. Die durch den Datenfluss abgeglichenen lokalen Salesforce-Objekte (1) oder der Salesforce Local Connector werden zuerst angezeigt. Abgeglichene externe Objekte werden darunter nach Verbindungstyp aufgeführt (2). Klicken Sie auf **Abgleich einrichten** (3), um Verbindungen zu erstellen, zu bearbeiten oder zu löschen oder Abgleiche zu erstellen.

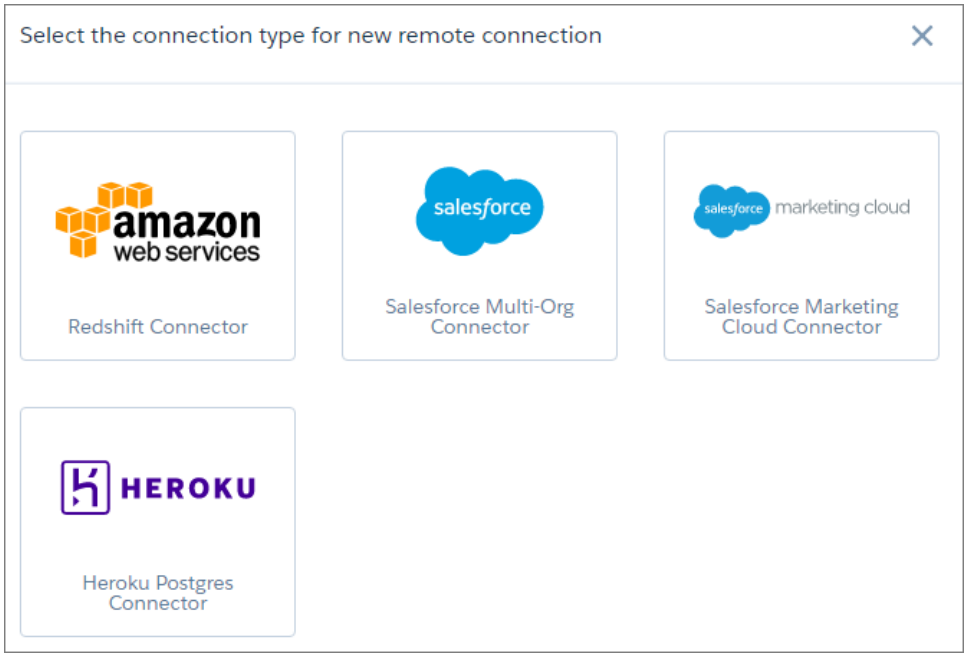
Stellen Sie sich vor, Sie sind Wave-Administrator bei Blue Sky Solar. Führen Sie die folgenden Schritte aus, um eine Verbindung zur entfernten Organisation des Unternehmens in Arizona herzustellen und Daten auszuwählen, die in Wave eingebunden werden sollen. Ihr erster Schritt besteht darin, die Verbindung zu erstellen.

Erstellen einer Verbindung

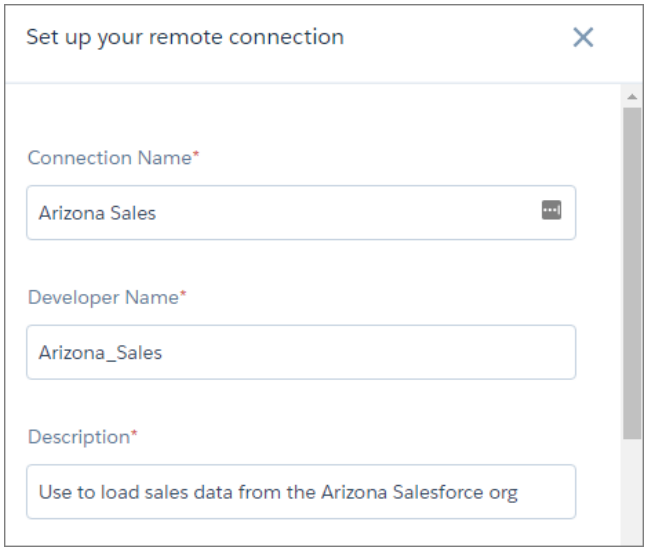
Zum Erstellen einer Verbindung klicken Sie auf **Abgleich einrichten**. Eine lokale Salesforce-Verbindung ist bereits eingerichtet und bereit zur Verbindung von Objekten in Ihrer lokalen Organisation. Andere von Ihnen erstellte Verbindungen werden hier ebenfalls angezeigt.



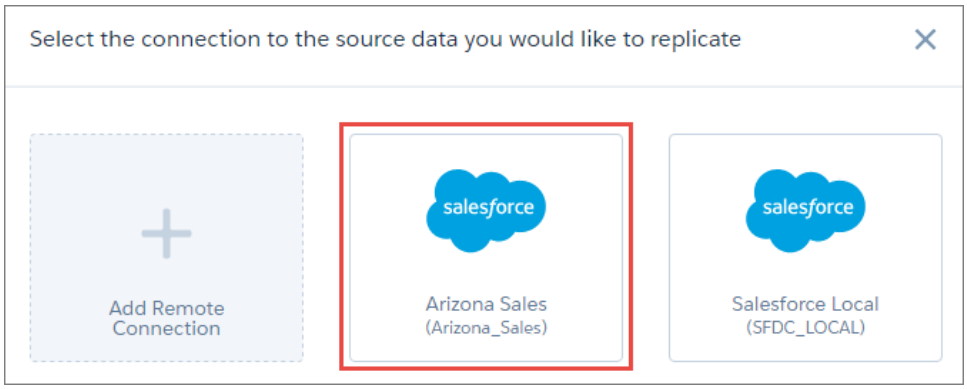
Klicken Sie auf **Remote-Verbindung hinzufügen**. Die verfügbaren Konnektoren werden angezeigt.



Klicken Sie auf den benötigten Konnektor und geben Sie die Verbindungseinstellungen für diese Verbindung ein. Für Blue Sky Solar wählen Sie den Salesforce-Konnektor für mehrere Organisationen, um eine Verbindung zur entfernten Organisation in Arizona herzustellen. Für alle Verbindungen müssen ein Name, ein Entwicklername und eine Beschreibung eingegeben werden. Die übrigen Einstellungen unterscheiden sich je nach ausgewähltem Konnektor. Weitere Informationen zu den Einstellungen der einzelnen Konnektoren erhalten Sie unter Erstellen einer Remote-Verbindung.



Wenn Sie die Verbindungseinstellungen speichern, wird die neue Verbindung auf der ausgewählten Verbindungsseite angezeigt und steht zur Verwendung bereit.

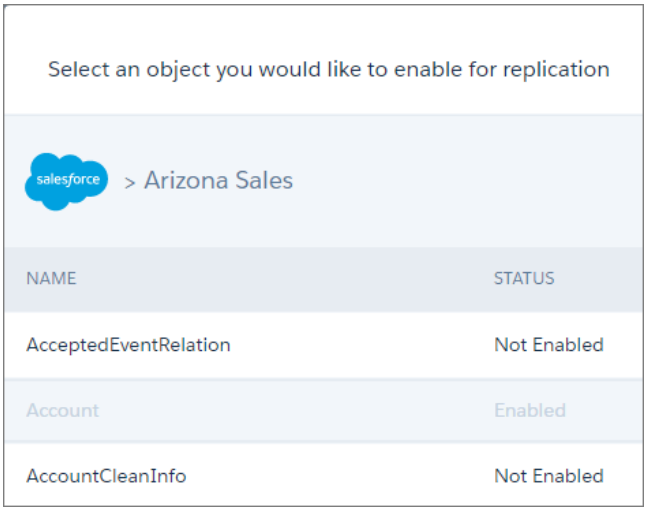


Verwenden Sie eine Verbindung zum Abgleichen eines Objekts

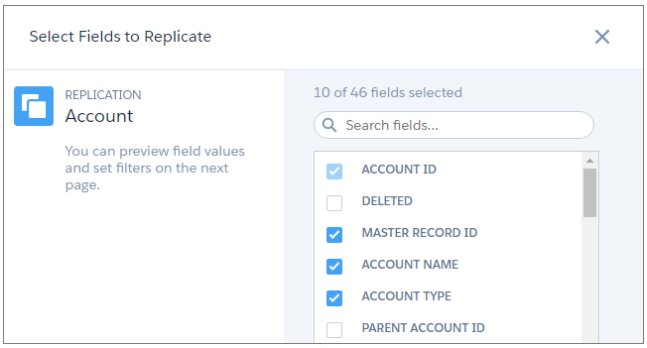
Jetzt können Sie Daten mithilfe der neuen Verbindung in Wave einbinden. Für Blue Sky Solar möchten Sie Account-, Opportunity- und Benutzerdaten aus der Organisation in Arizona einbinden. Klicken Sie also auf "Arizona Sales Connection". Sie beginnen mit Accounts. Wählen Sie daher in der Liste der verfügbaren Objekte "Accounts" aus. Wählen Sie weitere Felder aus diesem Objekt aus.

Objekt auswählen **Felder auswählen**

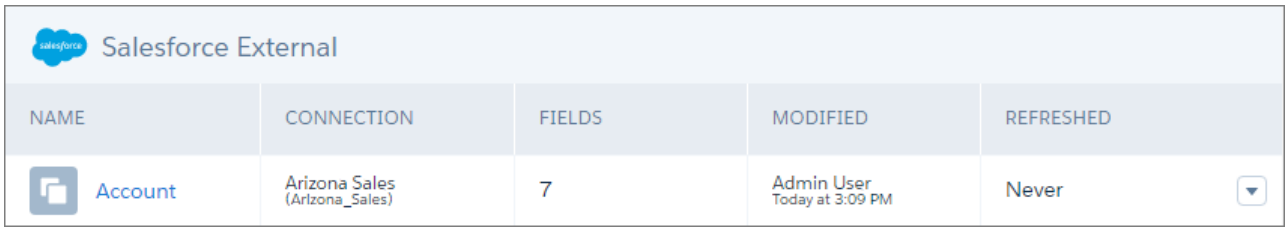
Objekt auswählen



Felder auswählen



Nach der Auswahl der Felder erhalten Sie die Möglichkeit, eine Vorschau der abzugleichenden Daten zu erstellen, bevor Sie speichern. Wenn Sie speichern, wird das ausgewählte Objekt auf der Registerkarte "Setup" des Datenmanagers angezeigt, zusammen mit anderen Objekten, die den gleichen Konnektor verwenden.



Wiederholen Sie diesen Vorgang für andere Objekte, die Sie abgleichen möchten.

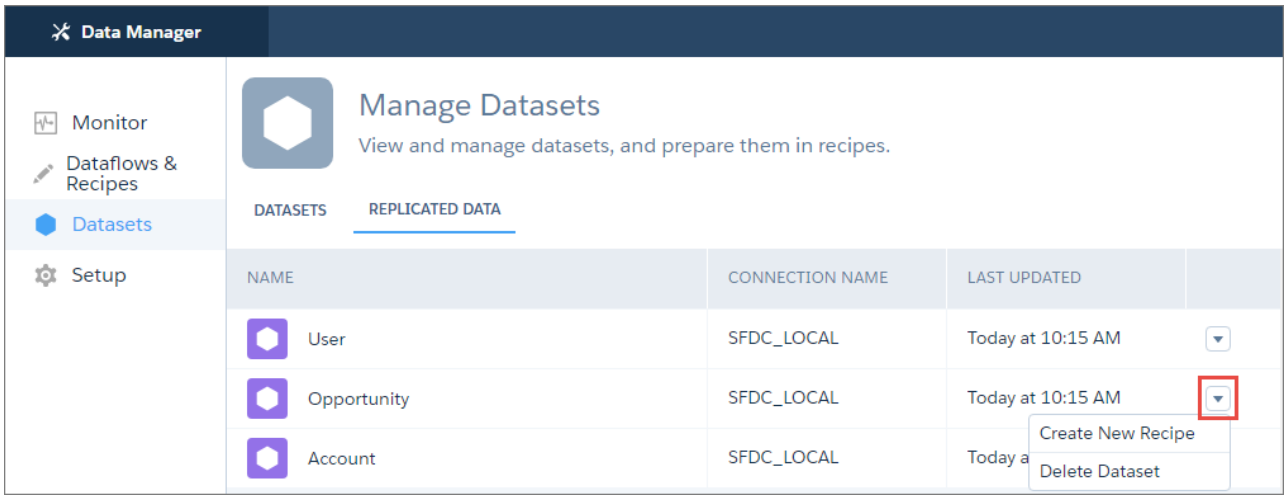
Wichtig: Sie müssen den Abgleich ausführen, bevor die neuen abgeglichenen Objekte in Datenflüssen und Rezepten verfügbar sind.

Anmerkung: Bei jedem Ausführen des Abgleichs werden alle Daten in einem externen abgeglichenen Objekt aktualisiert. Inkrementelle Aktualisierungen und Filter sind für externe Verbindungen nicht verfügbar.

Verwenden von abgeglichenen Objekten in Datenflüssen und Rezepten

Nach dem Ausführen des Abgleichs können Sie die abgeglichenen Daten in Datenflüssen und Rezepten vorbereiten. Für Datenflüsse verwenden Sie die neue Auszugstransformation, um Daten aus dem abgeglichenen Objekt zu extrahieren. Wenn Sie den neuen Datenfluss-Editor verwenden, halten Sie nach der Schaltfläche für den digest-Knoten ( ) Ausschau. Wenn Sie mit JSON arbeiten, fügen Sie Ihrer Datenflussdefinitionsdatei einen digest-Knoten hinzu.

Um die abgeglichenen Daten in einem Rezept vorzubereiten, wählen Sie die Registerkarte "Datensets" im Datenmanager. Öffnen Sie die Registerkarte "Replizierte Daten" und wählen Sie **Neues Rezept erstellen** in der Aktionsliste neben den Daten, die Sie vorbereiten möchten.



Anmerkung: Sie können die abgeglichenen Daten auch zum Nachschlagen in einem Rezept hinzufügen.

Überlegungen zur Verwendung von Wave Connectors

Bevor Sie Wave Connectors einsetzen, lesen Sie den folgenden Abschnitt mit Überlegungen zu ihrer Verwendung.

- Sie können bis zu 20 Verbindungen unabhängig vom Typ erstellen. Diese Obergrenze gilt nicht für lokale Salesforce-Verbindungen.
- Wave kann bis zu 20 Millionen Zeilen oder 10 GB aus einem Objekt extrahieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht ist.
- Sie können Daten von bis zu 50 Objekten in Wave abgleichen. Diese Gesamtsumme schließt lokale und externe Objekte ein.
- Die inkrementelle Extrahierung und Filter sind nur mit dem Salesforce Local Connector verfügbar.

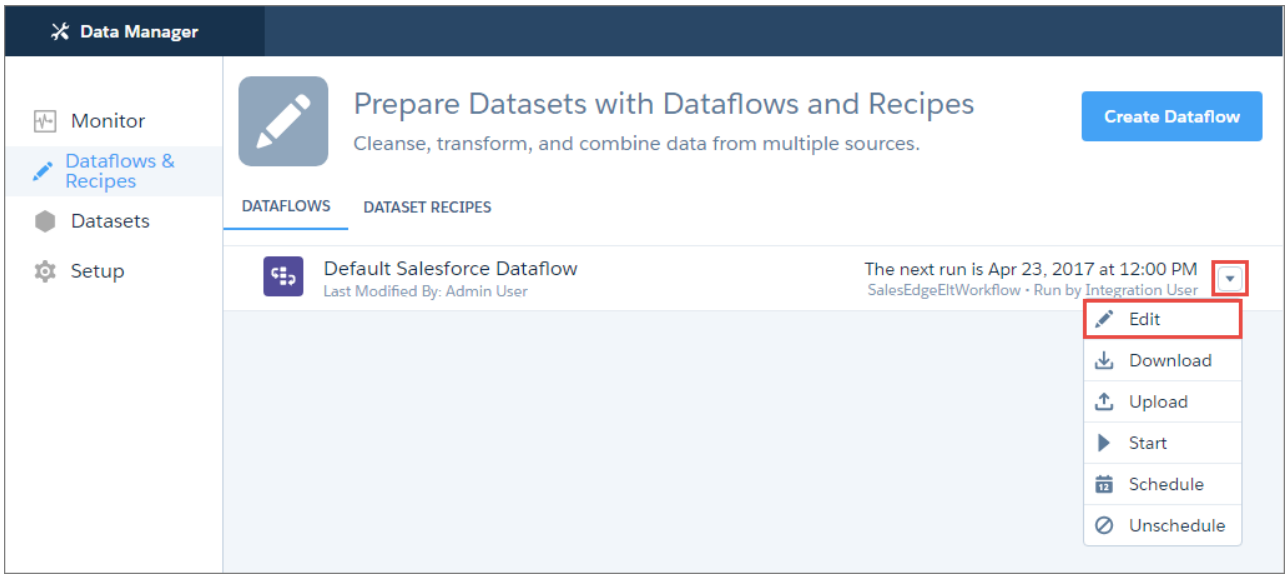
SIEHE AUCH:

Extrahieren von abgeglichenen Daten mit der Auszugstransformation

Erstellen von Datenflüssen mit Klicks statt Code

Erstellen und bearbeiten Sie Ihre Datenflüsse visuell ohne eine einzige Zeile Code, indem Sie den Datenfluss-Editor verwenden. Fügen Sie Felder und Objekte in Sekundenschnelle hinzu und erstellen Sie komplette Datenflüsse in wenigen Minuten. Sie müssen keine JSON-Dateien mehr herunterladen, bearbeiten und wieder hochladen.

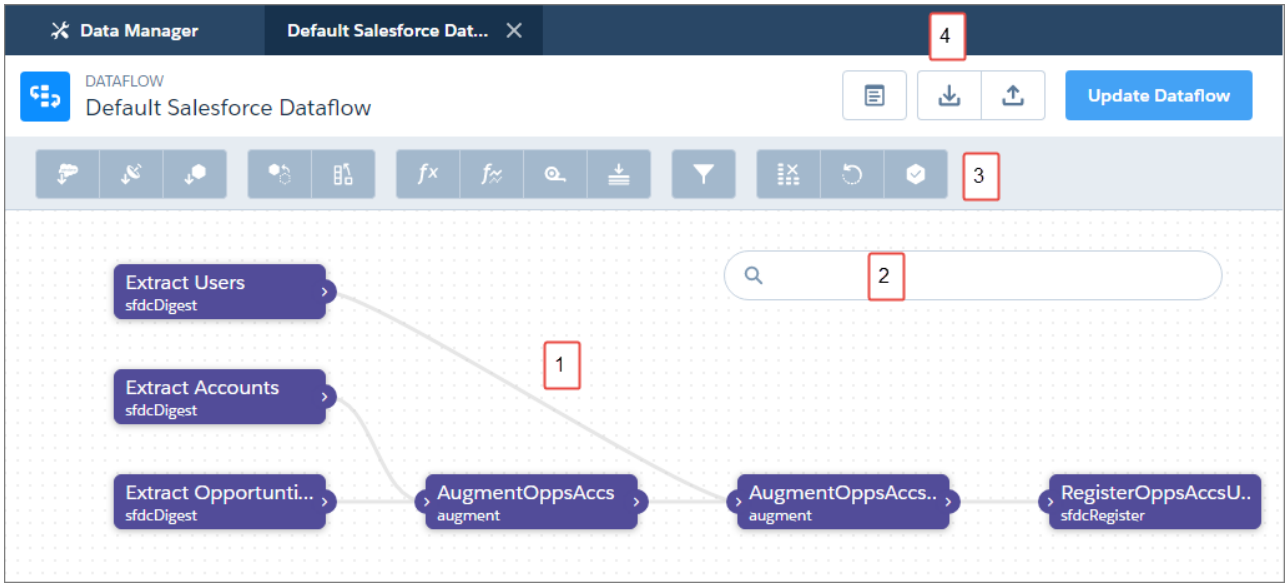
Um den Editor zu verwenden, rufen Sie den Datenmanager auf und suchen Sie Ihren Datenfluss auf der Registerkarte "Datenflüsse & Rezepte". Öffnen Sie das Aktionsmenü und klicken Sie auf **Bearbeiten**.



Wenn Sie einen neuen Datenfluss erstellen, werden Sie automatisch zum Editor geleitet.

Anmerkung: Sie können mehrere Datenflüsse erstellen, wenn Sie den Abgleich aktiviert haben.

Im Datenfluss-Editor wird der Datenfluss, den Sie gerade bearbeiten, visuell dargestellt.



Der Zeichenbereich (1) enthält die einzelnen Knoten in Ihrem Datenfluss und die Verknüpfungen zwischen ihnen. Wenn Sie einen Knoten nicht finden, geben Sie den Knotennamen im Suchfeld (2) ein, um den Fokus auf diesen Knoten zu legen. Die Knotenpalette (3) enthält Schaltflächen für jeden Knotentyp. Klicken Sie auf eine Schaltfläche, um den Knoten im Zeichenbereich hinzuzufügen. Verwenden Sie die Schaltflächen im oberen Bereich des Editors (4), um mit dem Datenfluss-JSON zu arbeiten. Sie können eine Vorschau der zugrunde liegenden JSON-Datei anzeigen, die Datei herunterladen oder eine vorhandene JSON-Datei hochladen, um sie im Editor zu bearbeiten.

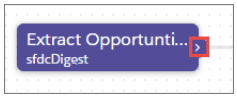
Der Datenfluss in diesen Beispiel extrahiert Daten aus den Opportunity-, Account- und Benutzerobjekten in Salesforce, verbindet sie und erstellt ein registriertes Datenset.

Grundlegendes für den Einstieg in die Arbeit mit Datenflüssen

Verwenden Sie einen Datenfluss, um Daten in Wave zu extrahieren, zu transformieren und in ein Datenset zu laden. Jeder Schritt in diesem Prozess wird durch einen Knoten durchgeführt, wobei die Daten über Verknüpfungen von einem Knoten zum nächsten fließen. Jeder Knoten führt eine von drei Hauptfunktionen aus.

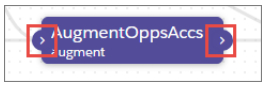
- Die extract-Knoten binden Daten aus einem Salesforce-Objekt, einem abgeglichenen Objekt oder einem vorhandenen Datenset ein. Starten Sie Ihren Datenfluss mit einem oder mehreren dieser Knoten.

  Diese Knoten geben Daten für andere Knoten aus. Achten Sie im Editor auf den Ausgabepfeil auf der rechten Seite dieser Knoten.

- Vorbereitungsknoten wandeln die Daten um. Sie können beispielsweise die Daten von verschiedenen Knoten verbinden, berechnete Felder hinzufügen und Zeilen filtern.

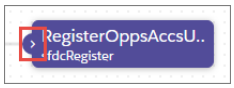
  Diese Knoten erhalten Daten von anderen Knoten und geben Daten für andere Knoten aus. Achten Sie auf die Eingabe- und Ausgabepfeile an jedem Ende dieser Knoten.

  Anmerkung: Die delta-Transformation ist im Datenfluss-Editor nicht verfügbar.

- Der register-Knoten erstellt aus den Ergebnisdaten ein Datenset und macht es für die Verwendung verfügbar. Beenden Sie Ihren Datenfluss mit einem dieser Knoten.

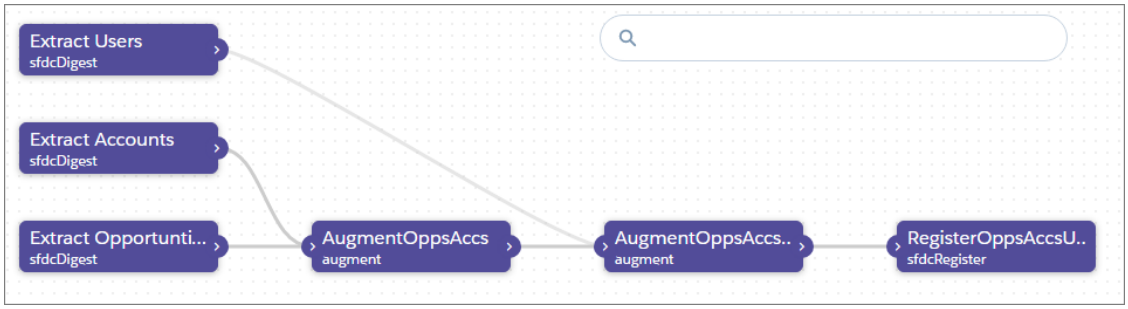
  Dieser Knoten erhält Daten nur von einem anderen Knoten. Achten Sie auf den Eingabepfeil auf der linken Seite dieses Knotens.

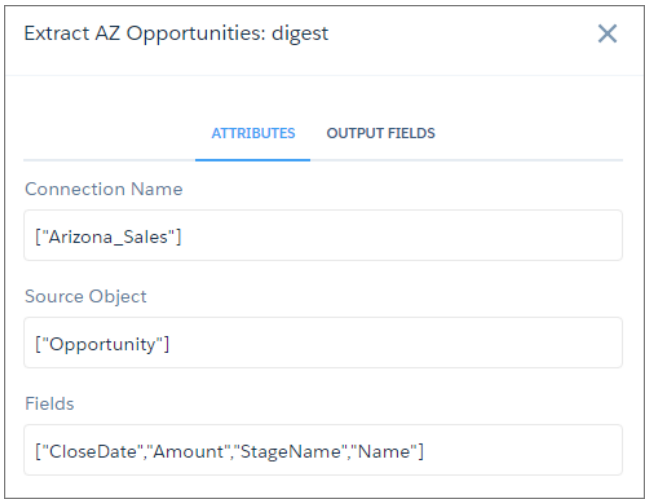
Bearbeitung eines Datenflusses Schritt für Schritt

Stellen Sie sich vor, Sie sind Wave-Administrator bei Blue Sky Solar, einem Unternehmen, das Solarmodule in Kalifornien und Arizona verkauft und installiert. Sie verwenden Wave Connectors, um Opportunity-Daten aus Ihrer Organisation in Arizona abzugleichen, und möchten sie mit Ihren lokalen Daten in Kalifornien zusammenführen. Dazu führen Sie folgende Schritte aus.

1. Zunächst bearbeiten Sie Ihren Datenfluss. Das Erste, was Sie sehen, ist die neue visuelle Ansicht. Hier extrahiert Ihr Datenfluss bereits die Vertriebsdaten aus Ihrer lokalen Organisation in Kalifornien.



2. Klicken Sie in der Knotenpalette auf die Schaltfläche für den digest-Knoten ( ). Dieser Knoten extrahiert Daten aus den abgeglichenen Objekten.
3. Geben Sie dem Knoten einen eindeutigen Namen und klicken Sie auf **Weiter**.
4. Vervollständigen Sie die Knotenattribute und klicken Sie auf **Speichern**.

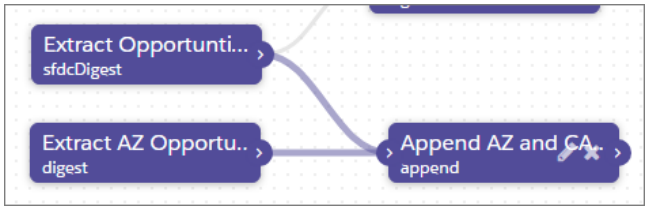


Anmerkung: Attribute, die Verbindungen, Objekte, Felder oder andere Knoten referenzieren, ermöglichen es Ihnen, Werte in einer Liste zu suchen und auszuwählen. Damit schlagen Datenflüsse nicht mehr fehl, weil Sie sich beim Feldnamen vertippt haben.

Tipp: Weitere Informationen zu den spezifischen Attributen für die einzelnen Knoten finden Sie unter Transformationen für Wave-Datenflüsse.

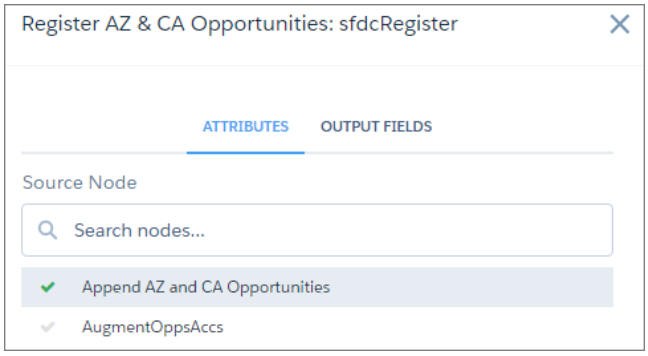
5. Fügen Sie auf die gleiche Art einen append-Knoten hinzu. Der append-Knoten verfügt über das Attribut "Quellen" zum Auswählen der Eingabeknoten.

Die Knoten werden im Zeichenbereich verbunden.



Tipp: Sie können den Ausgabepfeil eines Quellknotens ziehen, um eine Verknüpfung zu einem anderen Knoten im Zeichenbereich anzulegen.

6. Fügen Sie einen register-Knoten hinzu und geben Sie den append-Knoten als Quelle an.



7. Treten Sie einen Schritt zurück und staunen Sie darüber, wie schnell Sie den Datenfluss zum Extrahieren und Anhängen externer Daten bearbeitet und das Ergebnis als neues Datenset registriert haben. Ganz ohne Code!

Tipp: Wenn Sie einen Knoten im Zeichenbereich hinzufügen, wird er nicht immer genau am gewünschten Ort angelegt. Ziehen Sie ihn einfach dorthin. Je mehr Knoten Sie hinzufügen, umso mehr füllt sich Ihr Zeichenbereich. Wenn Ihr Browser dies unterstützt, verwenden Sie Ihr Mausrad zum Vergrößern und Verkleinern, oder ziehen Sie den Zeichenbereich, damit die Knoten sichtbar sind.

Aktualisieren des Datenflusses nicht vergessen!

Wenn Sie die Bearbeitung abgeschlossen haben, klicken Sie auf **Datenfluss aktualisieren**, um die Definitionsdatei mit Ihren Änderungen zu aktualisieren. Wave validiert Ihren Datenfluss, um sicherzustellen, dass Sie alle erforderlichen Attributwerte bereitgestellt haben. Sie können nicht fortfahren, wenn noch Fehler vorhanden sind. Beheben Sie die gefundenen Fehler, bevor Sie es erneut versuchen.

Der Datenfluss wird durch die Aktualisierung nicht ausgeführt. Sie sehen die Ergebnisse erst nach dem nächsten Ausführen des Datenflusses.

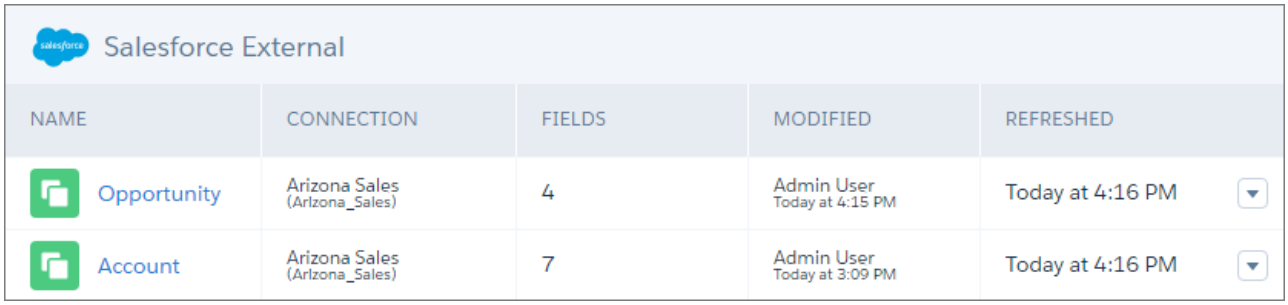
Wichtig: Durch Aktualisieren eines Datenflusses wird der vorhandene Datenfluss überschrieben.

Anmerkung: Wenn Sie noch nicht ganz fertig sind, klicken Sie auf die Schaltfläche "JSON herunterladen" ( ), um Ihre Arbeit als JSON-Datei zu speichern, ohne den Datenfluss zu aktualisieren. Wenn Sie bereit zum Fortfahren sind, klicken Sie auf die Schaltfläche "JSON hochladen" ( ), um den Datenfluss wieder in den Editor zu laden.

Extrahieren von abgeglichenen Daten mit der Auszugstransformation

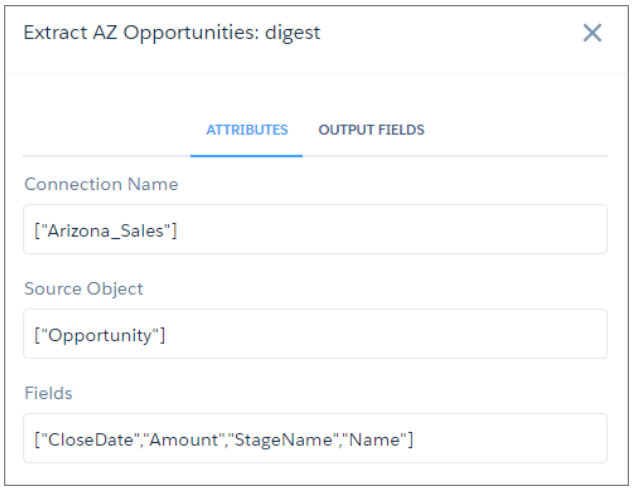
Verwenden Sie die neue Auszugstransformation in einem Datenfluss, um Daten, die über lokale und externe Verbindungen abgeglichen wurden, zu extrahieren.

Hier ist ein Beispiel: Angenommen, Sie extrahieren Opportunity-Daten aus der Organisation Ihres Unternehmens in Arizona, indem Sie eine externe Salesforce-Verbindung verwenden.



Sie möchten diese Daten mithilfe eines Datenflusses an Opportunity-Daten aus Ihrer lokalen Organisation in Kalifornien anhängen. Fügen Sie einen digest-Knoten im Datenfluss-Editor oder in der Datenflussdefinitionsdatei hinzu, geben Sie den Verbindungsnamen, das Objekt und die Felder an und schon sind Sie fertig.

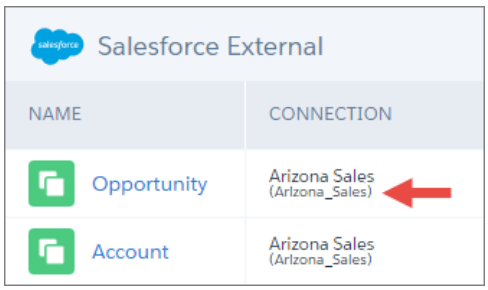
digest-Knoten im Datenfluss-Editor



digest-Knoten im Datenfluss-JSON

```
"Extract Arizona Opportunities": {
    "action": "digest",
    "parameters": {
        "connectionName": "Arizona_Sales",
        "object": "Opportunity",
        "fields": [
        {"name": "CloseDate"},
        {"name": "Amount"},
        {"name": "StageName"},
        {"name": "Name"}
      ],
    }
  },
```

Tipp: Der Verbindungsname entspricht dem API-Namen der Verbindung, die zum Abgleich der Daten verwendet wird. Auf der Registerkarte "Setup" des Datenmanagers finden Sie den Namen in Klammern neben dem abgeglichenen Objekt, aus dem Sie Daten extrahieren.



Sie können dann einen append-Knoten im Datenfluss verwenden, um die Opportunities aus Ihren Organisationen in Kalifornien und Arizona zusammenzuführen.

Anmerkung: Die Auszugstransformation ist nur verfügbar, wenn Sie den Abgleich aktiviert haben.

Informationen zu den Verbesserungen der Datenflussvalidierung

Wave validiert Ihre Datenflüsse jetzt, wenn Sie die Definitionsdateien hochladen. Zuvor wurde eine Validierung nur dann durchgeführt, wenn Sie den Abgleich aktiviert hatten. Ohne Abgleich haben Sie erst beim Ausführen des Datenflusses erfahren, dass dieser Fehler enthält. Zu spät!

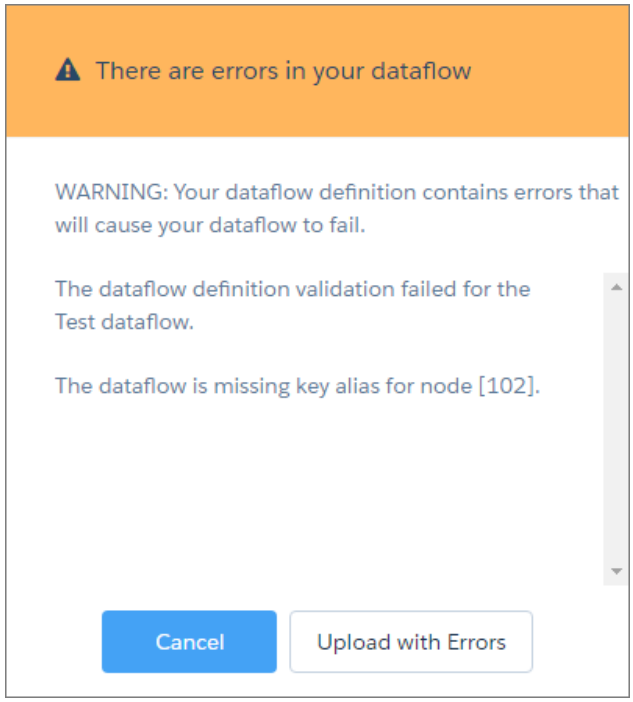
Wave validiert Folgendes, wenn Sie Ihren Datenfluss hochladen.

- Sind die Parameter in jedem Knoten gültig?
- Sind die Knotenverweise gültig? Sind beispielsweise doppelte Knotennamen oder Zirkelverweise vorhanden?
- Hat der Integrationsbenutzer Zugriff auf die extrahierten Objekte?

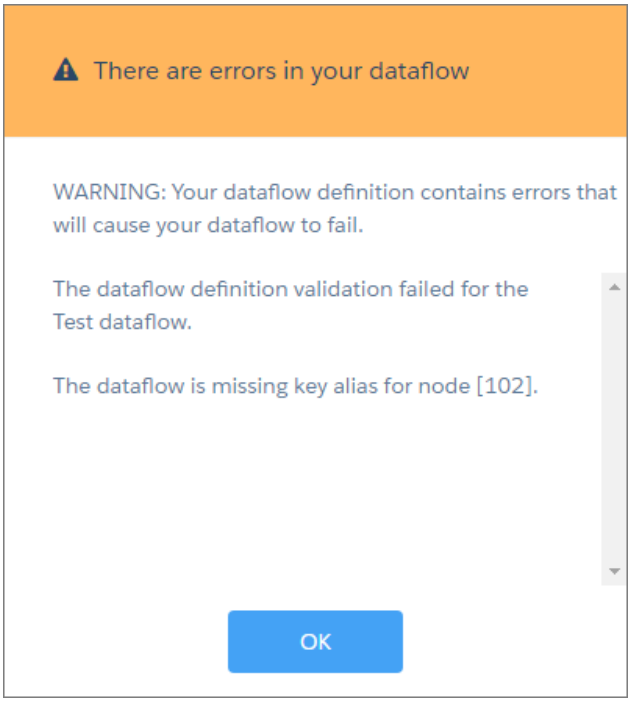
Wave benachrichtigt Sie, wenn Fehler gefunden werden, und schließt eine Beschreibung ein, um Ihnen beim Beheben der Fehler zu helfen. Wenn Sie den Abgleich nicht aktiviert haben, können Sie das Hochladen der Daten mit Fehlern fortsetzen. Wählen Sie diese Option, wenn Sie die Fehler im Datenfluss später beheben oder im Datenfluss-Editor prüfen möchten. In Wave können Sie einen Datenfluss nicht mit Fehlern hochladen, wenn Sie den Abgleich aktiviert haben.

Datenfluss-Fehlermeldung mit deaktiviertem Abgleich	Datenfluss-Fehlermeldung mit aktiviertem Abgleich

Datenfluss-Fehlermeldung mit deaktiviertem Abgleich



Datenfluss-Fehlermeldung mit aktiviertem Abgleich



Anmerkung: Wave benachrichtigt Sie beim ersten gefundenen Fehler und zeigt nur die Details dieses Fehlers an, sodass Ihr Datenfluss mehr Fehler enthalten kann.

Informationen zu Änderungen an Datenfluss-Obergrenzen

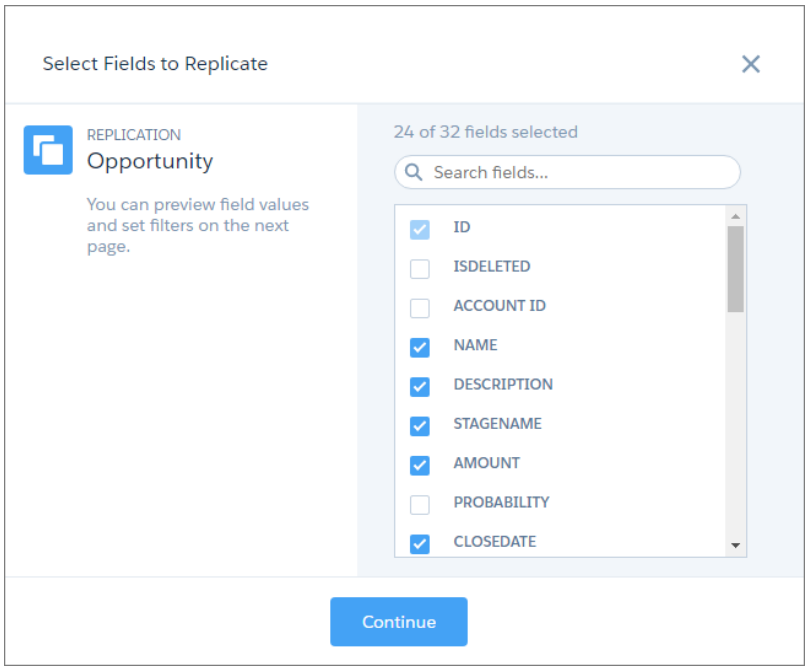
Die Datenfluss-Obergrenzen wurden aktualisiert, damit Sie Ihre Datenflüsse besser nutzen können.

- Wenn Sie den Abgleich aktiviert haben, können Sie jetzt bis zu 20 Datenflüsse erstellen.
- Datenflüsse, deren Ausführung weniger als 2 Minuten dauert, werden nicht auf die tägliche Obergrenze für ausgeführte Datenflüsse angerechnet.
- Abgleichaufträge werden nicht auf die tägliche Obergrenze für ausgeführte Datenflüsse angerechnet.

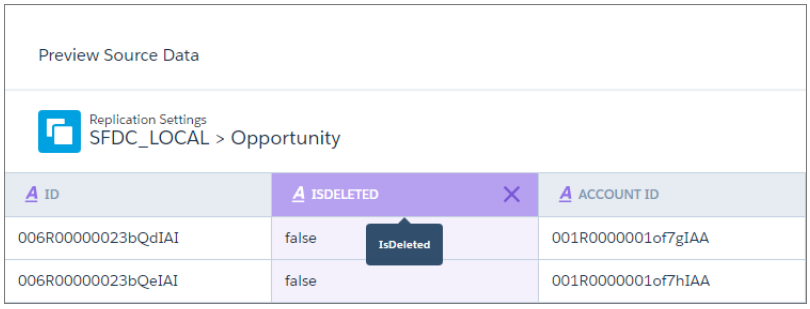
Einfaches Aktivieren neuer Felder für den Abgleich

Sie wissen, wie es läuft. Das Vertriebsteam Ihres Unternehmens möchte einige zusätzliche Opportunity-Felder in den Dashboards sehen. Sie haben den Abgleich in Ihrer Organisation aktiviert, Sie wissen also, dass Sie den Datenfluss aktualisieren müssen, um diese Felder zu aktivieren. Jetzt nicht mehr. Verwenden Sie die neue Feldauswahl, um Felder mit wenigen Klicks zu aktivieren. Sie benötigen keinen Datenfluss dazu.

Klicken Sie im Datenmanager auf der Registerkarte "Setup" auf das Salesforce-Objekt, für das Sie die Felder aktivieren möchten. Die Feldauswahl zeigt die für das Objekt verfügbaren Felder an.



Felder, die bereits für den Abgleich aktiviert sind, sind ausgewählt. Wählen Sie die gewünschten zusätzlichen Felder aus und klicken Sie auf **Weiter**. Zeigen Sie eine Vorschau der neuen Daten auf der nächsten Seite an.



Wenn Sie Ihre Meinung ändern, bewegen Sie den Mauszeiger über die Spaltenüberschrift eines Felds und klicken Sie zum Deaktivieren auf das X. Wenn Sie bereit sind, klicken Sie auf **Speichern** und die neuen Felder werden aktiviert.

Anmerkung: Sie können die Feldauswahl oder Vorschauseite nicht verwenden, um Felder zu deaktivieren, die in dem sfdcDigest-Knoten eines Objekts enthalten sind. Um sie zu deaktivieren, entfernen Sie diese Felder aus dem sfdcDigest-Knoten.

Neue Zutaten zum Aufwerten Ihrer Datensetrezepte

Datenset-Rezepte umfassen eine bunte Mischung aus Funktionen, damit Sie Ihre Daten noch besser nutzen können. Erstellen Sie Bucket-Datumsfelder, um Daten in beliebigen ausgewählten Zeiträumen zu analysieren. Extrahieren Sie Komponenten aus Daten, um einen Überblick über das gesamte Jahr anzuzeigen, oder zoomen Sie für eine sekundengenaue Ansicht. Extrahieren Sie Zahlen aus Dimensionsfeldern durch die Transformation von Dimensionen in Maßeinheiten und verwenden Sie sie in Berechnungen. Und wenn Sie mit allem fertig sind, bearbeiten Sie die Feldnamen und Bezeichnungen, damit Ihre Benutzer die Bedeutung Ihrer Daten erkennen können.

Bucket-Datumsfelder

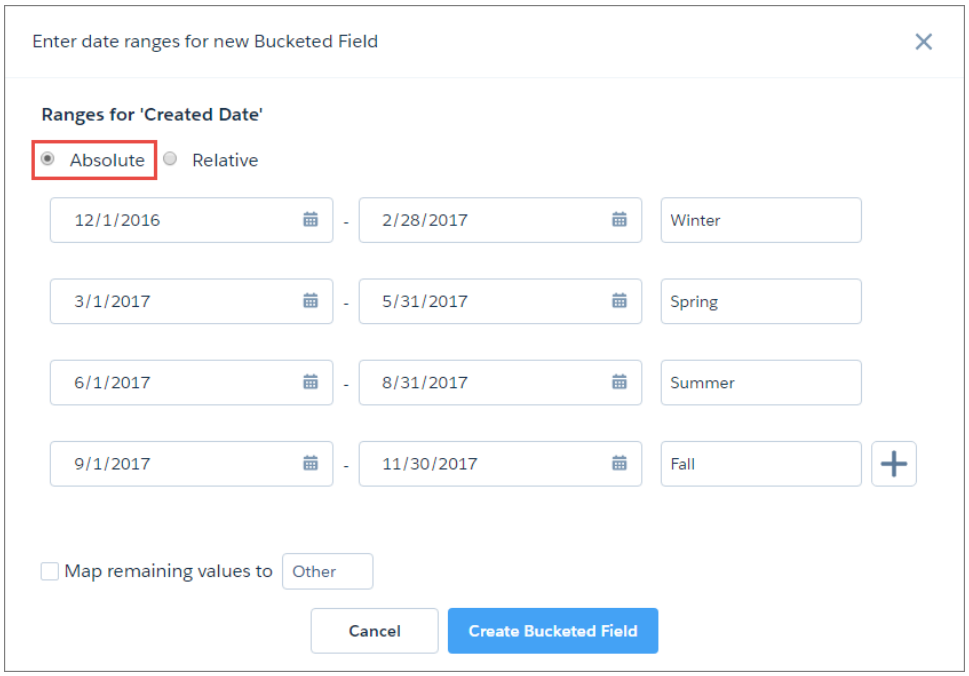
Mit Bucketing können Sie Werte basierend auf vorhandenen Werten in anderen Feldern erstellen. Zuvor war dies nur für Maßeinheiten und Dimensionen möglich. Jetzt kann diese Funktion auch für Datumsfelder ausgeführt werden.

In einer Linse oder einem Dashboard können Sie die Daten nach den normalen Zeiträumen wie Quartal oder Monat gruppieren. Was geschieht jedoch, wenn Sie Daten nach anderen Zeiträumen gruppieren möchten, beispielsweise nach Jahreszeit oder Trimester? Hier kommt das Bucketing von Datumswerten ins Spiel.

Angenommen, Ihr Unternehmen möchte Support-Kundenvorgänge nach Jahreszeit analysieren. Jetzt können Sie Ihr Datenset für Kundenvorgänge in einem Rezept zusammenstellen und ein Bucket-Feld für die Jahreszeit hinzufügen, in der die einzelnen Kundenvorgänge geöffnet wurden.

CREATED DATE	CREATED DATE DATEBUCKET
2017-03-20T08:06:18.000Z	Spring
2017-03-20T08:06:18.000Z	Spring
2017-03-20T08:06:18.000Z	Spring

Zum Erstellen eines Bucket-Datumsfelds klicken Sie auf die Spaltenüberschrift des Felds und dann auf "Bucket hinzufügen" ( ), um das Dialogfeld für Bucket-Felder zu öffnen. Standardmäßig ist der Modus "Absolut" eingestellt, in dem Sie einen Datumsbereich und den Namen der einzelnen Buckets eingeben können. In diesem Beispiel entspricht jeder Bucket einer Jahreszeit.

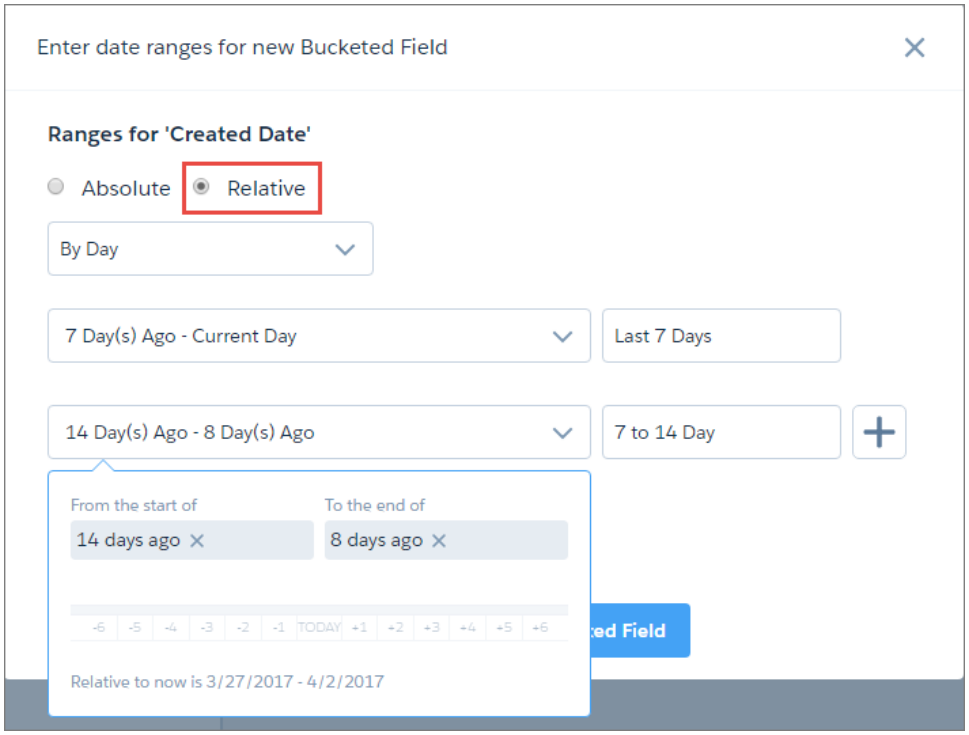


Wenn Sie fertig sind, wird das neue Feld neben dem Datumsfeld angezeigt, das Sie für das Bucketing verwenden.

Im Modus "Relativ" entspricht jeder Bucket einem Zeitraum, der sich auf das Ausführungsdatum des Rezepts bezieht. Sie können Bucket-Zeiträume auf der Grundlage von Tagen, Wochen, Monaten, Quartalen oder sogar Jahren erstellen. Beispielsweise können Sie ein Bucket-Feld für das Erstellungsdatum von Kundenvorgängen anlegen, um Kundenvorgänge nach ihrem Öffnungsdatum zu gruppieren. Das bedeutet viel Arbeit im Datenfluss, jedoch nicht in einem Rezept.

CREATED DATE	CREATED DATE DATEBUCKET
2017-03-20T08:06:18.000Z	Last 7 days
2017-03-20T08:06:18.000Z	Last 7 days
2017-03-20T08:06:18.000Z	Last 7 days

Wenn Sie ein Bucket-Feld für ein relatives Datum erstellen, geben Sie den Start und das Ende jedes Zeitraums an oder verwenden Sie die Schieberegler.

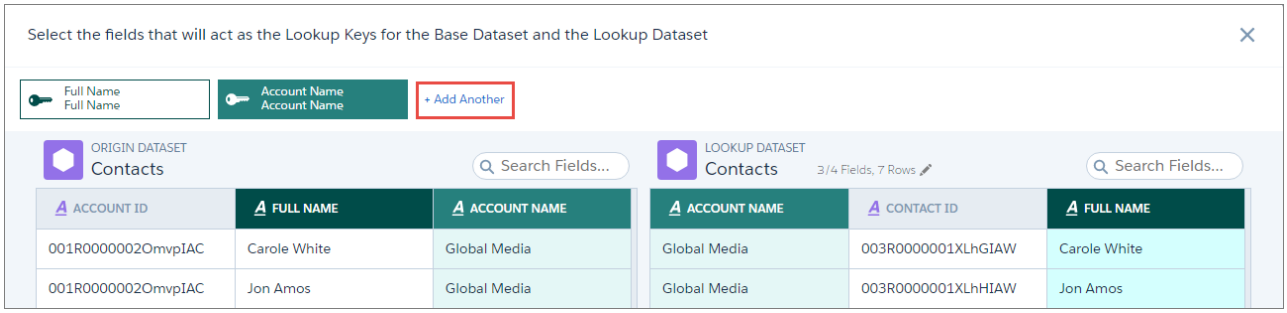


Wenn Sie fertig sind, wird das neue Feld wiederum neben dem Datumsfeld angezeigt, das Sie für das Bucketing verwenden.

Auffinden von perfekten Übereinstimmungen mit zusammengesetzten Schlüsselargumenten

Wenn Sie Daten zu einem Rezept hinzufügen, können Sie jetzt Zeilen anhand von bis zu fünf Nachschlageschlüssel-Paaren abgleichen. Stellen Sie sich beispielsweise vor, Sie möchten einem Rezept Kontaktinformationen für Leaddaten hinzufügen. Wenn Sie ausschließlich Namen für den Abgleich verwenden, kann dies zu doppelten Übereinstimmungen führen, falls Leads den gleichen Namen haben. Jetzt können Sie einen Abgleich anhand des Namens *und* des Unternehmens durchführen, um sicherzustellen, dass es sich um die richtigen Daten handelt.

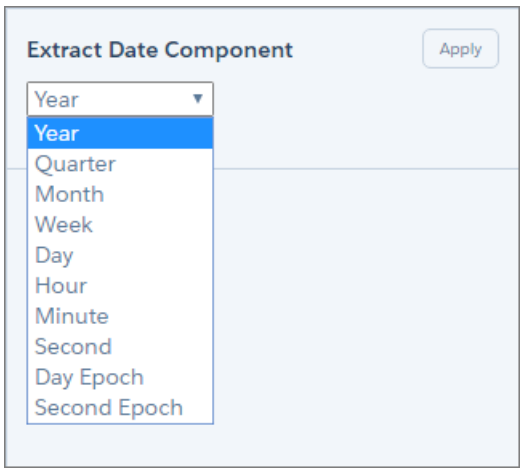
Um zusammengesetzte Schlüssel zu verwenden, klicken Sie auf die Schaltfläche "Daten hinzufügen" ( ) und wählen Sie das Nachschlagedatenset. Wave schlägt immer noch das erste Schlüsselpaar vor, wenn dies möglich ist. Jetzt steht Ihnen jedoch die zusätzliche Option **+ Ein weiteres hinzufügen** zur Verfügung. Klicken Sie darauf, um weitere Schlüssel hinzuzufügen.



Neue Transformationen und Änderungen

Die Abschneiden-Transformation, mit der Sie ein Feld mit Zeichen aus einem anderen Feld erstellen, wurde in "Untergeordnete Zeichenfolge" umbenannt, damit die Funktion besser widergespiegelt wird. Außerdem wurden die Transformationen "Datumskomponente extrahieren" und "Dimension in Maßeinheit konvertieren" hinzugefügt. Um diese Transformationen zu verwenden, klicken Sie auf die Spaltenüberschrift des Felds, das Sie umwandeln möchten, und dann auf die Schaltfläche "Vorschläge umwandeln" ( ).

Die Transformation "Datumskomponente extrahieren" erstellt ein Feld anhand einer Datums- oder Zeitkomponente aus einem Datumsfeld im Rezept.



Sie können beispielsweise die Stundenkomponente aus dem Erstellungszeitpunkt des Kundenvorgangs extrahieren, um die Kundenvorgangserstellung nach der Stunde des Tages zu analysieren.

CREATED DATE	CREATED DATE HOUR
2017-03-20T08:06:18.000Z	8
2017-03-20T08:06:18.000Z	8
2017-03-20T08:06:18.000Z	8

Die Transformation "Dimension in Maßeinheit konvertieren" extrahiert numerische Daten in einem Dimensionsfeld, um ein Maßeinheitsfeld zu erstellen.

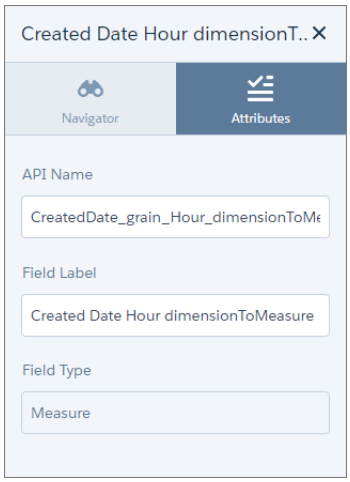
Konvertieren Sie numerische Daten, sodass sie in den Berechnungen von Rezepten, Datenflüssen, Linsen und Dashboards verwendet werden können. Angenommen, Sie haben die Stunden aus dem Erstellungszeitpunkt von Kundenvorgängen extrahiert, um Kennzahlen, wie die durchschnittliche oder früheste Uhrzeit für die Erstellung von Kundenvorgängen, zu analysieren. Der extrahierte Stundenwert befindet sich jedoch in einem Dimensionsfeld. Verwenden Sie die Transformation "Dimension in Maßeinheit konvertieren", damit der Wert für die statistische Analyse in Linsen und Dashboards verwendet werden kann.

CREATED DATE HOUR	CREATED DATE HOUR DIMEN...
23	23
23	23
23	23

Ändern von API-Feldnamen und Bezeichnungen

Jetzt können Sie den API-Namen und die Bezeichnung neuer Felder, die Sie in einem Rezept erstellen, sowie die Bezeichnungen vorhandener Felder bearbeiten. Wenn Sie Felder erstellen, beispielsweise beim Bucketing oder bei Transformationen, legt Wave den Feldnamen anhand des Quellfelds und der Aktion fest. Bezeichnungen wie `CreatedDate_grain_Hour_dimensionToMeasure"CloseDate_delimitedSplit_1` sind jedoch nicht besonders hilfreich. Sie können diese generierten Namen bearbeiten, damit sie für Personen, die das Datenset erkunden, aussagekräftiger sind.

Um einen Feldnamen oder eine Bezeichnung zu ändern, klicken Sie auf die Spaltenüberschrift des Felds und dann auf die Schaltfläche "Felder navigieren" ( ). Klicken Sie auf die Registerkarte "Attribute", um den API-Namen und die Feldbezeichnung zu ändern.



Anmerkung: Sie können den API-Namen nur für Felder bearbeiten, die Sie dem Rezept neu hinzugefügt haben. API-Namen von vorhandenen Feldern können nicht bearbeitet werden.

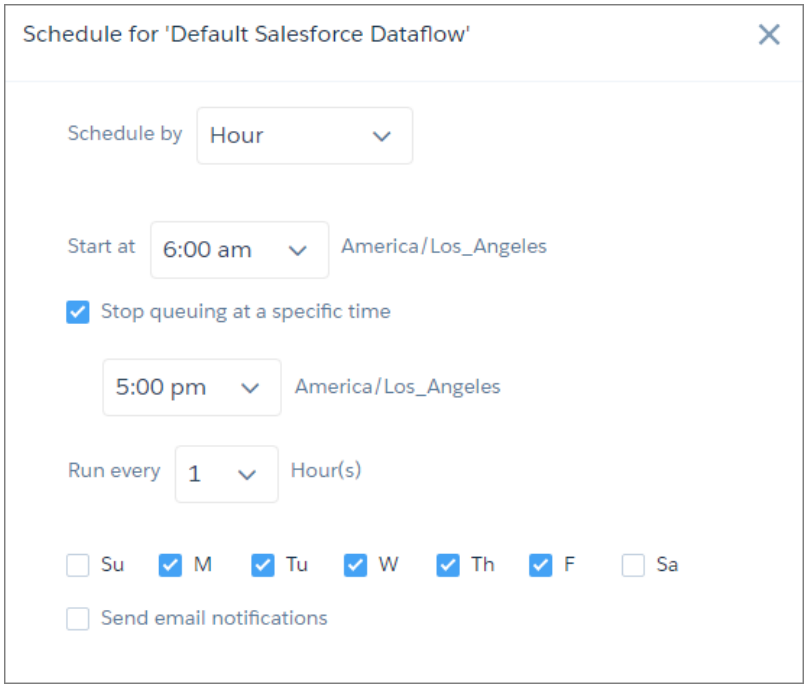
Mit der flexiblen Planungsfunktion läuft alles nach Plan

Wenn abhängige Abgleiche, Rezepte und Datenflüsse nach unterschiedlichen Zeitplänen ausgeführt werden, ist die zeitliche Abstimmung wichtiger denn je. Mit der neuen, flexiblen Planungsfunktion erhalten Sie präzisere Kontrolle über den Zeitpunkt und die Häufigkeit der Ausführung Ihrer Datenaufträge sowie über die Art der Benachrichtigung.

Sie können Datenaufträge nicht mehr nur mithilfe von Stundenangaben oder einmal pro Tag planen. Jetzt können Sie auch Stunden, Wochen oder Monate, bestimmte Wochentage oder auf einen Monat bezogene Datumswerte festlegen. Die neue Planungsfunktion ist überall dort verfügbar, wo Abgleichspläne bearbeitet, Datensets nach Rezepten erstellt oder Datenflüsse geplant werden.

Planen nach Stunde

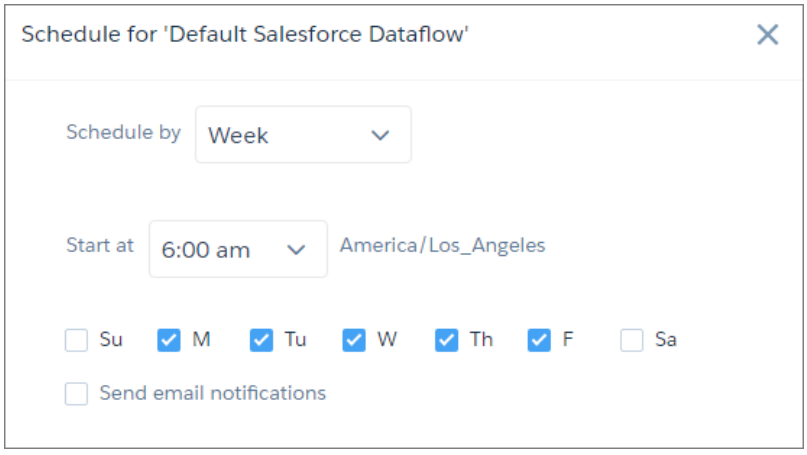
Wählen Sie diese Option, um den Datenauftrag in festgelegten stündlichen Intervallen auszuführen. Sie können die Uhrzeit für den Beginn des Auftrags an jedem Tag und auch die Tage angeben.



Wählen Sie **Aufnahme in Warteschlange zu einem bestimmten Zeitpunkt beenden**, damit ein Datenauftrag bis zu einer bestimmten Uhrzeit jeden Tag ausgeführt wird. Beispielsweise können Sie festlegen, dass ein Auftrag jede Stunde von 6:00 bis 17:00 Uhr ausgeführt wird, also nur während der Geschäftszeiten. Warum muss ein Auftrag ausgeführt werden, wenn niemand die Daten benötigt?

Planen nach Woche

Wählen Sie diese Option, um den Datenauftrag an einem oder mehreren bestimmten Tag(en) pro Woche auszuführen.

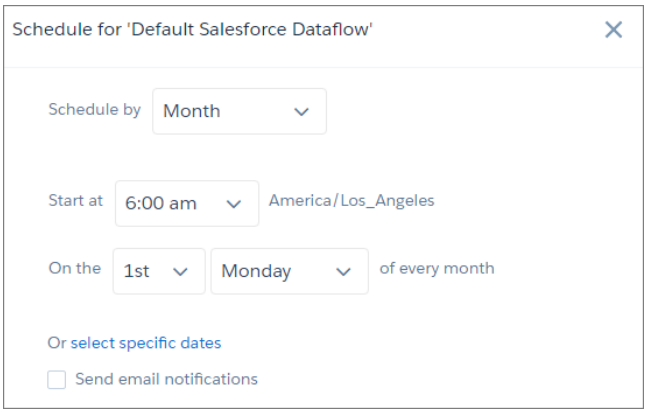


Planen nach Monat

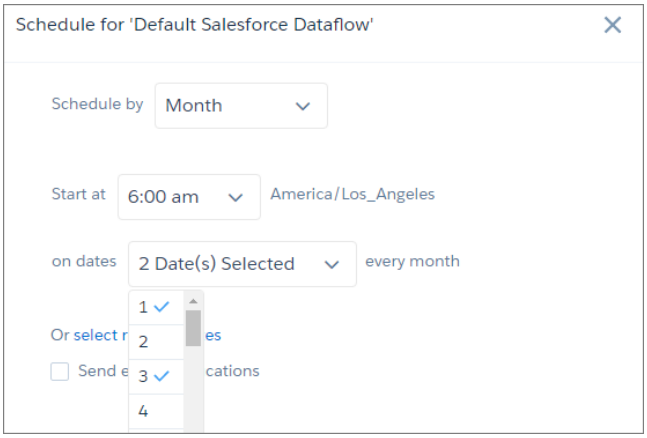
Wählen Sie diese Option, um den Datenauftrag an einem oder mehreren bestimmten Tag(en) pro Monat auszuführen. Standardmäßig können Sie die Ausführung des Auftrags an einem relativen Tag pro Monat planen, beispielsweise am ersten Montag. Wenn Sie den

Auftrag an einem oder mehreren bestimmten Daten ausführen möchten, klicken Sie auf **Bestimmte Daten auswählen** und wählen Sie in der Liste aus.

Relative Daten auswählen

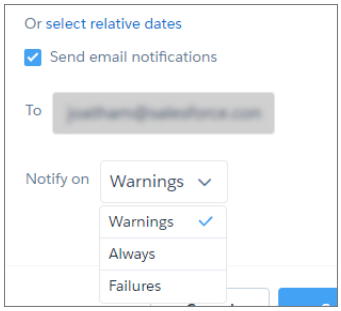


Bestimmte Daten auswählen



Mit Datenfluss-Benachrichtigungen auf dem Laufenden bleiben

Bei der Planung eines Datenflusses besteht auch die Möglichkeit, den Ersteller des Datenflusses per E-Mail zu benachrichtigen, sobald der Datenfluss ausgeführt wird. Eine Benachrichtigung kann bei jeder Ausführung des Datenflusses gesendet werden, nur bei Warnhinweisen oder nur beim Fehlschlagen des Datenflusses.

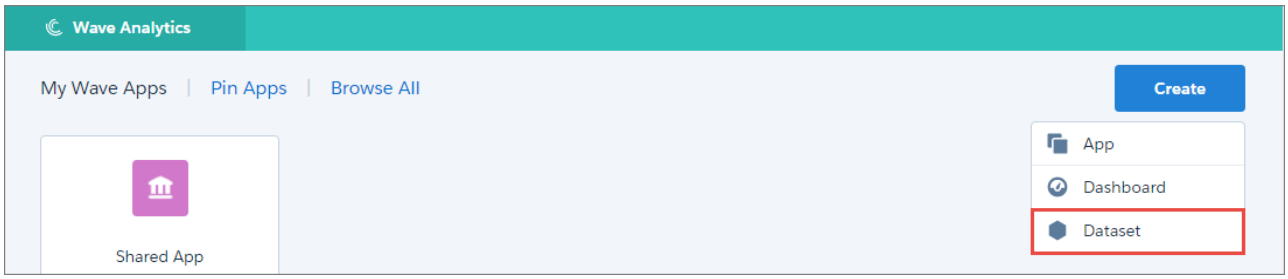


Anmerkung: E-Mail-Benachrichtigungen sind nur für Datenflüsse verfügbar.

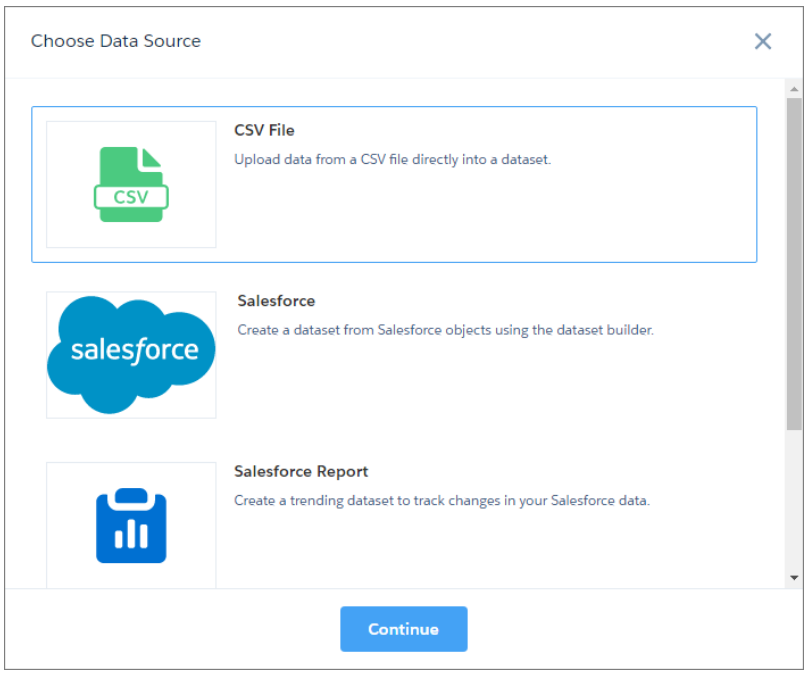
Übersichtlicheres Erstellen von Datensets

Wir haben aufgeräumt und das Verfahren zum Erstellen von Datensets optimiert, damit Sie schneller erhalten, was Sie am meisten interessiert: Datensets.

Klicken Sie wie gewohnt auf der Wave-Startseite auf **Erstellen** und wählen Sie **Datenset**.



Jetzt werden all Ihre Datenset-Erstellungsoptionen in einer klaren, einfachen Liste angezeigt.



Wählen Sie Ihre Datenquelle aus, klicken Sie auf **Weiter** und schon kann es losgehen.

Verwenden von Salesforce-Freigabeeinstellungen in Wave

Mit der Freigabeübergabe wird eine Verbindung zwischen Ihrem Salesforce-Sicherheitsmodell und Wave geschaffen. Für unterstützte Objekte sind Freigaben statt Sicherheitsprädikate möglich.

Als Salesforce-Administrator haben Sie sich wahrscheinlich intensiv mit dem Thema Sicherheit befasst und Freigaberegeln eingerichtet, damit Benutzer auf die für ihre Benutzerrolle relevanten Daten zugreifen können. Die Einrichtung eines funktionierenden Sicherheitsmodells für Ihre Organisation ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Ihr Unternehmen hat viel Geld und Mühe investiert, um auf ein zuverlässiges System vertrauen zu können. Aber was ist mit Wave Analytics?

Wave Analytics verfügt über eine eigene Sicherheitslösung auf Zeilenebene – Sicherheitsprädikate. Sie funktionieren hervorragend. Wave-Administratoren müssen jedoch darauf achten, dass die Salesforce-Sicherheitseinstellungen sorgfältig abgeglichen werden. Aber wer möchte schon gern doppelte Sicherheitsvorkehrungen treffen müssen?

Für unterstützte Objekte müssen Wave-Administratoren ab sofort nicht mehr auf Sicherheitsprädikate vertrauen, um in Salesforce Sicherheitseinstellungen auf Zeilenebene zu replizieren. In Wave kann nun die Funktion "Freigabeübergabe" genutzt und angegeben werden, welche Objekte beim Erstellen von Datensets im Rahmen von Lastextraktions- und Umwandlungsvorgängen verwendet werden

sollen. Ihre Salesforce-Freigabeeinstellungen werden in Wave eingehalten und es ist nicht erforderlich, zwei unterschiedliche Sicherheitsmodelle zu verwalten.

Eignet sich die Freigabe für meine Wave-Organisation?

Wie bei allen neuen Funktionen empfehlen wir Ihnen, die Freigabeübergabe zunächst umfassend in einer Sandbox-Umgebung zu testen, bevor Sie die Funktion in Ihre Produktionsumgebung übernehmen. Testen Sie die Funktionsweise anhand des Sicherheitsmodells, von Daten und Kundenvorgängen Ihrer Organisation. Bei besonders komplexen Sicherheitsmodellen, in denen Benutzer auf eine große Anzahl an Datenzeilen zugreifen können, kann die Systemleistung beeinträchtigt werden. Daher sollten Sie unbedingt Ihre spezifischen Anwendungsfälle testen, um zu prüfen, ob die Freigabeübergabe für Ihre Organisation infrage kommt.

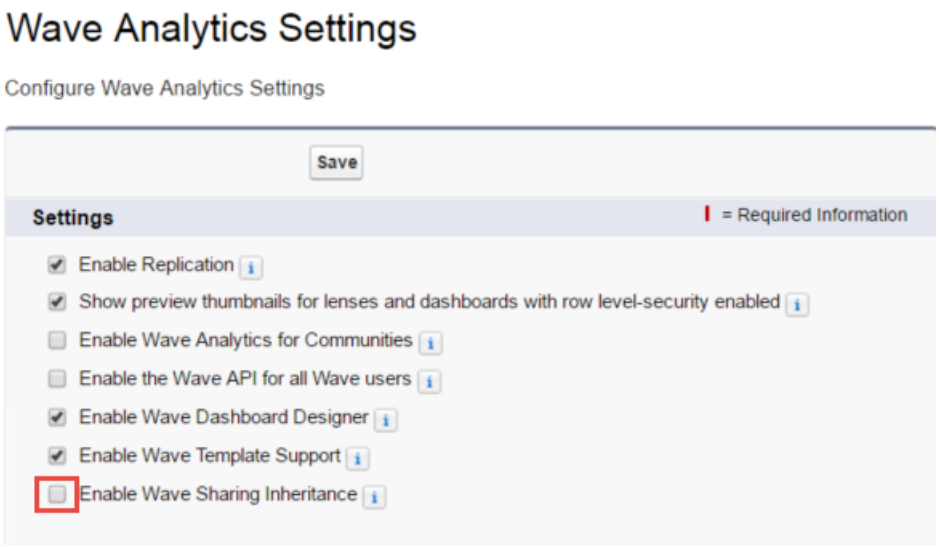
In dieser ersten Stufe der geplanten mehrstufigen Einführung der Freigabe für Wave werden zunächst fünf besonders häufig verwendete Objekte unterstützt: Accounts, Opportunities, Aufträge, Kundenvorgänge und benutzerdefinierte Objekte. Bei anderen Objekten wie Kampagnen, Ideen, Websites usw. müssen zunächst noch Sicherheitsprädikate verwendet werden.

Die Freigabe wird nicht automatisch für alle Datensets angewendet. Sie wird auch nicht standardmäßig auf neue Datensets angewendet. Die Freigabefunktion muss für jedes Datenset manuell angewendet werden. Wenn ein bestehendes Datenset ein Sicherheitsprädikat aufweist, wird dieses durch die Freigabe nicht überschrieben. Ein Datenset kann entweder eine Freigabe oder ein Sicherheitsprädikat aufweisen – nicht beides.

Erste Schritte

So aktivieren Sie die Freigabe in Wave:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Analytics` ein und wählen Sie dann unter "Analytics" die Option **Einstellungen** aus.
2. Wählen Sie **Wave-Freigabeübernahme aktivieren** aus und klicken Sie auf **Speichern**.



3. Für jedes Datenset, das eine Freigabe übernehmen soll, geben Sie das Quellobjekt an, von dem die Freigabe stammt. Dafür gibt es drei Möglichkeiten.

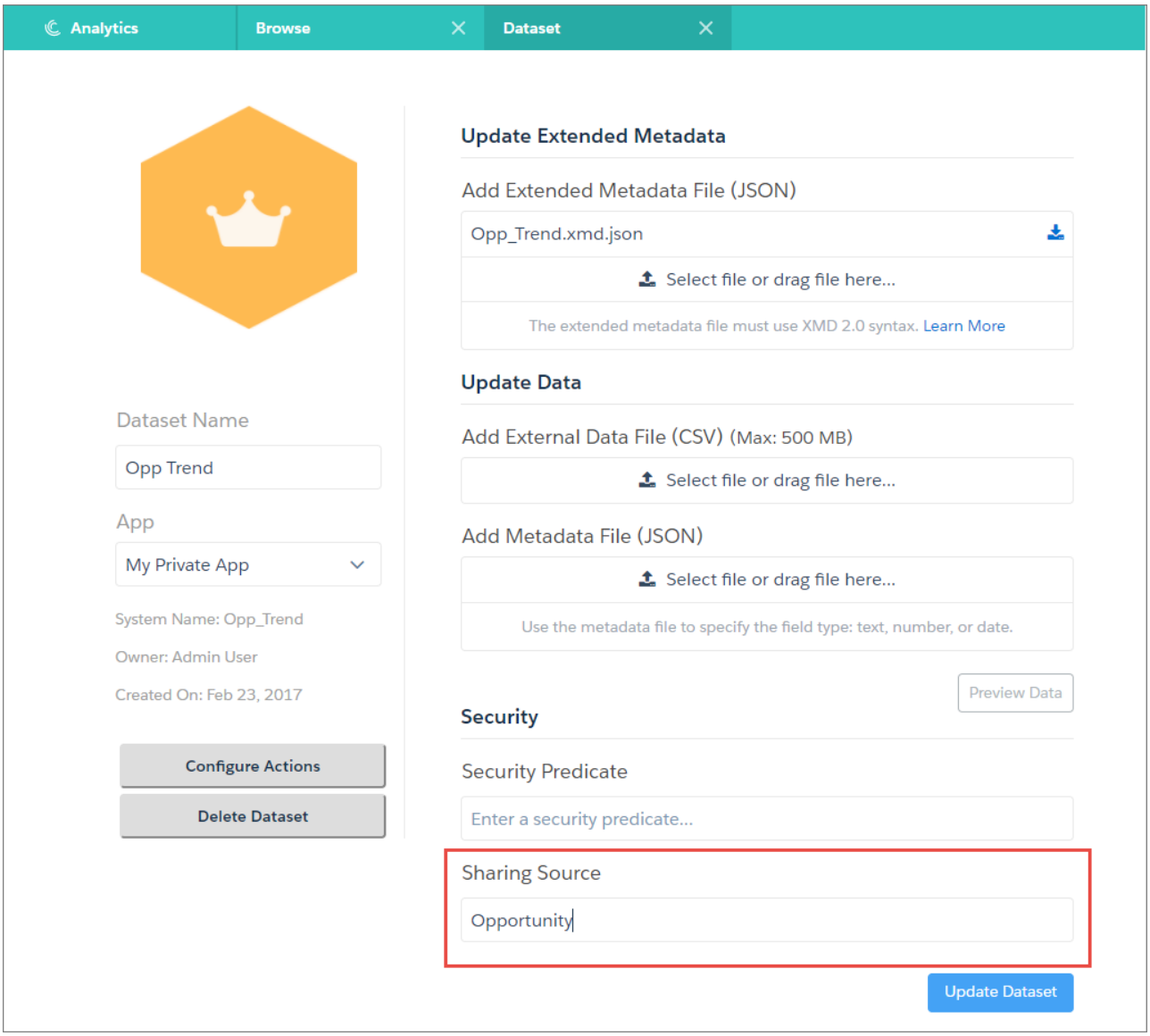
   Über den Datenfluss (nur bei Erstellung neuer Datensets)
   Fügen Sie den Parameter "`rowLevelSharingSource`" den Knotenparametern "`sfdcRegister`" für das Datenset hinzu.

Der Parameter `rowLevelSharingSource` nutzt eine Zeichenfolge, bei der es sich um den API-Namen für das Objekt handeln sollte, von dem die Freigabe übernommen wird. Im vorliegenden Beispiel wird mit dem Parameter angegeben, dass die Salesforce-Freigaberegeln für das Opportunity-Objekt übernommen werden sollen.

```
"Register_Opportunity":{
          "action":"register",
          "parameters":{
          "label":"Opportunity with Security",
          "name":"Opportunity_with_Security",
          "rowLevelSharingSource":"Opportunity"
          },
          "sources":[
          "Extract_Opportunity"
          ]
          }
```

Über die Datenset-Bearbeitungsseite (für vorhandene Datensets)

Bearbeiten Sie das Datenset und geben Sie den API-Namen für das Objekt im Feld **Freigabequelle** an.



Hilfe zur Bearbeitung eines Datensets erhalten Sie unter Bearbeiten eines Datensets.

Anmerkung: Beachten Sie Folgendes beim Hinzufügen einer Freigabequelle über die Datenset-Bearbeitungsseite.

- Die Freigabeübernahme wird nicht für Datensets unterstützt, die aus CSV-Dateien erstellt wurden. Die Angabe einer Freigabequelle führt zu einem Fehler.
- Geben Sie nicht ein Sicherheitsprädikat *und* eine Freigabequelle an. Dies führt zu einem Fehler.
- Die Angabe eines falschen Namens oder eines nicht unterstützten Objekts führt zu einem Fehler. Account, Opportunity, Auftrag, Kundenvorgang und benutzerdefinierte Objekte werden unterstützt.

Über die REST-API (für vorhandene Datensets)

Die Eigenschaft `sharingSource` am Endpunkt `/wave/datasets/${datasetId}/versions/${versionId}` gibt das Objekt an, von dem die Freigaberegeln für diese Datenset-Version übergeben werden.

Wave: Aktionsmenü-Anpassung, mehr Bindungen und Einbetten in Communities

Das Hinzufügen von Salesforce-Aktionsmenüs zu Dashboard-Tabellen oder Diagrammlegenden ist jetzt ein Kinderspiel. Verwenden Sie mehr Bindungen, beispielsweise zum Einrichten dynamischer Anfangsauswahlen. Die neueste Möglichkeit zum Einbetten von Dashboards sind Vorlagen im Community-Generator.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren von umsetzbaren Statistiken mit Klicks statt Code

Durch Aktionen können Benutzer direkt in Wave auf Statistiken reagieren. Sie müssen die erweiterte Metadatendatei (XMD) nicht mehr bearbeiten, um standardmäßige und benutzerdefinierte Salesforce-Aktionen in Wave-Dashboards und -Linsen anzuzeigen. Sie können sie jetzt mit wenigen Klicks schnell und einfach einrichten.

Definieren von vielseitigeren Widget-Interaktionen mit verbesserter Unterstützung für Bindungen

Legen Sie die Anfangsauswahl eines Schritts dynamisch basierend auf einer Bindung fest. Verwenden Sie Bindungen, um benutzerdefinierte Titel für Diagramm-, Datums-, Link-, Listen-, Zahlen- und Bereichs-Widgets zu generieren. Für eine kompliziertere Logik können Sie Bindungen auch schachteln.

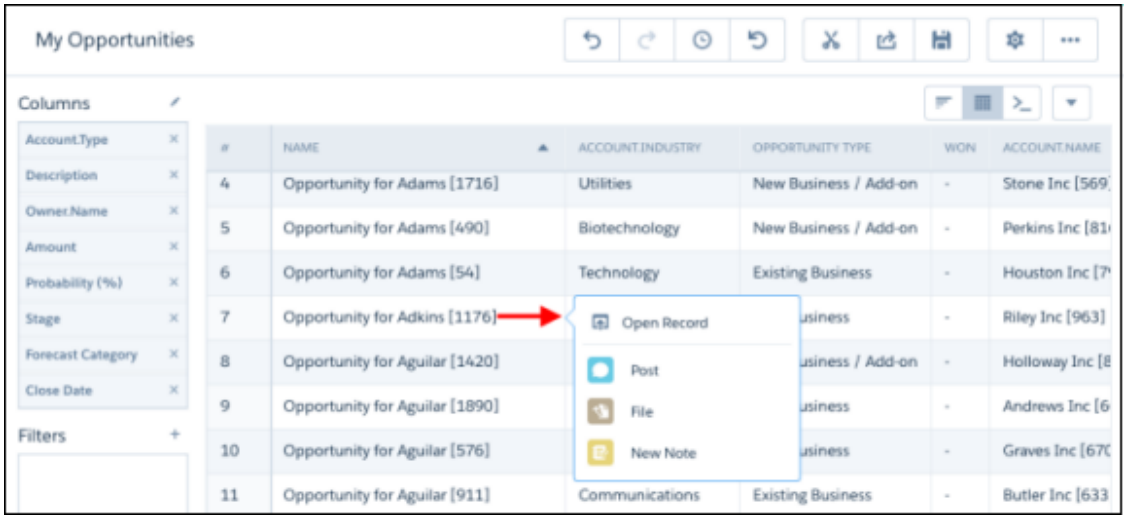
Einbetten von Wave-Dashboards in Communities auf einfache Art mit dem Community-Generator

Verwenden Sie die Vorlage "Kundendienst (Napili)", um Wave-Dashboards mithilfe der neuen Wave-Komponente im Community-Generator hinzuzufügen. Um Wave in Communities zu integrieren, mussten Sie zuvor Visualforce-Seiten erstellen und Registerkarten zu Ihrer Community hinzufügen. Jetzt können Sie in Communities durch Zeigen und Klicken auf Wave zugreifen.

Aktivieren von umsetzbaren Statistiken mit Klicks statt Code

Durch Aktionen können Benutzer direkt in Wave auf Statistiken reagieren. Sie müssen die erweiterte Metadatendatei (XMD) nicht mehr bearbeiten, um standardmäßige und benutzerdefinierte Salesforce-Aktionen in Wave-Dashboards und -Linsen anzuzeigen. Sie können sie jetzt mit wenigen Klicks schnell und einfach einrichten.

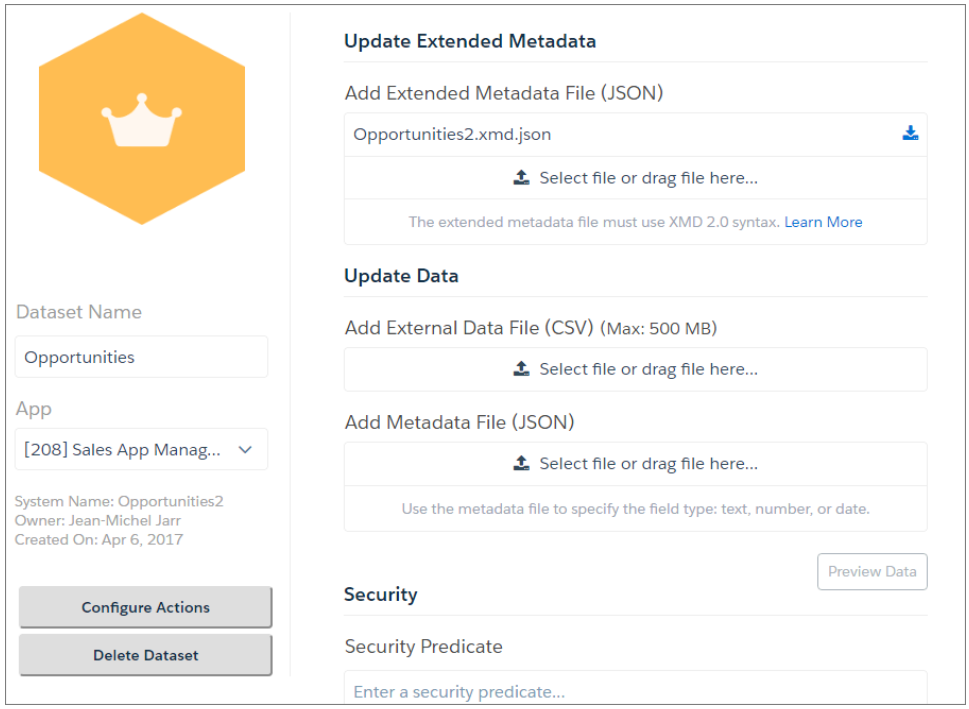
Fügen Sie ein Aktionsmenü einem beliebigen Datenset-Feld (außer einer Maßeinheit) hinzu. Aktionsmenüs ermöglichen es Benutzern, URLs oder Salesforce-Datensätze zu öffnen oder Salesforce-Aktionen, beispielsweise zum Erstellen von Accounts, durchzuführen. Diese Aktionen werden in Wave-Diagrammlegenden und Tabellenzellen angezeigt.



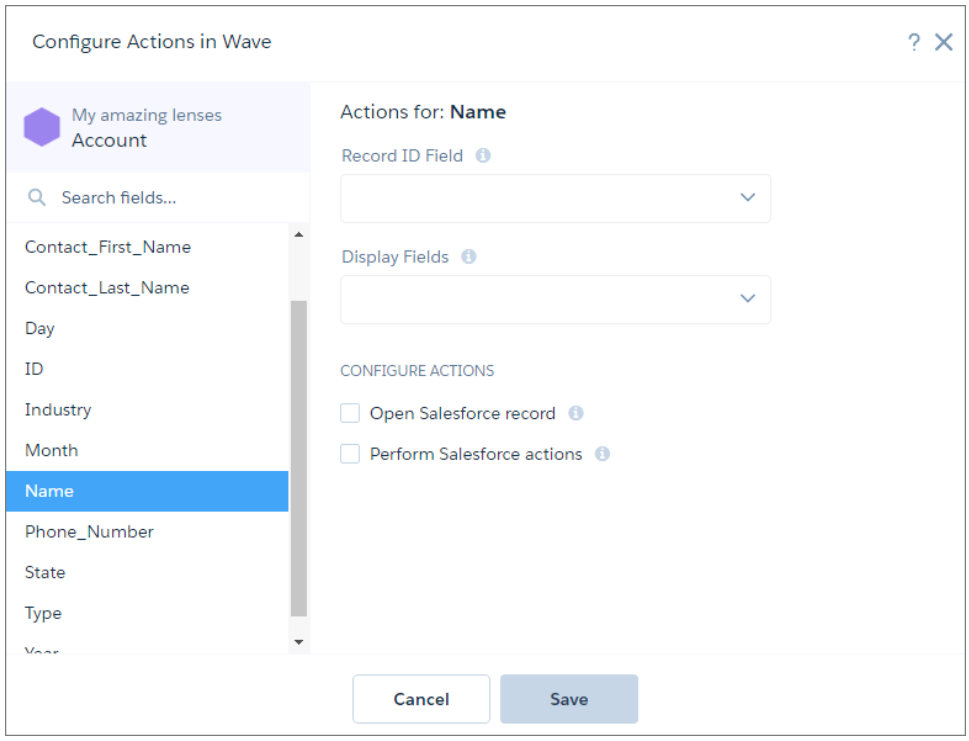
Aktionen werden in Wave-Diagrammlegenden und Tabellenzellen angezeigt. Wenn Sie beispielsweise eine Aktion für das Feld "Opportunity-Name" einrichten, kann ein Benutzer auf einen Opportunity-Namen in einer Wave-Tabelle klicken, um die Aktion für einen Datensatz in Salesforce durchzuführen.

Führen Sie diese Schritte aus, um Aktionen in Wave einzurichten.

1. Wählen Sie in der Dropdown-Liste des Datensets **Bearbeiten** aus.



2. Klicken Sie auf **Aktionen konfigurieren**.
3. Wählen Sie im linken Bereich des Bildschirms "Aktionen in Wave konfigurieren" die Dimension (ein qualitatives Datenset-Feld) aus, in der das Aktionsmenü angezeigt werden soll.



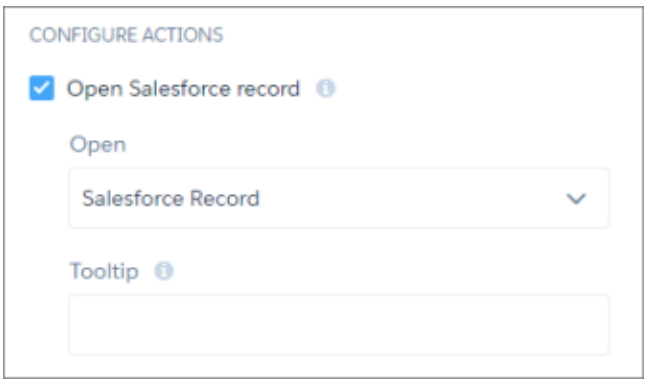
4. Wählen Sie im Feld "Datensatz-ID" das Datenset-Feld mit der Datensatz-ID des Objekts, für das Sie die Aktion durchführen möchten.

   Wenn das Datenset beispielsweise die Felder "Opportunity-ID" und "Account-ID" enthält, wählen Sie "Account-ID" aus, um Aktionen für Accountdatensätze auszuführen. Wave verwendet die ID, um das Objekt und den Datensatz in Salesforce zu identifizieren, für das bzw. den die Aktion ausgeführt werden soll.

5. Wählen Sie für "Felder anzeigen", welche Datenset-Felder Benutzern angezeigt werden sollen, um ihnen bei der Auswahl des richtigen Datensatzes zu helfen. Wenn ein Benutzer die Aktion in Wave aufruft, kann die Aktion auf mehrere Salesforce-Datensätze angewendet werden, sodass der Benutzer einen Datensatz auswählen muss. Durch Angeben der Datenset-Felder werden die Auswahlmöglichkeiten eingeschränkt.

   Wenn Sie beispielsweise Aktionen für Opportunity-Datensätze aktivieren, können Sie den Opportunity-Namen, den Accountnamen und den Namen des Opportunity-Inhabers anzeigen, um Benutzern zu helfen, die richtige Opportunity auszuwählen.

6. Damit Benutzer einen Salesforce-Datensatz oder URL öffnen können, aktivieren Sie **Salesforce-Datensatz öffnen**, wählen Sie die Aktion im Feld "Öffnen" und geben Sie eine QuickInfo ein. Benutzer sehen die QuickInfo, wenn sie den Mauszeiger über die Aktion bewegen. Wählen Sie eine der folgenden Aktionen aus.

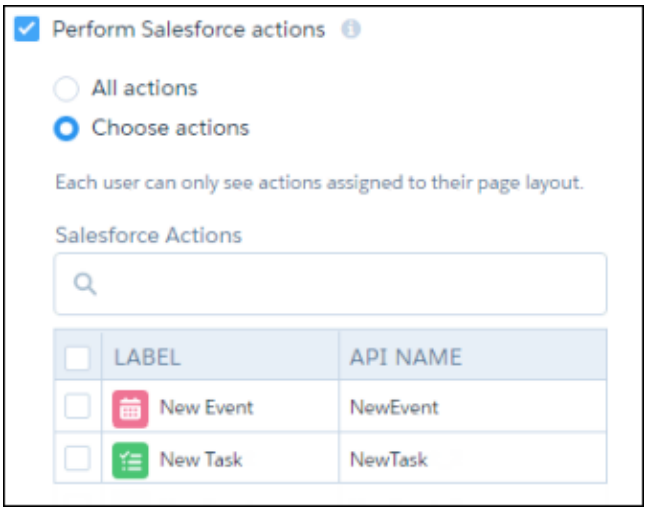


Aktion	Beschreibung
Salesforce-Datensatz	Öffnet den Salesforce-Datensatz. Wave sucht nach dem Datensatz in der gleichen Organisation, in der das Programm ausgeführt wird.
Salesforce-Datensatz (mehrere Organisationen)	Öffnet einen Salesforce-Datensatz in einer anderen Organisation. Wählen Sie diese Option, wenn das Datenset Datensätze aus mehreren Organisationen enthält. Wählen Sie im Organisations-ID-Feld das Datenset-Feld, das die Organisations-ID enthält. Damit Wave eine Verbindung zu den einzelnen Organisationen herstellen kann, wählen Sie **Organisationen verwalten** und geben Sie den URL für jede Organisation an.

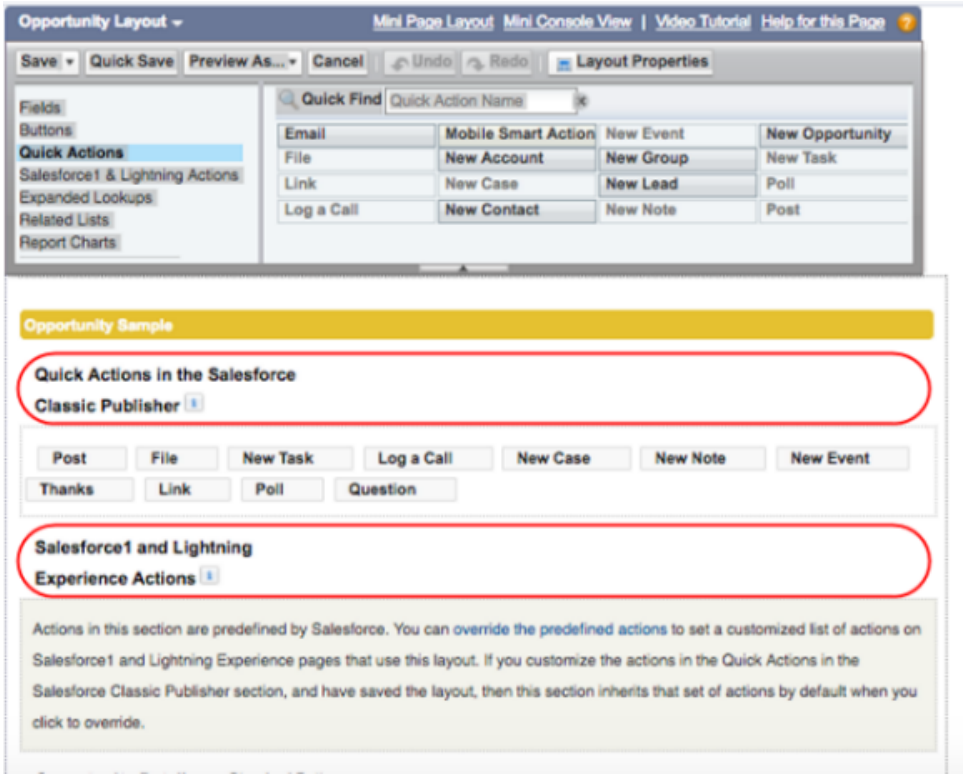
URL	Öffnet einen URL.
	Verwenden Sie die folgende Syntax, um ein Datenset-Feld als Parameter im URL zu übergeben:
	`{{row.<dataset_field_dev_name>}}`
	Beispiel:
	`http://www.google.com?q={{row.AccountName}}`
	Wenn Sie den URL nicht angeben, verwendet Wave den URL der Organisation. Sie können beispielsweise den folgenden Parameter angeben, um den Account-Datensatz in Salesforce zu öffnen:
	`/{{row.AccountId}}`
	Wave ruft die Account-ID des Felds "AccountId" im Datenset-Datensatz ab.

7. Damit Benutzer Aktionen für einen Salesforce-Datensatz ausführen können, aktivieren Sie **Salesforce-Aktionen ausführen** und wählen Sie dann die Aktionen aus. Die Liste der Aktionen variiert abhängig von dem im Datensatz-ID-Feld angegebenen Objekt.

Option	Beschreibung
Alle Aktionen	Fügt alle Aktionen hinzu, die im Seitenlayout für dieses Objekt definiert sind, einschließlich neuer Aktionen, die später erstellt wurden.
Aktionen auswählen	Treffen Sie eine Auswahl aus der Liste der aktuell verfügbaren Aktionen. Anmerkung: Die Liste enthält einen übergeordneten Satz aller Aktionen, die in allen Seitenlayouts für das Salesforce-Objekt definiert sind.



Anmerkung: Ein Wave-Benutzer sieht nur die Aktionen, die Sie auswählen und die dem Seitenlayout des Benutzers zugewiesen sind. Wenn die vordefinierten Aktionen auf Salesforce1- und Lightning Experience-Seiten überschrieben werden, zeigt Wave nur die Aktionen an, die sowohl den Schnellaktionen in Salesforce Classic-Publisher als auch den Abschnitten für Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen des Seitenlayouts hinzugefügt wurden.



8. Klicken Sie auf **Speichern**.

Definieren von vielseitigeren Widget-Interaktionen mit verbesserter Unterstützung für Bindungen

Legen Sie die Anfangsauswahl eines Schritts dynamisch basierend auf einer Bindung fest. Verwenden Sie Bindungen, um benutzerdefinierte Titel für Diagramm-, Datums-, Link-, Listen-, Zahlen- und Bereichs-Widgets zu generieren. Für eine kompliziertere Logik können Sie Bindungen auch schachteln.

Steuern der Anfangsauswahl eines Dashboards mit gebundenen Auswahlen

Mithilfe einer Ergebnisbindung können Sie die anfängliche Filterauswahl für einen Schritt des Typs `staticflex`, `saql` oder `soql` dynamisch festlegen. Um beispielsweise das Dashboard auf das Land des angemeldeten Benutzers zu fokussieren, konfigurieren Sie das Listen-Widget so, dass das Land beim ersten Öffnen des Dashboards ausgewählt ist.

Um dieses Verhalten zu ermöglichen, erstellen Sie zunächst einen Schritt, der das Land des angemeldeten Benutzers aus dem Salesforce-Benutzerobjekt abruft.

```
"UserData": {
    "groups": [],
    "numbers": [],
    "query": "SELECT Username, Country, FirstName, LastLoginDate
              FROM User WHERE Name = '!{user.name}'",
    "selectMode": "single",
    "strings": [
        "Username",
        "Country",
        "FirstName",
        "LastLoginDate"
    ],
    "type": "soql"
}
```

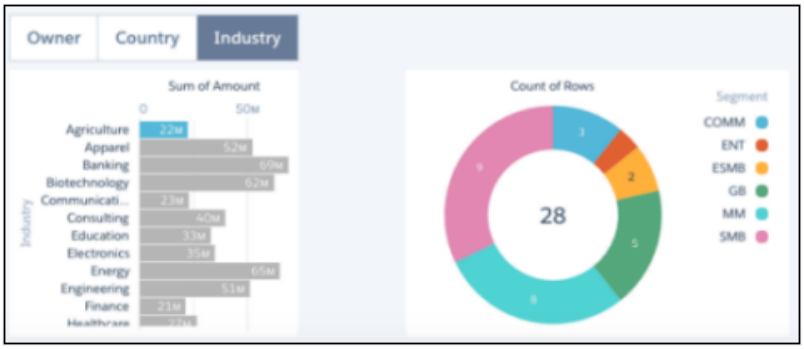
Binden Sie als Nächstes die Anfangsauswahl im Schritt des Listen-Widgets an das Land des angemeldeten Benutzers.

```
"Billing_Country_2": {
    "groups": [],
    "isFacet": true,
    "label": "Billing Country",
```

```
    "numbers": [],
    "query": "q = load \"Opp_Icons\";\n
              q = group q by 'Billing_Country';\n
             q = foreach q generate 'Billing_Country' as 'Billing_Country', sum('Amount')
 as 'sum_Amount';\n
              q = order q by 'sum_Amount' desc;",
    "selectMode": "multi",
    "start": "{{cell(UserData.result, 0, \"Country\").asObject() }}",
    "strings": [],
    "type": "saql",
    "useGlobal": true
}
```

Verwenden von geschachtelten Bindungen zum Anzeigen von Ergebnissen auf Basis abhängiger Widgets

Schachteln Sie Bindungen, um tiefergehende Abhängigkeiten zwischen Widgets zu erstellen. Das folgende Kreisdiagramm zeigt beispielsweise die Anzahl der Opportunities für jedes Segment an. Die Ergebnisse werden basierend auf der ausgewählten Gruppierung im Umschalter-Widget und dem ausgewählten Wert in dieser Gruppierung im horizontalen Balkendiagramm gefiltert.



Damit das Kreisdiagramm anhand des Werts der ausgewählten Gruppierung filtern kann, enthält die Schrittabfrage eine geschachtelte Bindung.

```
q = load \"Opportunities1\";\n
q = filter q by {{column(RevenueDynamicGrouping.selection,
                  column(StaticGroupingNames.selection,
                  [\"value\"])).asEquality(
                      cell(StaticGroupingNames.selection,
                      0,
                      \"value\"))
                }};\n
q = group q by 'Segment';\n
q = foreach q generate 'Segment' as 'Segment', count() as 'count';\n
q = order q by 'Segment' asc;\nq = limit q 200;
```

Konvertieren von Bindungsergebnissen in ein Array

Wenn für eine Bindungsfunktion ein Array als Eingabe benötigt wird, verwenden Sie die toArray-Bindungsfunktion zur Datenbearbeitung. Nutzen Sie diese Funktion beispielsweise, um das skalare Ergebnis einer Zellenfunktion in ein Array zu konvertieren, das für Maßeinheiten, Gruppen und Auftragsklauseln in kompakter Form erforderlich ist.

Die toArray-Funktion verwendet die folgende Syntax:

```
toArray (input1, input2, . . .)
```

Als Eingabe für die toArray-Funktion müssen Skalare (einschließlich statischer Werte) oder eindimensionale Arrays verwendet werden. Diese Funktion konvertiert Skalare in ein eindimensionales Array und eindimensionale Arrays in ein zweidimensionales Array. Die Funktion gibt einen Fehler zurück, wenn die Eingabe aus einer Reihe von statischen, eindimensionalen Arrays, einem zweidimensionalen Array oder einer Mischung aus Skalaren und eindimensionalen Arrays besteht.

Um diese Funktion besser zu verstehen, sehen Sie sich den folgenden Opportunities-Schritt an.

Oppty_Name	Inhaber	Region	Betrag	CreatedDate
Alpha	Danny	Nord-, Mittel- und Südamerika	1000	20.02.2017
Bravo	Danny	Nord-, Mittel- und Südamerika	500	15.04.2017
Charlie	Jeff	Europa, Naher Osten, Afrika	2000	01.05.2017

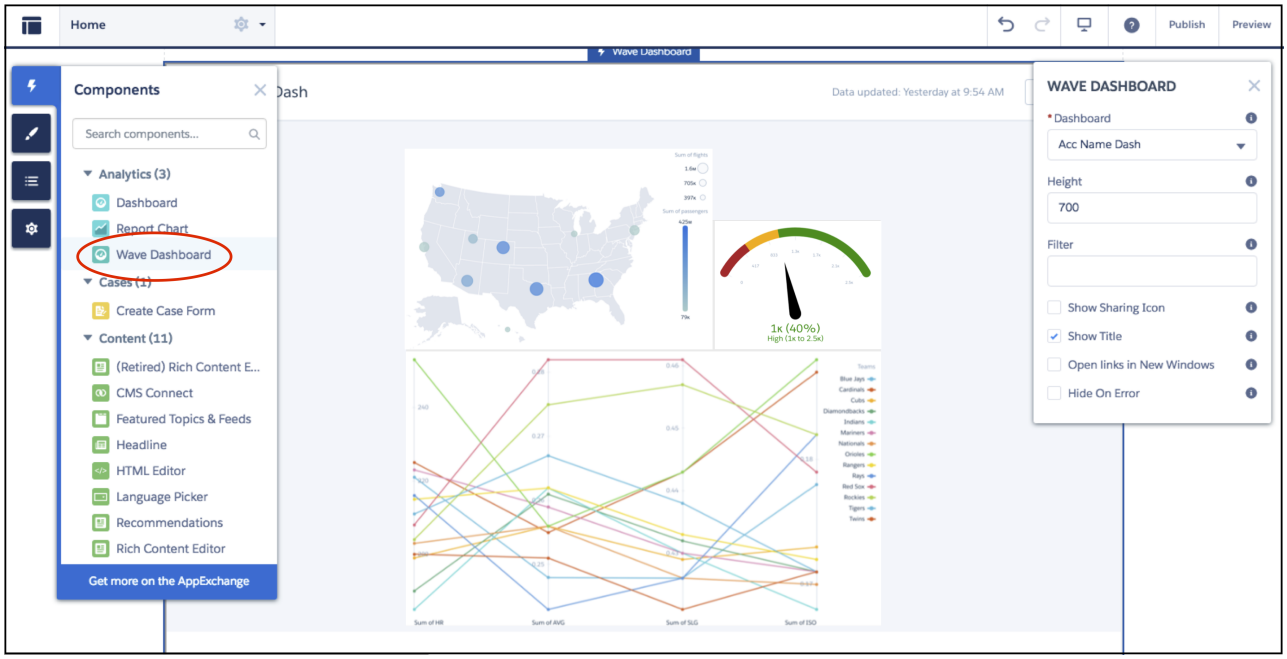
Sehen wir uns jetzt einige Bindungsbeispiele an, die den Opportunities-Schritt als Quelle verwenden.

Bindung	Ergebnis
`toArray( cell(Opportunities.selection, 0, "Region") )`	["Nord-, Mittel- und Südamerika"]
`toArray( "APAC" )`	["APAC"]
`toArray( cell(Opportunities.selection, 0, "Region"), "APAC" )`	["Nord-, Mittel- und Südamerika", "APAC"]
`toArray( column(Opportunities.selection, ["Oppty_Name"]), column(Opportunities.selection, ["Region] )`	[["Alpha", "Bravo", "Charlie"], ["Nord-, Mittel- und Südamerika", "Nord-, Mittel- und Südamerika", "EMEA"]]
`toArray( column(Opportunities.selection, ["Oppty_Name", "Region"]) )`	Fehler. Die Spaltenbindungsfunktion gibt ein zweidimensionales Array zurück, d. h. eine ungültige Eingabe.
`toArray( [1, 2, 3], [4, 5, 6] )`	Fehler. Die Eingabe kann nicht aus einer Reihe von statischen, eindimensionalen Arrays bestehen.

Einbetten von Wave-Dashboards in Communities auf einfache Art mit dem Community-Generator

Verwenden Sie die Vorlage "Kundendienst (Napili)", um Wave-Dashboards mithilfe der neuen Wave-Komponente im Community-Generator hinzuzufügen. Um Wave in Communities zu integrieren, mussten Sie zuvor Visualforce-Seiten erstellen und Registerkarten zu Ihrer Community hinzufügen. Jetzt können Sie in Communities durch Zeigen und Klicken auf Wave zugreifen.

Um ein Dashboard Ihrer Community hinzuzufügen, verwenden Sie die neue Wave-Dashboard-Komponente im Community-Generator.



Außer der Höhe können Sie folgende Attribute des eingebetteten Wave Analytics-Dashboards konfigurieren.

- **Freigabesymbol anzeigen**: Fügen Sie das Freigabesymbol dem Dashboard hinzu. Benutzer können auf das Symbol klicken, um das Dialogfeld "Teilen" zu öffnen, von wo aus sie in Chatter posten und Bilder sowie Daten herunterladen können.
- **Titel anzeigen**: Steuern Sie die Sichtbarkeit des Dashboard-Titels.
- **Links in neuen Fenstern öffnen**: Geben Sie an, wo Links vom Dashboard zu anderen Datenbeständen geöffnet werden.
- **Bei Fehler ausblenden**: Steuern Sie, ob das Wave Analytics-Dashboard bei einem Fehler angezeigt wird, beispielsweise wenn das Dashboard nicht gefunden wird.
- **Filtern**: Konfigurieren Sie das eingebettete Dashboard, um nur die Daten anzuzeigen, die für den angezeigten Datensatz relevant sind. Das Attribut **Filtern** verbindet Datenfelder im Dashboard mit den Feldern des Objekts. In diesem Beispiel wird das Dashboard nach dem Accountnamen auf der Datensatzseite gefiltert und zeigt nur die Daten an, die sich auf diesen Accountnamen beziehen.

  ```
  {'datasets':{'account':[{'fields':['Name'], 'filter':{'operator': 'matches',
  'values':['$Name']}}]}}
  ```

  In diesem Beispiel wird der Accountname als Auswahl verwendet. Mit der Auswahloption zeigt das Dashboard alle Daten an und die angegebenen Werte werden hervorgehoben.

  ```
  {'datasets' : {'account': [ {'fields': ['Name'], 'selection': ['$Name']}]}}
  ```

Wave: Trenddaten

Die neue automatische Bereinigung von nicht verwendeten Dashboards vereinfacht die Pflege von Trend-Dashboards. Mit einbettungsfähigen Trend-Dashboards müssen Sie nicht mehr zu Wave wechseln, um auf Ihre Trend-Dashboards zuzugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Löschen von inaktiven Trend-Dashboards

Veraltete oder nicht benötigte Trend-Dashboards sammeln sich nicht mehr an und beanspruchen Ihre Zeit. Trend-Dashboards, die nicht aktualisiert oder verwendet werden, werden gelöscht, um Platz für die Dashboards zu schaffen, die Sie wirklich benötigen. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert. Sie kann jedoch in "Setup" auch wieder deaktiviert werden.

Einbetten von Trend-Dashboards in Lightning-Berichte

Sie können Trend-Dashboards in Lightning Experience einbetten, um sie anzuzeigen, ohne in Wave zu wechseln.

Löschen von inaktiven Trend-Dashboards

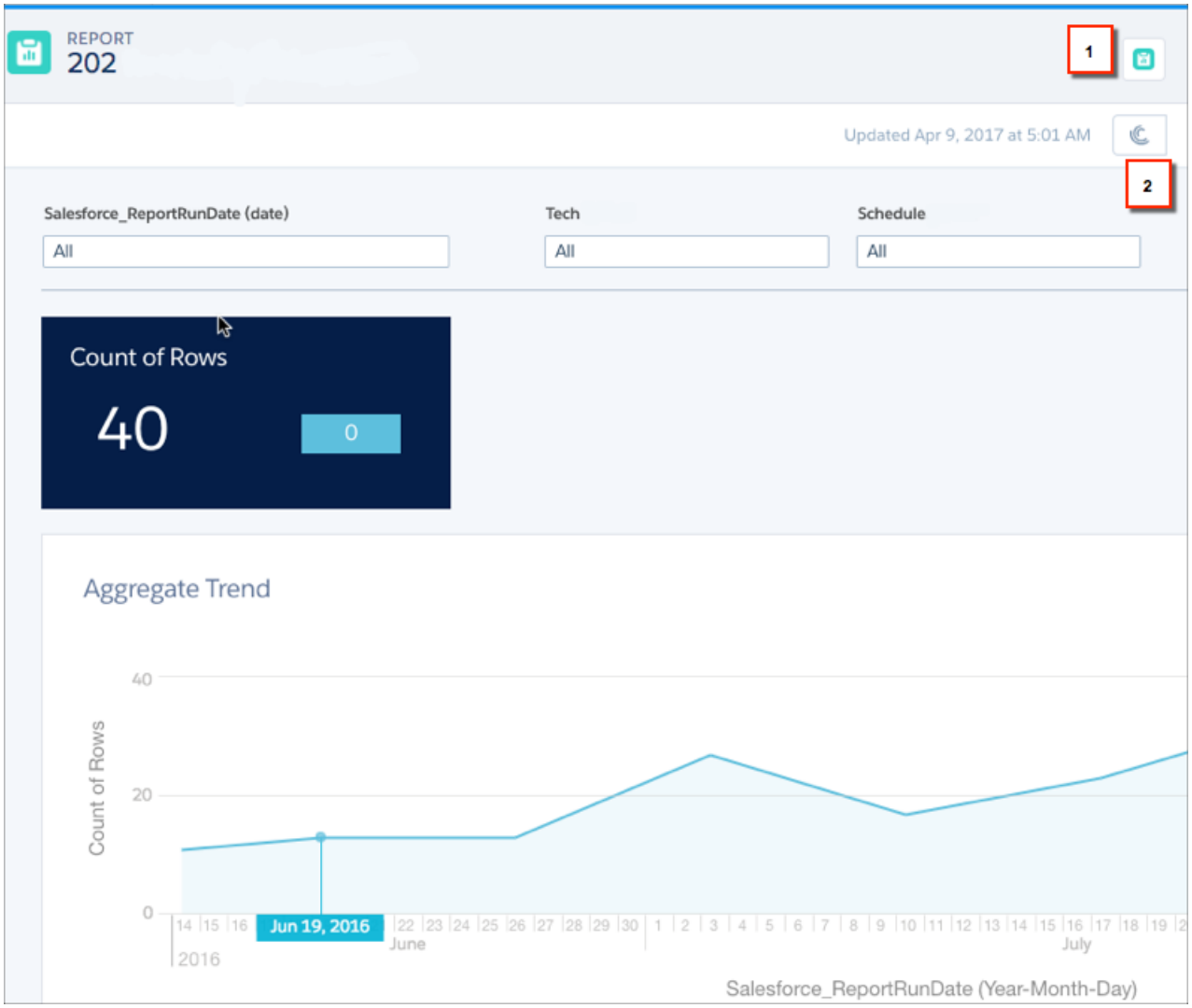
Veraltete oder nicht benötigte Trend-Dashboards sammeln sich nicht mehr an und beanspruchen Ihre Zeit. Trend-Dashboards, die nicht aktualisiert oder verwendet werden, werden gelöscht, um Platz für die Dashboards zu schaffen, die Sie wirklich benötigen. Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert. Sie kann jedoch in "Setup" auch wieder deaktiviert werden.

Standardmäßig werden Trend-Dashboards, die 100 Tage lang nicht angezeigt wurden, als inaktiv betrachtet. Sie können die Anzahl der Tage ändern, die gewartet wird, bis ein inaktives Dashboard einschließlich des zugrunde liegenden Wave-Datensets gelöscht wird. Der Dashboard-Inhaber erhält eine Woche vor der Löschung eine E-Mail mit einem Warnhinweis. Sobald das Dashboard und das Datenset gelöscht sind, erhält der Inhaber eine E-Mail-Bestätigung.

Einbetten von Trend-Dashboards in Lightning-Berichte

Sie können Trend-Dashboards in Lightning Experience einbetten, um sie anzuzeigen, ohne in Wave zu wechseln.

Wenn Sie einen Trend-Bericht erstellen, wird ein eingebettetes Dashboard angelegt. Um das Dashboard anzuzeigen, ohne Lightning Experience zu verlassen, klicken Sie im Bericht auf **Trend anzeigen**.



Um zum Bericht zurückzukehren, klicken Sie auf die Schaltfläche "Bericht" (1). Um den Bericht in Wave anzuzeigen, klicken Sie auf die Wave-Schaltfläche (2).

Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen

Das Produktangebot der vorgefertigten Wave-Anwendungen wird ständig erweitert, damit Sie die Leistungsfähigkeit von Wave für Ihre Salesforce-Daten einfacher nutzen können. Zu den neuesten Ergänzungen gehören die neue Anwendung Field Service Analytics, eine neue Version von Sales Analytics, und neue Dashboards in Service Analytics- und Event Monitoring Analytics-Anwendungen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Wave-Anwendungen:
- Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Zusätzliche Berechtigung, wie für jede Anwendung angegeben

Erstellen und Verwalten von Wave-Anwendungen:
- Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten
- Wave Analytics-Datenflüsse bearbeiten

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sales Analytics: Intelligenterer Vertrieb und Vertriebsprozessoptimierung – jetzt schneller als je zuvor

Die neue Version der Anwendung bietet eine schnelle Anwendungserstellung, einfache Integration von Quotendaten mit gemeinschaftlichen Prognosen und das neue Dashboard "Team Activities" (Teamaktivitäten).

Einführung von Field Service Analytics

Mit der Anwendung Field Service Analytics kann auf jedem Gerät mit Wave-Unterstützung die Leistungsfähigkeit von Wave Analytics in Field Service Lightning genutzt werden.

Optimieren von Vertriebsprozessen mit dem neuesten Sales Wave-Dashboard

Mit dem Dashboard "Sales Stage Analysis" (Analyse der Vertriebsphasen), das der Anwendung Sales Analytics neu hinzugefügt wurde, haben Sie alle Phasen des Vertriebsprozesses im Griff.

Zufriedene Kunden und ein produktives Team mit dem neuen Service Wave-Dashboard

Das neue Service Omni-Dashboard in Service Analytics hilft Ihnen, sicherzustellen, dass Sie Ihre Service-Agenten so effizient wie möglich einsetzen.

SIEHE AUCH:

Aktualisierte Analytics-Anwendung zur Ereignisüberwachung ermöglicht die Visualisierung von Benutzeraktionen in Lightning Experience

Sales Analytics: Intelligenterer Vertrieb und Vertriebsprozessoptimierung – jetzt schneller als je zuvor

Die neue Version der Anwendung bietet eine schnelle Anwendungserstellung, einfache Integration von Quotendaten mit gemeinschaftlichen Prognosen und das neue Dashboard "Team Activities" (Teamaktivitäten).

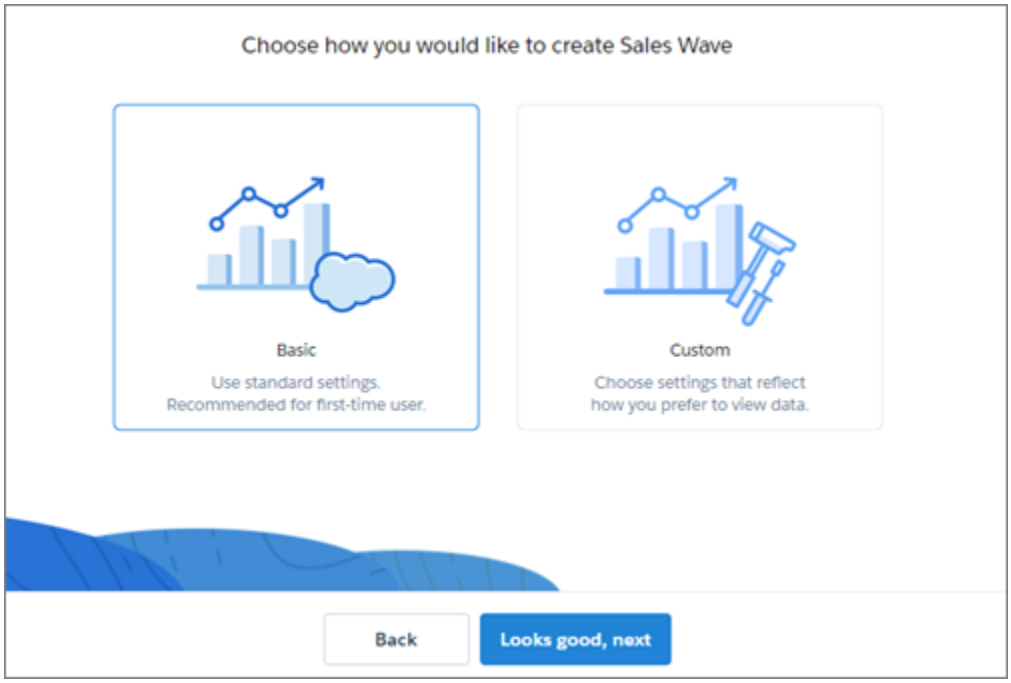
Wir haben in Sales Analytics eine grundlegende Erstellungsoption hinzugefügt, mit der Sie schnell durchstarten können. Zudem unterstützt die Anwendung die Sales Cloud-Funktion "Gemeinschaftliche Prognosen", mit der Sie Quotendaten in Dashboards integrieren können, ohne eine CSV-Datei manuell zu importieren. Die Anwendung enthält jetzt außerdem die Dashboards "Sales Stage Analysis" (Analyse der Vertriebsphasen) und "Team Activities", um Ihnen weitere Erkenntnisse zu Vertriebsprozessen zu ermöglichen.

Sales Analytics hilft Ihrem gesamten Vertriebsteam, das Potenzial von Sales Cloud-Daten voll auszuschöpfen. Mit den interaktiven Dashboards der Anwendung, die auf Vorlagen basieren, in die bewährte Vorgehensweisen, KPIs und Pipeline-Trending integriert wurden, ist es einfacher als je zuvor, ein erfolgreiches Vertriebsteam zu bilden.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

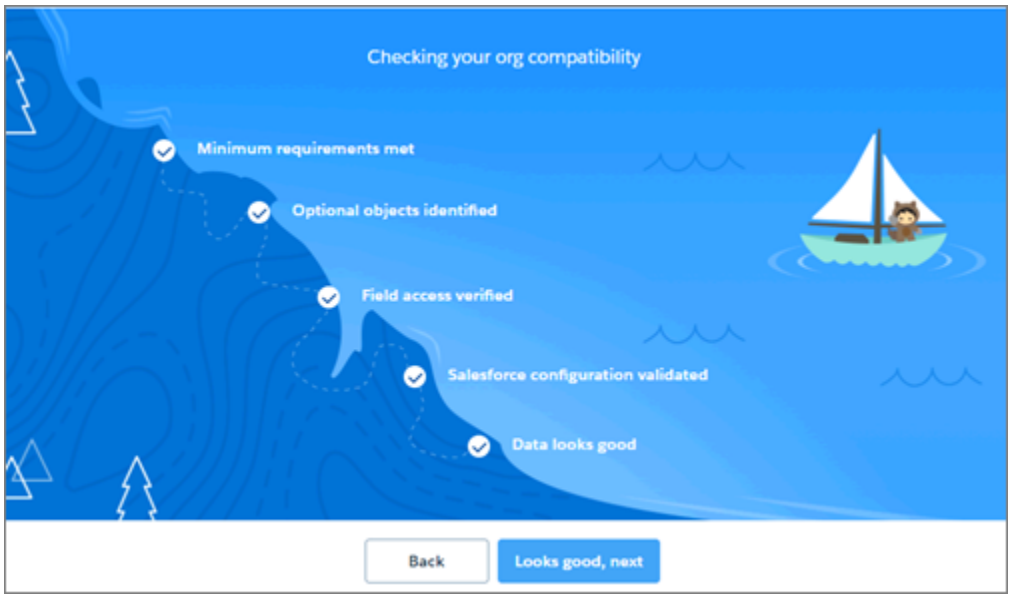
Verwenden von Sales Analytics:
- Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Auf Sales Cloud-Vorlagen und -anwendungen zugreifen

Sie haben die Wahl: Einfache (schnelle) oder benutzerdefinierte Anwendungserstellung



In Sales Wave können Sie jetzt auswählen, wie Sie eine Anwendung erstellen möchten:

- **Einfache Erstellung:** Erstellen Sie die Anwendung mit einem Klick, ohne den Konfigurationsassistenten zu verwenden. Bei der einfachen Erstellung kommen die vorgegebenen Standardeinstellungen zum Einsatz.
- **Benutzerdefinierte Erstellung:** Verwenden Sie den Konfigurationsassistenten, um Ihre eigenen, benutzerdefinierten Einstellungen auszuwählen und die Daten ganz nach Ihren eigenen Wünschen und denjenigen Ihres Teams anzuzeigen. Wenn Sie diese Option auswählen, fordert der Assistent Sie zur Auswahl von Salesforce-Objekten aus, die Sales Analytics hinzugefügt werden. Wählen Sie die gewünschten Objekte aus, abhängig davon, wie Sie Salesforce verwenden und welche Daten Sie in der Anwendung darstellen möchten.



Wenn Sie eine Anwendung erstellen, prüft Sales Analytics Ihre Organisation zuerst, um sicherzustellen, dass sie die erforderlichen Daten für alle Datensets und Dashboards enthält, die in der Anwendung vorhanden sein sollen. Wenn dies nicht der Fall ist, werden Fehlermeldungen angezeigt, in denen Sie erfahren, welche Elemente Sie Ihrer Organisation hinzufügen müssen, um die Anwendung zu erstellen. Die Kompatibilitätsprüfung ermittelt Folgendes:

- Standardeinstellungen für die einfache Anwendungserstellung
- Die Fragen und möglichen Antworten, die bei einer benutzerdefinierten Anwendungserstellung im Konfigurationsassistenten angezeigt werden
- Die Objekte, die Sie der Anwendung hinzufügen können

Gemeinschaftliche Prognosen

Die Unterstützung für gemeinschaftliche Prognosen bietet Ihnen eine großartige Möglichkeit, um Quotendaten in die Dashboards der Anwendung zu integrieren. Außerdem vereinfacht sie die Untersuchung von Prognosedaten in Sales Analytics-Dashboards.

Wenn Sie die Sales Cloud-Funktion "Gemeinschaftliche Prognosen" verwenden, um Quoten zu speichern, müssen Sie keine CSV-Quotendateien mehr manuell in Sales Analytics hochladen, um Quoten in Sales Wave-Dashboards anzuzeigen. Während der Kompatibilitätsprüfung überprüft die Anwendung, ob Ihre Organisation die Funktion "Gemeinschaftliche Prognosen" verwendet. Wenn dies der Fall ist, fügt Sales Analytics bei der einfachen Erstellung automatisch Daten aus dem Prognoseobjekt hinzu. Wenn Sie die benutzerdefinierte Erstellung auswählen, werden Sie in Sales Analytics aufgefordert, Prognosedaten hinzuzufügen.

Was geschieht, wenn Ihre Organisation die Funktion "Gemeinschaftliche Prognosen" nicht verwendet oder Sie keine Quotendaten mit dieser Funktion speichern? Erstellen Sie eine CSV-Datei basierend auf Quotendaten, die Sie außerhalb von Salesforce speichern, und importieren Sie sie in Ihre Anwendung. Weitere Informationen finden Sie unter #bi_app_sales_wave_update_dataset__bi_app_sales_wave_update_dataset.xml.

Gemeinschaftliche Prognosen erleichtern außerdem die Visualisierung von Prognosen in Sales Analytics-Dashboards. Dadurch können Sie Prognosekennzahlen einfacher optimieren, beispielsweise, indem Sie Opportunity-Prognosen mit Prognoseanpassungen vergleichen. Die Anwendung unterstützt außerdem die Salesforce-Hierarchie für gemeinsame Prognosen, sodass Sie die Namen von Prognosemanagern statt der Rollennamen in Dashboard-Widgets sehen.

Dashboard "Team Activities"

Das neue Dashboard "Team Activities" (Teamaktivitäten) vermittelt Teamleitern Erkenntnisse darüber, welche Aktivitäten Vertriebsmitarbeiter unternommen haben, um ihre Accounts im Griff zu behalten. Sehen Sie sich die gesamten, abgeschlossenen und überfälligen Aufgaben für einen bestimmten Zeitraum an. Prüfen Sie die Anrufe, Ereignisse, E-Mails und Aufgaben jedes Mitarbeiters. Und prüfen Sie die Details zu jedem Account.

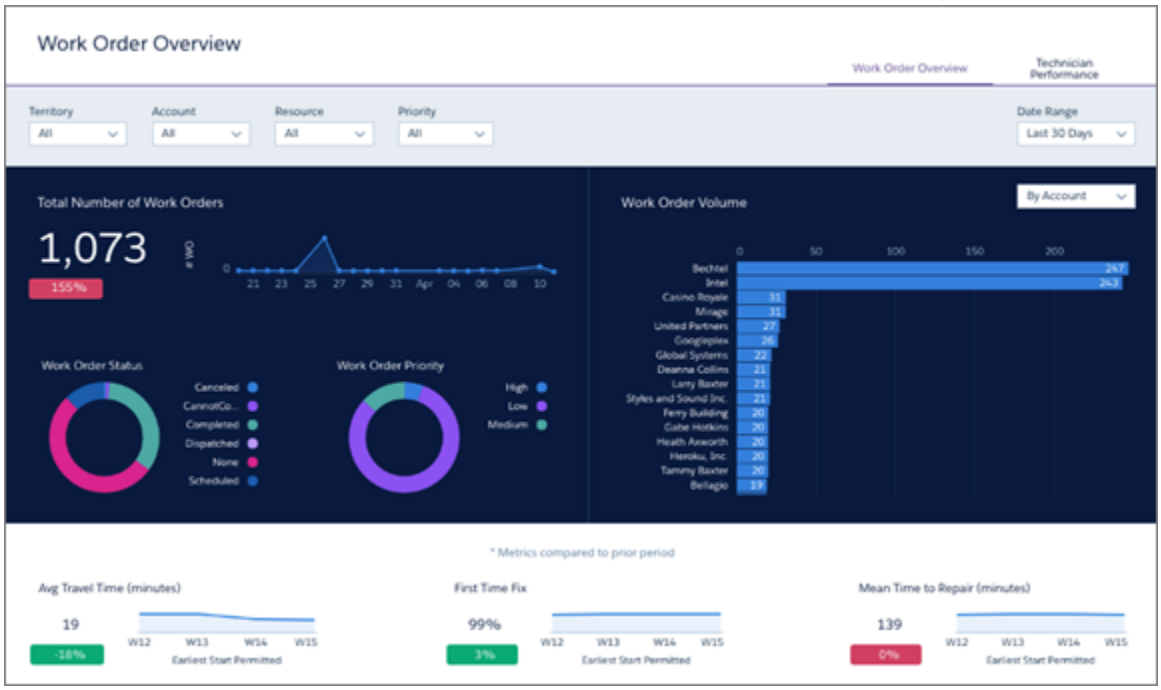
Einführung von Field Service Analytics

Mit der Anwendung Field Service Analytics kann auf jedem Gerät mit Wave-Unterstützung die Leistungsfähigkeit von Wave Analytics in Field Service Lightning genutzt werden.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Field Service Analytics:

- Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Auf Service Cloud-Vorlagen und -anwendungen zugreifen



Mit intuitiven Visualisierungen, die auf Ihren Außendienstdaten beruhen, bietet die Anwendung nützliche Statistiken für die Manager und Disponenten von Außendiensttechnikern. Sie erhalten ein klares Bild Ihrer Daten, um den Service für jeden Vor-Ort-Termin zu optimieren. Mit Field Service Wave Analytics erhalten Manager die Antworten, die sie benötigen, damit ihre Techniker beim Kundendienst individuell auf den Kunden eingehen können.

Um Field Service Wave verwenden zu können, muss Field Service Lightning in Ihrer Organisation aktiviert sein. Wave-Datensets basieren auf dem neuen Objektmodell von Field Service Lightning. Die Anwendung ist zusammen mit der Anwendung Service Analytics erhältlich.

Die Anwendungserstellung ist einfach: Wählen Sie die Vorlage aus und klicken Sie auf "Erstellen". Wave übernimmt den Rest und erstellt zwei Dashboards auf der Grundlage Ihrer Field Service Lightning-Daten. Das Dashboard "Work Order Performance" (Arbeitsauftragsleistung) fasst die KPIs des Außendiensts zusammen, einschließlich des Arbeitsauftragsvolumens, der durchschnittlichen Arbeitszeit und der Anzahl der beim Erstkontakt gelösten Probleme. Im Dashboard "Technician Performance" (Technikerleistung) liegt der Schwerpunkt auf dem Arbeitsauftragsvolumen jedes Technikers einschließlich der Priorisierung, Fahrzeit und durchschnittlichen Reparaturzeit. Manager können auch Fälligkeitsdaten und SLA-Verstöße messen und überwachen.

Starten Sie noch heute Ihre ersten Schritte mit Field Service Analytics.

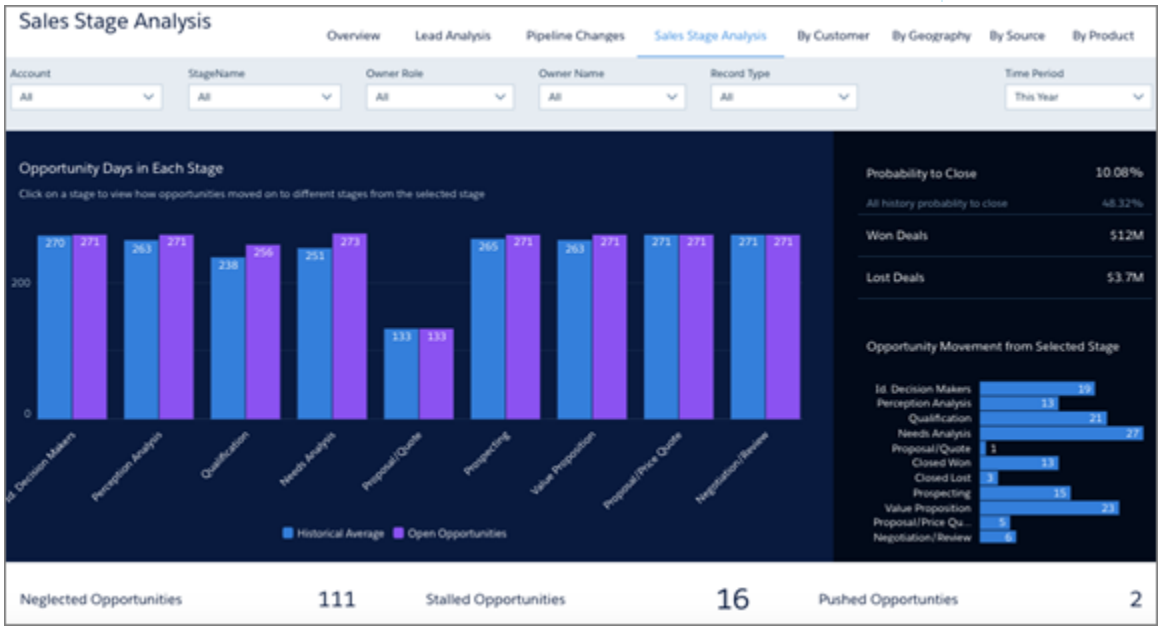
Optimieren von Vertriebsprozessen mit dem neuesten Sales Wave-Dashboard

Mit dem Dashboard "Sales Stage Analysis" (Analyse der Vertriebsphasen), das der Anwendung Sales Analytics neu hinzugefügt wurde, haben Sie alle Phasen des Vertriebsprozesses im Griff.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Sales Analytics:

- Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Auf Sales Cloud-Vorlagen und -anwendungen zugreifen



Zur Erhöhung der Effizienz müssen Vertriebsmanager jede Phase des Prozesses analysieren. Können Geschäftsabschlüsse reibungslos durchgeführt werden? Wo gibt es Engpässe? Was beschleunigt oder verlangsamt einen Geschäftsabschluss?

Die Antworten dazu können Ihnen Ihre Salesforce-Daten geben. Mit dem Dashboard "Sales Stage Analysis" (Analyse der Vertriebsphasen) steht Ihnen eine Sales Wave-Anwendung zur Verfügung, die diese Daten aufdeckt und Ihnen bei der Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse hilft. Das Dashboard bietet Ihnen ein klares Bild Ihrer Vertriebsdaten und beantwortet Fragen wie die folgenden:

- Wie lange dauern die einzelnen Phasen des Vertriebsprozesses im Durchschnitt, bevor es zum Geschäftsabschluss kommt?

- Wie viele Opportunities sind in jeder Phase des Prozesses vorhanden?
- Welche Opportunities stagnieren oder werden vernachlässigt?
- Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit in den einzelnen Phasen, dass es zu einem Geschäftsabschluss kommt?
- In welcher Phase ist der Prozess am effizientesten und wo finden sich Probleme?

Wie bei anderen Sales Analytics-Dashboards bietet Ihnen das Dashboard "Sales Stage Analysis" (Analyse der Vertriebsphasen) nützliche Statistiken auf der Grundlage Ihrer Sales Cloud-Daten, damit Ihr Vertriebsteam erfolgreich ist. Erfahren Sie mehr über die Sales Analytics-Anwendung.

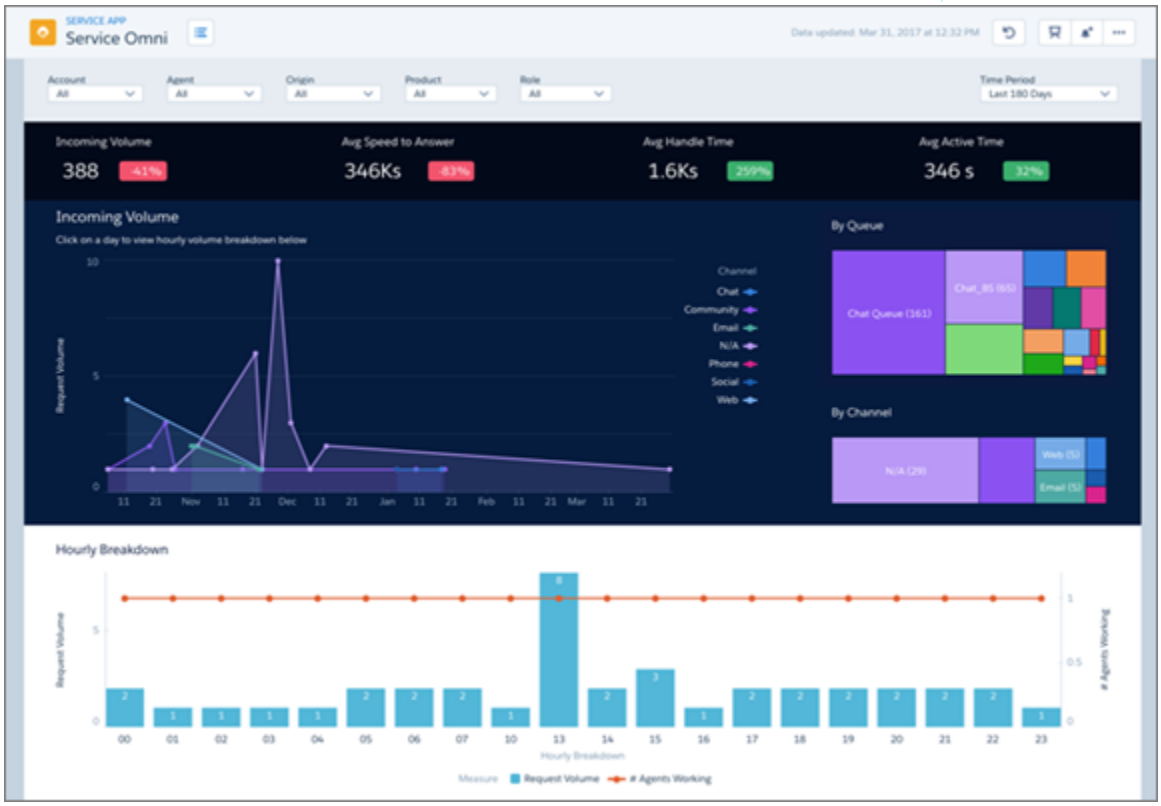
Zufriedene Kunden und ein produktives Team mit dem neuen Service Wave-Dashboard

Das neue Service Omni-Dashboard in Service Analytics hilft Ihnen, sicherzustellen, dass Sie Ihre Service-Agenten so effizient wie möglich einsetzen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Service Analytics:

- Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Auf Service Cloud-Vorlagen und -anwendungen zugreifen



Wie alle interaktiven Dashboards der Anwendung hilft das neue Service Wave-Dashboard Managern und Agenten, ihre Kunden und deren Wünsche besser zu verstehen. Das Service Omni-Dashboard bietet Managern Statistiken über die Auslastung der Agenten, die auf der Omnikanal-Verfolgung von Arbeitsdatensätzen basieren. Das Dashboard verfolgt Informationen über die Aufgaben, an denen Ihre Agenten arbeiten, einschließlich der Warteschlange, des Kanals, des Status und der Antwortgeschwindigkeit. Wichtige Leistungsindikatoren können Ihnen bei der bedarfsgerechten Zuweisung von Ressourcen und der Überwindung von Stillstand helfen. Sie können auch in Erfahrung bringen, wie lange Agenten aktiv sind und wie lange sie benötigen, um Kundenvorgänge zu bearbeiten.

Service Omni und das andere kürzlich hinzugefügte Live Agent-Chat-Dashboard runden die Erfahrung für Service-Manager ab und helfen Ihnen dabei, nützliche Statistiken zur Verbesserung aller Kanäle und zur Ergänzung bei Kundengesprächen aufzudecken.

Wave: Analytics für mobile Geräte

Mit Wave Analytics für iOS oder Android können Sie überall auf Statistiken zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kennenlernen des neuesten Wave für iOS
Wave Analytics ist für Geräte mit iOS 9 und höher verfügbar.

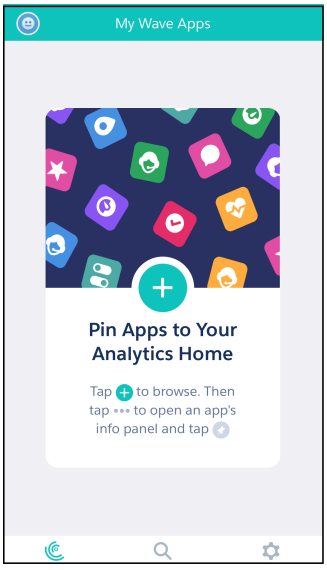
Das neueste Wave Analytics für Android
Wave Analytics ist für Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar.

Kennenlernen des neuesten Wave für iOS

Wave Analytics ist für Geräte mit iOS 9 und höher verfügbar.

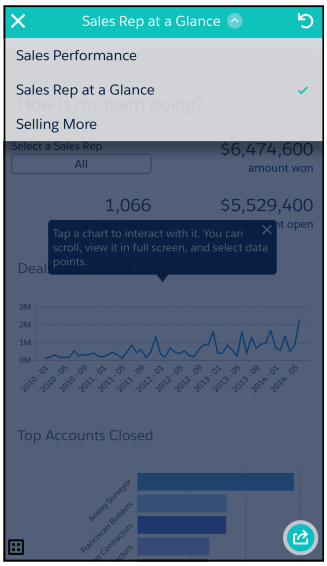
Laden Sie Wave Analytics aus dem App Store herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können. Das ist neu.

- Verankern Sie die Anwendungen, die Sie am häufigsten verwenden, auf dem neuen Startbildschirm.



- Zeigen Sie Ihre Daten geografisch mit Choroplethenkarten-Visualisierungen an.
- Finden Sie Daten-Hotspots mit einer Heatmap-Visualisierung.
- Nutzen Sie Funktionen in Dashboards, die mit dem neuen Dashboard-Designer erstellt wurden, wie beispielsweise SAQL-Schritttypen, verbundene Datenquellen, benutzerdefinierte Anzeigewerte in Listen und Umschaltern und die neuen Bild- und Link-Widgets.

- Aggregieren Sie Daten mit den neuen Funktionen, einschließlich Median, Standardabweichung und Varianz.
- Wenden Sie mehr Diagrammparameter auf mobilen Geräten an, beispielsweise Titel und Untertitel.
- Entwerfen Sie mobile Dashboards schneller mit einer verbesserten Layout-Engine, die native Dashboards mit einem ähnlichen Aussehen wie die Webvorschau rendert.
- Tippen Sie weniger! Springen Sie direkt zu einem Dashboard oder einer Linse mit der verbesserten Navigation innerhalb der Anwendung.



- Verfolgen Sie den Fortschritt mit den neuen polaren und flachen Messdiagrammen.
- Sehen Sie, wie Ihre Daten in das neue Trichterdiagramm einfließen.

Das neueste Wave Analytics für Android

Wave Analytics ist für Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar.

Laden Sie Wave Analytics über Google Play™ herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können. Das ist neu.

- Unterstützung des neuen Wave-Dashboard-Designers! Jetzt werden Dashboards automatisch für den Bildschirm Ihres Geräts formatiert und Sie können Layouts für Geräte jeder Größe erstellen.
- Unterstützung für Funktionen in Dashboards, die mit dem neuen Dashboard-Designer erstellt wurden, einschließlich SAQL-Schritttypen, verbundener Datenquellen, benutzerdefinierter Anzeigewerte in Listen und Umschaltern und der neuen Bild- und Link-Widgets.

Anmerkung: Folgende Geräte sind in Version 9.0 ausgeschlossen: Samsung Galaxy S5, S6 und S6 Edge.

Wave: Neue APIs, SDKs und Vorlagen

Die Wave-Plattform wächst dank der zusätzlichen REST-API-Unterstützung, neuer SDKs und Wave-Vorlagen-APIs.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einführung in Wave-Vorlagen
Wandeln Sie Ihre Wave-Plattform-Anwendung in eine Vorlage um, die Kollegen, Partner und Kunden zum Erstellen neuer Versionen der Anwendungen auf Basis ihrer eigenen Daten verwenden können.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Die APIs für Datenkonnektoren und Rezepte sind jetzt allgemein verfügbar.

Abfragen des Datensets mit dem Wave-Apex-SDK

Sie können Ihre Daten in Wave aus einer beliebigen Apex-Klasse heraus abfragen. Erstellen Sie wohlgeformte Abfragen mit dem Abfragegenerator. Das Wave-Apex-SDK vereinfacht die Verwendung von Wave in Apex deutlich.

Kommunizieren mit Wave-Dashboards unter Verwendung des Web-SDK

Benutzerdefinierte Anwendungen können jetzt einfach mit Wave interagieren. Verwenden Sie Lightning-Komponenten für Visualforce oder Ihre bevorzugte Entwicklungsumgebung.

Einführung in Wave-Vorlagen

Wandeln Sie Ihre Wave-Plattform-Anwendung in eine Vorlage um, die Kollegen, Partner und Kunden zum Erstellen neuer Versionen der Anwendungen auf Basis ihrer eigenen Daten verwenden können.

Wie gehen Sie vor, wenn Sie eine komplett neue Wave-Anwendung entwickelt haben und möchten, dass andere sie verwenden, allerdings mit ihren eigenen Daten? Vielleicht haben Sie eine großartige Anwendung mit Dashboards entwickelt, um die Zeit bis zum Abschluss für neue Accounts zu verfolgen, und möchten sie Partnern und anderen Abteilungen in Ihrem Unternehmen zur Verfügung stellen. Oder eine Anwendung, die die Effizienz von Telefonverkäufen und Serviceteams ermittelt, und möchten sie Kunden verkaufen.

Wave-Vorlagen ermöglichen Ihnen genau das. Sobald die Anwendung fertig ist, können Entwickler eine Vorlage anhand der Anwendung erstellen, indem sie Wave-Vorlagen verwenden. Mithilfe der Vorlage können Sie Ihre Wave-Plattform-Anwendung auf die gleiche Art verteilen, die Salesforce zum Vermarkten der vorgefertigten Anwendungen Sales Analytics und Service Analytics verwendet.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Entwickeln von Wave-Vorlagen:

- Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten
- Wave Analytics verwalten

Die Vorlage kann mit dem Grundriss eines Hauses verglichen werden: Mit dem Grundriss legen Sie das übergeordnete Layout der Räume, ihre Form, Größe usw. fest. Was sich in den einzelnen Räumen befinden soll und wie sie verwendet werden, müssen andere bestimmen. Ihre Vorlage legt die Organisation und die Komponenten einer Anwendung fest, d. h. Dashboards, Widgets, Abfragen, Erscheinungsbild usw. Andere können Ihre Vorlage nutzen, um eine Anwendung zu erstellen, die ihre eigenen Daten verwendet. Abhängig von der Flexibilität ihrer Anwendungsvorlage kann sie von anderen an die eigenen Anforderungen angepasst werden.

Erstellen einer Vorlage: Der Prozess auf einen Blick

Eine Anwendung, die Sie mithilfe der Wave-Plattform erstellen, kann als Basis Ihrer Vorlage und somit als "Master-Anwendung" dienen. Sobald die Anwendung fertig ist, entwickeln Sie eine Vorlage mithilfe des folgenden allgemeinen Prozesses:

1. Erstellen Sie ein WaveTemplate-Objekt für die Anwendung, indem Sie einen API-POST-Aufruf an den Endpunkt /services/data/v39.0/wave/templates der Wave-REST-API ausgeben. Dadurch werden JSON-Dateien erstellt, die die Basis der Vorlage bilden.
2. Exportieren Sie die JSON-Dateien des WaveTemplate-Objekts aus der Metadaten-API.
3. Bearbeiten Sie die JSON-Dateien, um die Benutzeroberfläche für den Konfigurationsassistenten (falls vorhanden) der Anwendung festzulegen und um die Vorlagenvariablen, Bedingungen und Regeln zu bestimmen. Behalten Sie die JSON bei, um eine Vorlage zu erstellen, die mit der Master-Anwendung identisch ist. Sie können das Ergebnis verwenden, um zu testen, ob die Vorlage korrekt erstellt wurde. Sie können die JSON auch bearbeiten, um Benutzeroptionen für mehr Flexibilität hinzuzufügen.
4. Stellen Sie das WaveTemplate-Objekt mit Aufrufen an die Metadaten-API bereit, die die geänderten Dateien per Push-Verfahren zurück an die Datenbank senden.

5. Testen Sie die Vorlage, indem Sie das Objekt aus der Metadaten-API abrufen.
6. Verteilen Sie die Vorlage an Benutzer, Partner und Kunden, die ihre eigenen Anwendungen daraus erstellen können.

Voraussetzungen

Ihre Organisation benötigt Folgendes, damit Sie Wave-Vorlagen verwenden können:

1. **Voreinstellungen:** Legen Sie die Voreinstellungen für Ihre Organisation fest, um Wave-Vorlagen zu aktivieren. Wählen Sie auf der Seite "Einrichten der Verwaltung" unter **Wave-Einstellungen** die Option **Wave-Vorlagen aktivieren** aus. Dies ist zum Erstellen von Wave-Vorlagendatenbeständen in Form von JSON-Dateien notwendig.
2. **Zugriff auf die Wave-REST-API:** Informationen zum Zugriff auf die API und zu ihrer Verwendung finden Sie unter Authentication to the Wave REST API in der Dokumentation.
3. **Zugriff auf die Metadaten-API:** Informationen zum Zugriff auf die Metadaten-API und zu ihrer Verwendung finden Sie im Metadata API Developer's Guide.

Vollständige Details erhalten Sie im *Wave Templates Developer Guide*.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Die APIs für Datenkonnektoren und Rezepte sind jetzt allgemein verfügbar.

Importieren von Daten mit Wave Data Connectors

Wave Data Connectors zum Importieren von Daten aus Quellen, die nicht von Salesforce stammen, werden jetzt in der API durch folgende Endpunkte unterstützt.

/wave/dataConnectors
Eine Sammlung von Wave Data Connectors.

/wave/dataConnectors/${connectorId}
Gibt Datenverbindungseigenschaften zurück.

/wave/dataConnectorTypes
Eine Sammlung von Typen von Wave Data Connectors.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/fields
Eine Liste von Quellfeldern eines bestimmten Quellobjekts.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects
Eine Liste aller Quellobjekte, die dem benannten Datenkonnektor bekannt sind.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/data
Quellobjektdaten sind die Daten, die dem Datenkonnektor bekannt sind. Wenn ein Quellobjekt mit Wave abgeglichen wird, kann es zum Erstellen von Datensets verwendet werden.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}
Ein Quellobjekt entspricht einer bestimmten Kategorie oder einem Datentyp, die dem Datenkonnektor bekannt sind. Wenn ein Quellobjekt mit Wave abgeglichen wird, kann es zum Erstellen von Datensets verwendet werden.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/dataPreview
Quellobjektdaten sind die Daten, die dem Datenkonnektor bekannt sind. Wenn ein Quellobjekt in Wave repliziert wird, kann es zum Erstellen von Datensets verwendet werden.

/wave/dataConnectors/${connectorId}
Gibt Datenverbindungseigenschaften zurück.

Vorbereiten von Datensets mit Rezepten

Rezepte für die Datenvorbereitung werden jetzt in der API unterstützt. Bei einem Datenset-Rezept handelt es sich um einen gespeicherten Satz an Transformationen oder Schritten zur Ausführung für ein bestimmtes Quell-Datenset oder eine Replikation.

/wave/recipes
Eine Liste der Rezepte für die Datenvorbereitung.

/wave/recipes/${id}/file
Der Dateiinhalt des Rezepts.

/wave/recipes/${id}
Ein Rezept für die Datenvorbereitung.

Allgemeine Aktualisierungen

Weitere Informationen über aktualisierte Darstellungen und Eigenschaften finden Sie im *Wave REST API Developer Guide*.

Abfragen des Datensets mit dem Wave-Apex-SDK

Sie können Ihre Daten in Wave aus einer beliebigen Apex-Klasse heraus abfragen. Erstellen Sie wohlgeformte Abfragen mit dem Abfragegenerator. Das Wave-Apex-SDK vereinfacht die Verwendung von Wave in Apex deutlich.

Nutzt Ihre Firma wie zahlreiche andere Unternehmen benutzerdefinierten Code in Apex, der serverseitigen Programmiersprache für Force.com? Möchten Sie die Datenabfrage in Wave direkt über Ihren Apex-Code vereinfachen? Dann können Sie sich jetzt über das Wave-Apex-SDK freuen und wohlgeformte SAQL-Abfragen an Wave senden.

In dieser ersten Phase ermöglicht das Wave-Apex-SDK es Entwicklern, SAQL-Abfragen zu erstellen und im Sicherheitskontext des angemeldeten Benutzers auszuführen, wodurch Sicherheitseinstellungen eingehalten werden. Die API-Versionsverwaltung wird unterstützt, um die Beschädigung von Anwendungen während der SDK-Entwicklung zu vermeiden. Das SDK bietet außerdem `Wave.InvalidParameterException`, um die Übergabe ungültiger Werte an Klassenmethoden zu verhindern.

Tiefergehende Untersuchungen

ConnectApi.Wave.executeQuery

Im einfachsten Fall verwenden Sie die executeQuery-Funktion (durch den ConnectApi-Namespace bereitgestellt), um eine SAQL-Abfrage von einer Apex-Seite an Wave zu übergeben und eine Antwort im JSON-Format zu erhalten. In diesem Beispiel wird die Abfrage 'your SAQL query' an Wave gesendet.

```
String query = '[your SAQL query]';
ConnectApi.LiteralJson result =  ConnectApi.Wave.executeQuery(query);
String response = result.json;
```

Abfragen dieser Art sind sehr nützlich, hängen jedoch davon ab, dass der Entwickler wohlgeformte SAQL-Abfragen kodiert. Wäre es nicht fantastisch, wenn eine Klasse die Abfragen für Sie erstellen würde?

Wave.QueryBuilder

Die QueryBuilder-Klasse wird durch den Wave-Namespace bereitgestellt und ist die bequemste, bevorzugte und sicherste Art, eine SAQL-Abfragezeichenfolge für die Ausführung zu erstellen. Es handelt sich nicht um eine umfassende Implementierung mit allen SAQL-Abfragen, die möglich sind – manchmal müssen Sie also Ihre eigenen Abfragen erstellen –, sie deckt jedoch die überwiegende Mehrzahl der Anwendungsfälle ab. Dazu gehören folgende:

- Anweisung zum Laden des Datensets
- foreach-Anweisung

- Gruppierungsanweisung
- Anordnungsanweisung
- Einschränkungsanweisung
- Filteranweisung
- Funktionen wie "min", "max", "count", "avg", "unique", "as", "sum"

Verwenden Sie QueryBuilder und die zugehörigen Klassen `Wave.ProjectionNode` und `Wave.QueryNode` zur inkrementellen Erstellung Ihrer SAQL-Anweisung. Beispiel:

```
Wave.ProjectionNode[] projs = new Wave.ProjectionNode[]{
  Wave.QueryBuilder.get('State').alias('State'),
  Wave.QueryBuilder.get('City').alias('City'),
  Wave.QueryBuilder.get('Revenue').avg().alias('avg_Revenue'),
  Wave.QueryBuilder.get('Revenue').sum().alias('sum_Revenue'),

  Wave.QueryBuilder.count().alias('count')};
ConnectApi.LiteralJson result = Wave.QueryBuilder.load('0FbD00000004DSzKAM',
'0FcD00000004FEZKA2')
  .group(new String[]{'State', 'City'})
  .foreach(projs)
  .execute('q');
String response = result.json;
```

Beispiele

QueryBuilder ist die Kernkomponente des Wave-Apex-SDK in dieser ersten Phase, deshalb soll die Komponente hier genauer beschrieben werden. Dies ist eine einfache Abfrage nach der Anzahl.

```
Wave.ProjectionNode[] projs = new
Wave.ProjectionNode[]{Wave.QueryBuilder.count().alias('c')};
String query = Wave.QueryBuilder.load('datasetId',
'datasetVersionId').group().foreach(projs).build('q');
```

Die resultierende SAQL-Abfrage sieht wie folgt aus:

```
q = load "datasetId/datasetVersionId";
q = group q by all;
q = foreach q generate count as c;
```

Die ist ein komplexeres Beispiel mit einer Vereinigungsanweisung.

```
Wave.ProjectionNode[] projs = new Wave.ProjectionNode[]{Wave.QueryBuilder.get('Name'),
Wave.QueryBuilder.get('AnnualRevenue').alias('Revenue')};
Wave.QueryNode nodeOne =
Wave.QueryBuilder.load('datasetOne','datasetVersionOne').foreach(projs);
Wave.QueryNode nodeTwo = Wave.QueryBuilder.load('datasetTwo',
'datasetVersionTwo').foreach(projs);
String query = Wave.QueryBuilder.union(new List<Wave.QueryNode>{nodeOne,
nodeTwo}).build('q');
```

Die resultierende SAQL-Abfrage verfügt über zwei Projektions-Streams, *qa* und *qb*.

```
qa = load "datasetOne/datasetVersionOne";
qa = foreach q generate Name,AnnualRevenue as Revenue;
qb = load "datasetTwo/datasetVersionTwo";
qb = foreach q generate Name,AnnualRevenue as Revenue;
q = union qa, qb;
```

Ressourcen

Weitere Informationen zur Verwendung des Wave-Apex-SDK finden Sie im Apex Developer Guide und im "Wave SDK Developer Guide".

Kommunizieren mit Wave-Dashboards unter Verwendung des Web-SDK

Benutzerdefinierte Anwendungen können jetzt einfach mit Wave interagieren. Verwenden Sie Lightning-Komponenten für Visualforce oder Ihre bevorzugte Entwicklungsumgebung.

Möchten Sie, dass Ihre Anwendung mit Ihren Wave-Dashboards kommuniziert, ganz gleich, ob sie mit dem Lightning-SDK, Visualforce oder für Mobilgeräte erstellt wurde? Wie sieht es mit Anwendungen außerhalb von Salesforce aus? Wäre es nicht fantastisch, wenn Ihre App Filter anwenden könnte oder die Dashboard-Auswahlen und Filter eines Benutzers erkennen würde?

Ihre Anwendung könnte spezifische Aktionen ausführen, wenn Werte außerhalb eines bestimmten Bereichs fallen. Oder Ihre Anwendung stellt einen Ansichtspunkt für Dashboards dar, der in verschiedenen Teilen Ihres Geschäftsanwendungssystems bereitgestellt wird. Stellen Sie sich das nur vor: Ihre Unternehmensleitung kann Informationen aus einer einzigen Quelle beziehen.

Salesforce führt das Wave Analytics-Web-SDK ein. Die Ereignisse, die in dieser Version zur Verfügung gestellt werden, bilden die Grundlage für eine neue Denkweise in Bezug auf Wave-Anwendungen. In Verbindung mit dem LockerService können Sie Ihre Anwendung sogar außerhalb von Salesforce kodieren. Die Interaktion mit Wave ist über jede JavaScript-Anwendung möglich.

SDK-Ereignisse

wave:update

Verwenden Sie dieses Ereignis, um den Filter für ein Wave-Dashboard festzulegen oder mit dem Dashboard durch dynamische Änderung der Auswahl zu interagieren. Es besitzt drei Attribute: die eindeutige ID des Wave-Datenbestands, auf den der Filter angewendet werden soll, die Nutzlast und den Datenbestandstyp (zurzeit nur Dashboard). Die Nutzlast entspricht der JSON-Zeichenfolge, die die Datensets und alle Dimensionen und Feldwerte identifiziert.

wave:selectionChanged

Dieses Ereignis wird durch ein Wave-Dashboard zur Verwendung durch benutzerdefinierte Lightning-Komponenten ausgelöst. Es verfügt über die folgenden Attribute: die ID des Dashboards, welches das Ereignis auslöst, und die Nutzlast. Das Nutzlastobjekt enthält die Auswahlinformationen, den Namen des Schritts, durch den die Auswahl geändert wird, und ein Array von Objekten, die die aktuelle Auswahl darstellen. Jedes Objekt im Array enthält mindestens ein Attribut, je nach Auswahl.

Anmerkung: Um diese Ereignisse zu verwenden, benötigen Sie die Insights Builder PSL der Wave-Plattform.

Festlegen eines Filters

Dies ist ein Beispiel für eine Lightning-Komponente, wobei die Komponente bereits definiert ist, Handler festgelegt wurden und das Aktualisierungsereignis im benutzerdefinierten Komponenten-Markup registriert wurde. Das eigentlich Interessante ist das Steuerfeld.

Der Code zeigt, wie die Nutzlast für das Aktualisierungsereignis erstellt wird, die in diesem Fall daraus besteht, dass "StageName" im Dashboard "oppty_test" auf "Close Won" gesetzt wird.

```
({
    doInit: function(component, event, helper) {
      component.set('v.filter', '{"oppty_test": {"StageName": ["Closed Won"]}}');
    },

    handleSendFilter: function(component, event, helper) {
      var filter = component.get('v.filter');
      var dashboardId = component.get('v.dashboardId');
      var evt = $A.get('e.wave:update);
        evt.setParams({
          id: dashboardId,
          value: filter,
          type: "dashboard"
        }); evt.fire();
      }
})
```

Reagieren auf eine Auswahl

Es folgt ein weiteres Beispiel für eine Lightning-Komponente. Die Komponente ist bereits definiert und es wurde alles registriert, sodass in diesem Code nur der spannende Teil im Steuerfeld sichtbar ist, nämlich das Empfangen und Iterieren durch die Nutzlast. Die Nutzlast besteht aus einem Array von Objekten, die die aktuelle Auswahl darstellen.

```
({
  handleselectionChanged: function(component, event, helper) {
    var params = event.getParams();
    var payload = params.payload;
    if (payload) {
      var step = payload.step;
      var data = payload.data;
      data.forEach(function(obj) {
        for (var k in obj) {
          if (k === 'Id') {
            component.set("v.recordId", obj[k]);
          }
        }
      });
    }
  }
})
```

Die Nutzlastdaten können andere Objekte einschließen, die wiederum Schlüsselwertpaare enthalten. Beispielsweise können Sie außer der ID auch ein Hauptwort wie "Dashboard" und ein Verb wie "selection" (Auswahl) abrufen.

Ressourcen

Das ist nur ein Vorgeschmack. Weitere Informationen zu den neuen Web-SDK-Ereignissen finden Sie im Lightning Components Developer Guide und im "Wave SDK Developer Guide".

Communities: Partner Central-Lösung, CMS Connect, Benachrichtigungen und mehr

Communities machen in diesem Jahr einen Sprung – mit einer Reihe flexibler neuer Funktionen. Erweitern Sie Salesforce CRM auf Ihr Partnernetzwerk und steigern Sie den Verkauf über Vertriebskanäle mit der nativen Partner Central-Lösung für Lightning. Verwenden Sie CMS Connect, um Inhalte aus Ihrem Inhaltsverwaltungssystem in Ihrer Community für ein einheitliches Branding und eine einfachere Verwaltung darzustellen. Wechseln Sie zwischen Communities und zeigen Sie Benachrichtigungen in Echtzeit an mit App Launcher und der Benachrichtigungsunterstützung. Das war noch längst nicht alles …

AUSGABEN

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

Tipp: Lightning ist in Salesforce neuerdings vielfach vertreten: Lightning Experience, Lightning Bolts, Lightning-Komponenten. Es kann schwierig sein, zu erkennen, welche Bedeutung all diese Komponenten für Communities haben.

Beachten Sie, dass Lightning Bolt-Lösungen und Community-Vorlagen auf der gleichen Technologie wie Lightning Experience basieren, d. h. auf der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu nutzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivierung der wichtigen Aktualisierung: LockerService in Communities

LockerService, eine wichtige Aktualisierung seit der Version Summer '16, wird ab der Version Summer '17 für alle Organisationen umgesetzt. Der Aktivierungsprozess wurde jedoch angepasst, um die Auswirkungen auf bestehende Communities zu reduzieren. ***Wenn in Ihrer Community benutzerdefinierte Lightning-Komponenten oder Head-Markup verwendet werden, sollten Sie die zugehörigen Versionshinweise lesen, um sich darüber zu informieren, welche Auswirkungen diese wichtigen Änderungen auf Ihre Community haben.***

Fristverlängerung für die Deaktivierung von TLS 1.0 in Communities

Am 22. Juli 2017 deaktiviert Salesforce die Unterstützung von TLS 1.0 (Transport Layer Security-Protokoll) für alle Produktionsorganisationen. ***Um Administratoren mehr Zeit zur Vorbereitung von Community-Benutzern zu geben, wurde die Frist für die Deaktivierung von TLS 1.0 für Salesforce-Communities bis zum März 2018 verlängert. Die bis März 2018 verlängerte Frist gilt sowohl für Lightning- als auch für Visualforce-Communities.***

Ankündigung von Partner Central – Die neue Partner-Community-Lösung

Rekrutierung, Onboarding und Verwaltung Ihrer Partnerbeziehungen von einem zentralen Standort aus, der auf der neuen nativen Lightning-Lösung basiert: Partner Central. Erweitern Sie Ihre CRM-Tools und -Daten für Kanalpartner in einer anpassungsfähigen und flexiblen Community, die auf Lightning und der Salesforce-Plattform basiert. Lernen Sie eine neue Möglichkeit zur Steigerung des Verkaufs über Vertriebskanäle kennen.

Bereitstellen Ihres CMS (Content Management System) in Ihrer Community (Beta)

Wurde die Website Ihres Unternehmens in Adobe Experience Manager (AEM) erstellt? Mit CMS Connect können Sie Ihre AEM-Inhalte, wie Kopfzeilen, Fußzeilen und Banner, in Ihre Community einfügen. Rendern Sie Ihre Komponenten, CSS und JavaScript auf Community-Seiten dynamisch, um ein einheitliches Branding und eine einheitliche Authentifizierung zu gewährleisten und die Wartung zu vereinfachen. CMS Connect ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Mehr kriterienbasierte Zielgruppen

Kriterienbasierte Zielgruppen können zusammen mit Seitenvariationen verwendet werden, um mit spezifischen Seiten auf spezifische Zielgruppen abzuzielen. Zuvor mussten Sie jede Menge unterschiedlicher Seitenvariationen erstellen und Kriterien für jede einzelne festlegen. Nun können Sie einen Satz aus Kriterien für eine Zielgruppe erstellen und dieselbe Zielgruppe auf verschiedene Seitenvariationen anwenden. Ab Version Summer '17 gibt es einige größere Optimierungen und zahlreiche Verbesserungen dahingehend, wie Sie Zielgruppen einrichten. Diese Funktion ist in auf Kundendienst- (Napili), Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basierenden Communities verfügbar.

Community 360 ermöglicht Support-Agenten eine bessere Unterstützung der Kunden (Pilot)

Community 360 zeigt Support-Agenten in der Konsole an, welche Artikel und Kundenvorgänge Kunden in der Community aufgerufen haben. Anhand dieser Informationen können die Agenten überprüfen, ob die Kunden die relevante Dokumentation bereits gelesen haben oder bereits vor dem Anruf beim Support einen Kundenvorgang angelegt haben.

Schützen Sie vertrauliche Daten durch Hinzufügen eines Anmeldeformulars auf Ihrer Website.

Geben Sie den Benutzern mit der integrierten Anmeldefunktion von Salesforce Identity die Möglichkeit, sich anzumelden, bevor Sie auf eine Webseite wie beispielsweise den Einkaufswagen oder auf die gesamte Website zugreifen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verschieben von Communities zwischen Organisationen mithilfe von Änderungssets

Ihr Wunsch war uns Befehl. Änderungssets sind jetzt für Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities verfügbar, damit Sie Ihre Community leicht zwischen Organisationen verschieben können, zwischen denen eine Bereitstellungsverbindung besteht. Erstellen und testen Sie Ihre Community in Ihrer Sandbox-Umgebung, passen Sie sie gegebenenfalls an und migrieren Sie die Community nach Abschluss des Tests in die Produktionsumgebung.

Aktualisieren von Community-Benutzerlizenzen in wenigen Augenblicken

Aktualisieren Sie Benutzer mit Kundenlizenzen entweder auf die Lizenz für Customer Community Plus oder Partner Community. Genau, Sie müssen nicht mehr ganz neue Benutzer erstellen und deren Daten migrieren. Das haben wir gern gemacht!

Lightning Bolt: Einfacheres Zusammenstellen von Paketen und Verteilen auf AppExchange

Exportierte und Lightning Bolt-Lösungspakete enthalten nun Branding-Eigenschaften und Navigationsmenüelemente, wodurch Lösungen einfacher neu verwendet werden können. Als Consulting-Partner oder ISV können Sie Lightning Bolt-Lösungen über Salesforce AppExchange verteilen, um Kunden mit Ihrem benutzerdefinierten Angebot zu verbinden.

Verbesserungen von Benutzerfreundlichkeit, Design und Leistung: Mehr schaffen mit weniger Aufwand

Arbeitsumgebungen und das zentralisierte Branding ermöglichen mehr Effizienz bei Design und Verwaltung, während der App Launcher und Benachrichtigungen Funktionen für einen schnellen Zugriff und eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Benutzern bereitstellen. Dank der Optimierungsoption für Community-Seiten können Sie die Leistung Ihrer Community schnell beurteilen und steigern.

Lightning-Communities: Verbesserte Suche, aktualisierte und neue Komponenten und vieles mehr

Fügen Sie Themen und Ergebnisse aus allen Feeds in die globale Suche ein, verfeinern Sie Ihren Inhalt mit dem speziellen Multimedia-Inhalte-Editor und dem HTML-Editor, fügen Sie jeder Seite Sprachunterstützung hinzu und vieles mehr.

Dateien in Lightning-Communities: Verbesserung der Produktivität

Wir haben die Dateifunktionen in Communities verbessert und effizienter gestaltet. Jetzt können Sie Bibliotheken mehrere Dateien hinzufügen, über Themenlisten und den Feed Aktionen für Dateien ausführen und die Freigabe von Dateien beenden.

Chatter in Lightning-Communities: Optimierte Direktnachrichten, Berichte zur Anzahl von Feedansichten und vieles mehr

Fügen Sie Personen als Empfänger von Direktnachrichten hinzu oder entfernen Sie sie, filtern Sie Gruppen nach ungelesenen Posts und rufen Sie einen wöchentlichen Bericht zu den 100 beliebtesten Posts in der Community ab.

Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten: Entwickeln für Communities

Mit dem Lightning-Komponenten-Framework können Sie benutzerdefinierte Komponenten für Communities erstellen.

Community-Analysen: Service-Community-Scorecard, neue Berichte zur Benutzerbeteiligung und Stimmungsanalyse

Bei der Service-Community-Scorecard handelt es sich um die vollständige Ansicht eines Community-Managers auf eine Self-Service-Community. Von Messen der Beteiligung bis zum Verfolgen der Sucheffizienz – mit der Service-Community-Scorecard bleibt Ihre Community in ausgezeichneter Form. Es wurden zudem neue Berichte hinzugefügt, um die tägliche Beteiligung der Community-Mitglieder zu verfolgen. Aktivieren Sie die Stimmungsanalyse, um die allgemeine Stimmung von Posts und Kommentaren in Ihrer Community zu verfolgen (Pilot).

Aktionen über die Moderationswarteschlange für gekennzeichnete Diskussionen ausführen

Die Moderation Ihrer Community war noch nie so einfach und so schnell dank der neuen Moderationswarteschlange "Gekennzeichnete Diskussionen". Sie wurde in Bezug auf Produktivität optimiert und bietet nun die Möglichkeit, gekennzeichnete Posts und Kommentare schnell zu bearbeiten und dabei alle erforderlichen Informationen im jeweiligen Kontext abzurufen.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwendung von Lightning in Communities (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivierung der wichtigen Aktualisierung: LockerService in Communities

LockerService, eine wichtige Aktualisierung seit der Version Summer '16, wird ab der Version Summer '17 für alle Organisationen umgesetzt. Der Aktivierungsprozess wurde jedoch angepasst, um die Auswirkungen auf bestehende Communities zu reduzieren. ***Wenn in Ihrer Community benutzerdefinierte Lightning-Komponenten oder Head-Markup verwendet werden, sollten Sie die zugehörigen Versionshinweise lesen, um sich darüber zu informieren, welche Auswirkungen diese wichtigen Änderungen auf Ihre Community haben.***

Die Umsetzung von LockerService ist abhängig von der API-Version

LockerService, eine leistungsstarke Sicherheitsarchitektur für benutzerdefinierte Lightning-Komponenten, wird für alle in der Version Summer '17 (API-Version 40.0) und höher erstellten Lightning-Komponenten erzwungen. LockerService wird nicht für Komponenten durchgesetzt, die mit API-Version 39.0 und älteren Versionen erstellt wurden. Darunter fallen alle Komponenten, die in älteren Versionen als Summer '17 erstellt wurden.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter Aktivierung der wichtigen Aktualisierung LockerService.

Einschränkungen der strengeren Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) werden nicht durchgesetzt

Die strengeren CSP-Einschränkungen, durch die das Risiko von Cross-Site-Scripting-Angriffen abgeschwächt wird, wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Summer '17 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar – einer für Communities und einer für andere Kontexte. Diese können Sie in Sandbox-Organisationen oder in Organisationen mit Developer Edition aktivieren. Dank dieser wichtigen Aktualisierungen steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen.

Fristverlängerung für die Deaktivierung von TLS 1.0 in Communities

Am 22. Juli 2017 deaktiviert Salesforce die Unterstützung von TLS 1.0 (Transport Layer Security-Protokoll) für alle Produktionsorganisationen. ***Um Administratoren mehr Zeit zur Vorbereitung von Community-Benutzern zu geben, wurde die Frist für die Deaktivierung von TLS 1.0 für Salesforce-Communities bis zum März 2018 verlängert. Die bis März 2018 verlängerte Frist gilt sowohl für Lightning- als auch für Visualforce-Communities.***

Anmerkung: Die Frist für Partnerportale, Kundenportale sowie die Sites Force.com und Site.com ist weiterhin Juli 2017, wie bereits angekündigt.

Aufgrund dieser Änderung müssen der Browserzugriff, eingehende API-Integrationen und Callout-Integrationen mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sein. Wir empfehlen, dass Sie Ihre Community-Benutzer über diese Änderung informieren und sie darauf vorbereiten. Alle lizenzierten und nicht lizenzierten Besucher (Gastbenutzer) müssen ein Upgrade auf Browser durchführen, die mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sind.

Vorbereitung auf diese Änderung:

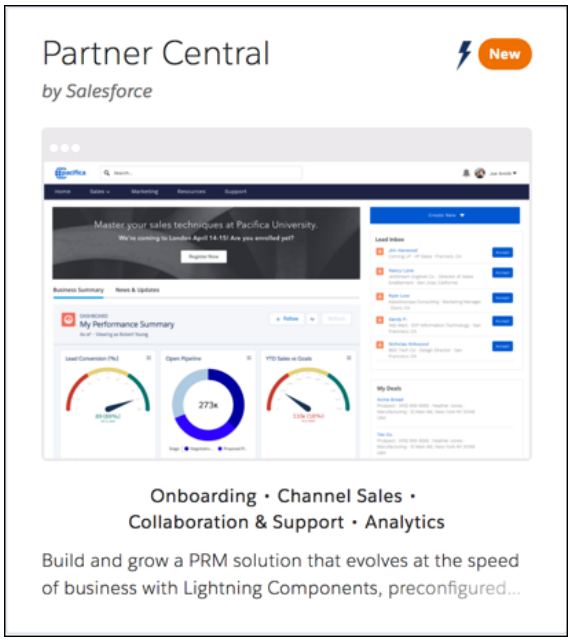
- Geben Sie die Deaktivierung von TLS 1.0 über entsprechende Nachrichten an Ihre Communities weiter und informieren Sie Ihre Benutzer. Informieren Sie sowohl lizenzierte Benutzer als auch Gastbenutzer über die Browseranforderungen für die TLS-Versionskompatibilität.
- Bitten Sie Ihre Benutzer, die Kompatibilität ihrer Browser anhand unserer Testwebsite zu prüfen. Wenn der Browser kompatibel ist, zeigt die Website die Meldung "Test passed" (Test bestanden) an.
- Stellen Sie sicher, dass TLS 1.1 oder höher für Ihre API-Integrationen aktiviert ist.

Falls Sie TLS 1.0 für Communities zusammen mit Ihrer Salesforce-Organisation oder vor Ende der Frist im März 2018 deaktivieren möchten, haben wir schon die erforderlichen Vorkehrungen getroffen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierung` ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus. Aktivieren Sie für Salesforce Communities die wichtige Aktualisierung, die die Unterstützung für TLS 1.0 deaktiviert. Sie können diese wichtige Aktualisierung deaktivieren, um die Unterstützung für Verbindungen mit TLS 1.0 wiederherzustellen.

Nähere Informationen über die Deaktivierung von TLS 1.0 finden Sie in diesem Knowledge-Artikel.

Ankündigung von Partner Central – Die neue Partner-Community-Lösung

Rekrutierung, Onboarding und Verwaltung Ihrer Partnerbeziehungen von einem zentralen Standort aus, der auf der neuen nativen Lightning-Lösung basiert: Partner Central. Erweitern Sie Ihre CRM-Tools und -Daten für Kanalpartner in einer anpassungsfähigen und flexiblen Community, die auf Lightning und der Salesforce-Plattform basiert. Lernen Sie eine neue Möglichkeit zur Steigerung des Verkaufs über Vertriebskanäle kennen.



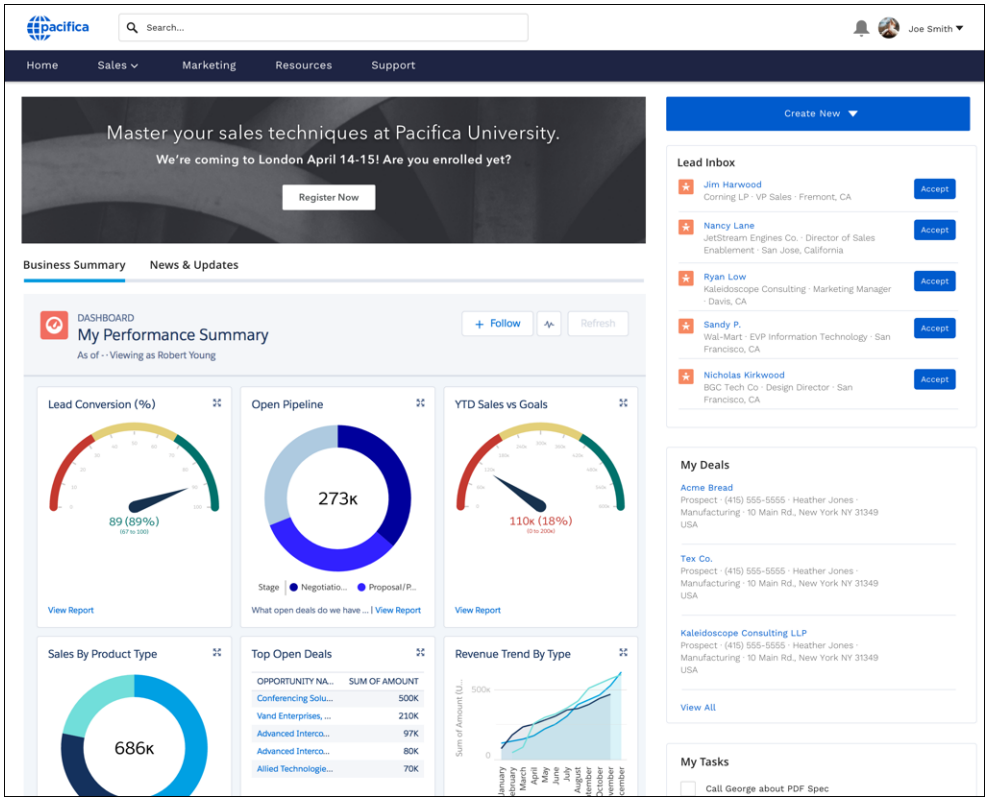
Partner Central wurde speziell unter Berücksichtigung von Partner Relationship Management (PRM)-Workflows entwickelt und bietet Ihnen folgende Möglichkeiten:

- Sie erhalten einen vollständigen Überblick über den gesamten Partner-Lebenszyklus und können Ihre Pipeline, Geschäftsabschlüsse und Konvertierungsraten mithilfe von Dashboards und Berichten nachverfolgen.
- Verwalten von Partnerrekrutierung, Onboarding, Verkauf über Vertriebskanäle und Kanal-Marketing von einem zentralen Ort aus.
- Automatisieren der Lead-Verteilung und Weiterleitung von Leads an Partner über den intuitiven Lead-Posteingang mit wenigen Klicks und ganz ohne Code.
- Konfigurieren von Schnellaktionen, damit Partner die Möglichkeit haben, Geschäfte zu registrieren, Statistiken zu Ihrer Vertriebskanal-Pipeline zu erhalten und Konflikte im Kanal zu verwalten.
- Freigeben von Begleitmaterial zu Onboarding und Vertrieb für alle Partner in einem zentralen Repository.
- Integrieren von Service Cloud-Funktionen, damit Partner Kundenvorgänge anlegen können, auch im Namen ihrer Kunden.
- Anpassen der globalen Suche, sodass nur die für Ihre Partner freigegebenen Objekte angezeigt werden.

Partner Central verfügt über die gleiche Flexibilität und Erweiterbarkeit, die Sie von anderen Lightning-Communities gewohnt sind, sodass Sie Folgendes ausführen können:

- Erstellen benutzerdefinierter Seiten und Verwenden von beutzerdefiniertem Branding.
- Darstellen von mehr CRM-Objekten und -Daten, die zu Ihren Bedürfnissen passen, wie beispielsweise Marketingkampagnen und Kundenvorgänge.
- Verwenden des Zielgruppentargeting nach Geotargeting und Erstellen von personalisierten Inhalten für Kanalpartner entsprechend ihrem geografischen Standort.
- Nutzen der neuen Funktionen von Summer '17, wie beispielsweise der globalen Benachrichtigungen und des App Launcher.

Partner Central bietet alle Funktionen, die Sie für das Partner Relationship Management benötigen, an einem zentralen Ort. Erweitern Sie Ihr CRM für Kanalpartner und stellen Sie eine moderne und anpassungsfähige Benutzererfahrung mit umfangreichen Funktionen bereit. Das klingt zu schön, um wahr zu sein? Informieren Sie sich selbst.



Wichtig:

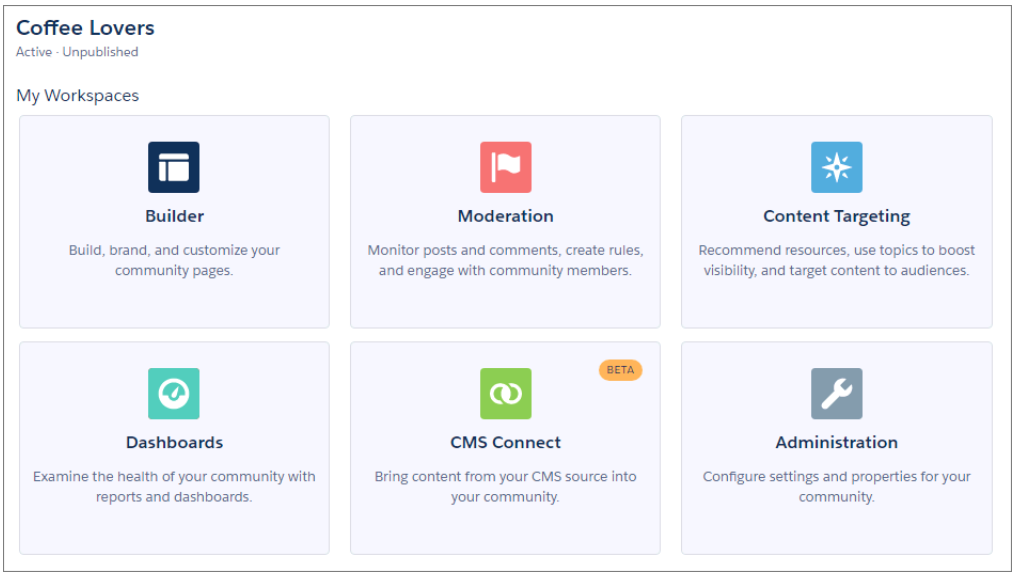
- Damit Sie Partner Central verwenden können, muss in Ihrer Organisation mindestens eine Partner Community-Lizenz vorhanden sein.
- Wie in Spring '17 angekündigt, stellen wir das Lightning-Paket für die Verwaltung von Partnerbeziehungen zugunsten der Partner Central-Lösung ein. Es wird empfohlen, ab der Version Summer '17 Partner Central für das PRM zu verwenden.
- Einige Funktionen, die in "Kundendienst (Napili)" integriert sind, werden von Partner Central nicht unterstützt, so zum Beispiel Direktnachrichten und Self-Service-Unterstützung. Wenn Sie weitere Funktionen konfigurieren möchten, können Sie weiterhin Kundenvorgänge konfigurieren und verfügbar machen. Eine vollständige Liste der nicht unterstützten Funktionen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Bereitstellen Ihres CMS (Content Management System) in Ihrer Community (Beta)

Wurde die Website Ihres Unternehmens in Adobe Experience Manager (AEM) erstellt? Mit CMS Connect können Sie Ihre AEM-Inhalte, wie Kopfzeilen, Fußzeilen und Banner, in Ihre Community einfügen. Rendern Sie Ihre Komponenten, CSS und JavaScript auf Community-Seiten dynamisch, um ein einheitliches Branding und eine einheitliche Authentifizierung zu gewährleisten und die Wartung zu vereinfachen. CMS Connect ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

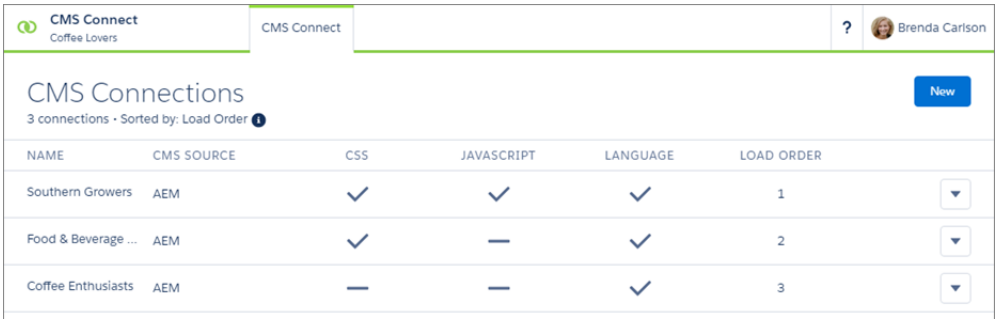
Eine ganz neue Arbeitsumgebung

Die ersten Schritte mit CMS Connect können Sie direkt in Ihren Community-Arbeitsumgebungen unternehmen. (Sie verwenden die neuen Community-Arbeitsumgebungen noch nicht? Dann aktivieren Sie sie einfach unter "Setup" in den Community-Einstellungen.)



Bereitstellung aller Server

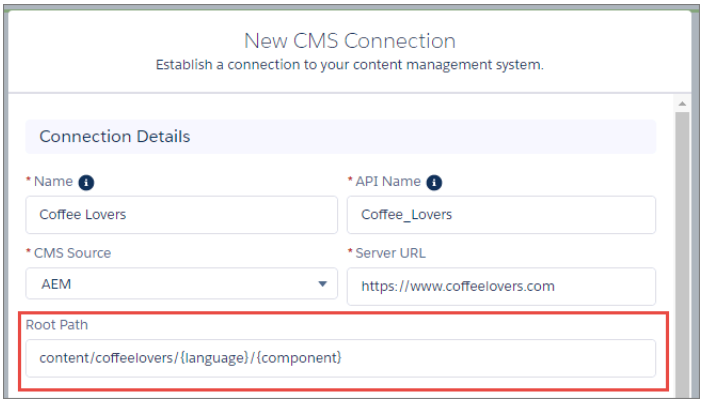
Sie verfügen über mehrere AEM-Server? Sie haben die Möglichkeit, diese mit Ihrer Community zu verbinden. Legen Sie die Ladereihenfolge der Server entsprechend ihren gegenseitigen Abhängigkeiten fest. Die Ladereihenfolge ist besonders für CSS und JavaScript relevant.



Optimierte Pfade

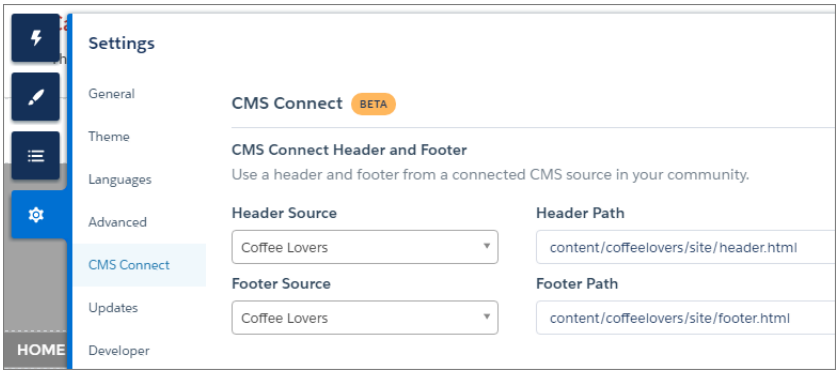
Komponentenpfade

Beim Einrichten einer CMS-Verbindung geben Sie den Root-Pfad des Verzeichnisses ein, in dem die Komponenten auf Ihrem AEM-Server gespeichert sind. Dies spart später Zeit, wenn Sie Komponenten im Generator hinzufügen. Sie können in den Pfad Platzhalter für die Sprache und die Komponente einfügen.



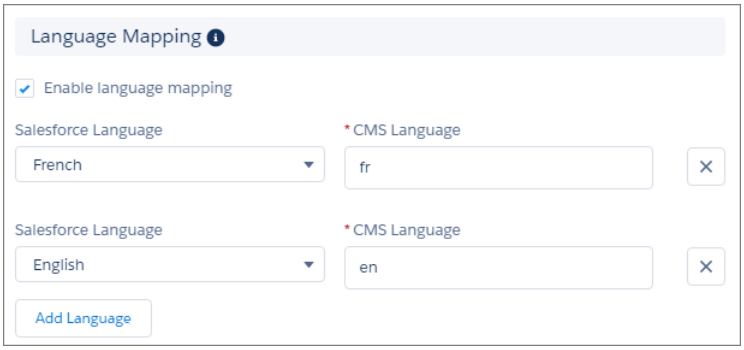
Pfade für Kopf- und Fußzeile

Geben Sie die Pfade zu Ihrer Kopf- und Fußzeile in den Einstellungen im Community-Generator ein, damit Sie sie nicht auf jeder Seite einzeln hinzufügen müssen. Klicken Sie einmal darauf und schon können Sie loslegen.



Sprachunterstützung

Wir stellen eine Sprachzuordnung für AEM-Verbindungen bereit, damit Sie Ihre Inhalte in mehreren Sprachen anzeigen können. Fügen Sie alle benötigten Sprachen beim Erstellen einer Verbindung hinzu. Geben Sie für jede hinzugefügte Salesforce-Sprache den Namen des entsprechenden Sprachverzeichnisses aus AEM ein.

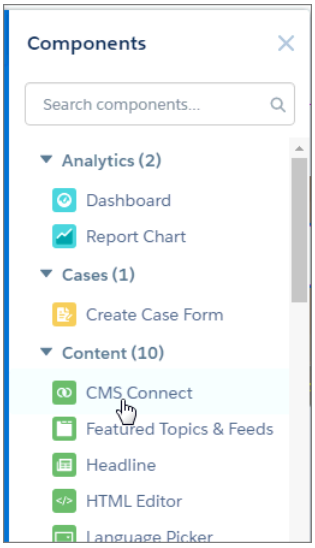


CSS und JavaScript

CSS und JavaScript können über das CMS eingefügt werden. Fügen Sie von jedem bis zu 10 pro Verbindung hinzu. Wenn der Umfang des CSS festgelegt wird, können Sie dies angeben, um Regelkonflikte mit anderen CSS auf Ihren Community-Seiten zu verhindern.

Wenig Aufwand nach der Erstellung

Nachdem Sie Ihre CMS-Verbindung eingerichtet haben, ist sie bereit für die Verwendung im Community-Generator. Ziehen Sie eine CMS Connect-Komponente auf Ihre Seite und fügen Sie dann die Quelle und den Komponentenpfad im Editor für Eigenschaften hinzu. Ihre Community verfügt bald über ein einheitliches Erscheinungsbild, das Ihrer Website ähnelt – und das ohne viel Aufwand nach der Erstkonfiguration.



Anmerkung: CMS Connect erfordert einen HTTP-Server, über den HTML-Fragmente bereitgestellt werden können. Alle URLs in HTML-Fragmenten müssen absolute URLs sein. Es muss auf alle verbundenen CMS-Server eine Zugriffsmöglichkeit über HTTPS geben, um HTML und JavaScript abzurufen. Nicht alle Tags werden unterstützt. Details hierzu finden Sie in der Produktdokumentation.

Diese Version enthält eine Beta-Version von CMS Connect, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. CMS Connect ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Mehr kriterienbasierte Zielgruppen

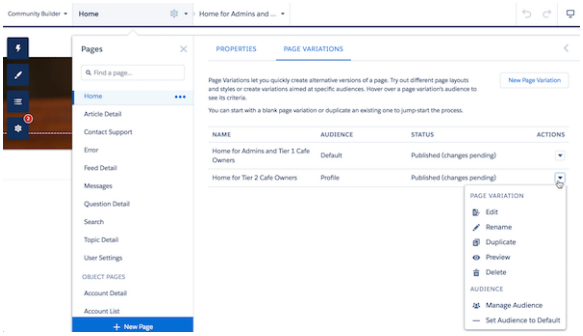
Kriterienbasierte Zielgruppen können zusammen mit Seitenvariationen verwendet werden, um mit spezifischen Seiten auf spezifische Zielgruppen abzuzielen. Zuvor mussten Sie jede Menge unterschiedlicher Seitenvariationen erstellen und Kriterien für jede einzelne festlegen. Nun können Sie einen Satz aus Kriterien für eine Zielgruppe erstellen und dieselbe Zielgruppe auf verschiedene Seitenvariationen anwenden. Ab Version Summer '17 gibt es einige größere Optimierungen und zahlreiche Verbesserungen dahingehend, wie Sie Zielgruppen einrichten. Diese Funktion ist in auf Kundendienst- (Napili), Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basierenden Communities verfügbar.

Im Folgenden erfahren Sie, wie die Seitenvariation und die Zielgruppenerfahrung verbessert wurden.

- Vorhandene Seitenvariationen mit bereits in Ihrer Community festgelegten Kriterien wurden nun in kriterienbasierte Zielgruppen verschoben. Sie heißen "Zielgruppe 1", "Zielgruppe 2" usw. Bewegen Sie den Mauszeiger über eine Zielgruppe, um ihre Kriterien anzuzeigen und um sie entsprechend zu benennen.
- Die neu hinzugefügten Kriterien ("Domäne" und "Stadt") sollten dabei behilflich sein, äußerst lokale und äußerst spezifische Zielgruppen (wenn das Ihr Interesse weckt) festzulegen.
- Mit den neuen Domänenkriterien wird Benutzern der ausgewählten Community-Domäne(n) Ihre Seitenvariation angezeigt.

- Anmerkung: Domänenkriterien sind in Sandbox- oder Entwicklerorganisationen nicht verfügbar.

- Durch die jüngste Aktualisierung der Benutzeroberfläche wird das Erstellen und Verwalten von Zielgruppen zum Kinderspiel.



Anmerkung: Im Folgenden finden Sie einige bewährte Vorgehensweisen, die Sie beachten sollten, um die beste Leistung über Ihre Seitenvariationen und Zielgruppen zu erzielen:

- Denken Sie an das Gesamtbild. Wenn Sie beispielsweise über eine Seitenvariation für eine Stadt verfügen, die Ihrer Ansicht nach nicht viel Verkehr aufweist, sollten Sie den Standortbereich (auf Bundesland oder Land) erweitern.
- Kombinieren, kombinieren, kombinieren. Versuchen Sie, statt separate Zielgruppen für Bereiche mit niedrigem Datenverkehr zu erstellen, Kriterien zu kombinieren, um den Datenverkehr zu Ihrer Seite zu erhöhen. Angenommen, Sie möchten Zielgruppen für dieselben Profilkriterien, aber unterschiedliche Standorte. Erstellen Sie, anstatt über separate Zielgruppen für Seattle, Bellevue und Redmond zu verfügen, eine Zielgruppe und fügen Sie alle drei in den Standortkriterien hinzu. Das Ergebnis betrifft Benutzer in Seattle, Bellevue oder Redmond.
- Halten Sie sich an große Unterschiede. Auch wenn es verlockend ist, sehr spezifische Zielgruppen und Seitenvariationen zu erstellen, sollten Sie sich selbst auf die Variationen beschränken, die sich erheblich unterscheiden. Verwenden Sie bei minimalen Unterschieden auf Seiten, beispielsweise beim Inhalt einer Komponente, stattdessen Aktionen zum dynamischen Variieren der Komponenteninhalte.

Community 360 ermöglicht Support-Agenten eine bessere Unterstützung der Kunden (Pilot)

Community 360 zeigt Support-Agenten in der Konsole an, welche Artikel und Kundenvorgänge Kunden in der Community aufgerufen haben. Anhand dieser Informationen können die Agenten überprüfen, ob die Kunden die relevante Dokumentation bereits gelesen haben oder bereits vor dem Anruf beim Support einen Kundenvorgang angelegt haben.

SIEHE AUCH:

Optimieren des Supports für Kunden mit Community 360 (Pilot)

Schützen Sie vertrauliche Daten durch Hinzufügen eines Anmeldeformulars auf Ihrer Website.

Geben Sie den Benutzern mit der integrierten Anmeldefunktion von Salesforce Identity die Möglichkeit, sich anzumelden, bevor Sie auf eine Webseite wie beispielsweise den Einkaufswagen oder auf die gesamte Website zugreifen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Durch die integrierte Anmeldung wird die für Ihre Community konfigurierte Anmeldeoberfläche erweitert und es werden die gleichen Funktionen auf Ihrer Website bereitgestellt. Ihre Webentwickler können mit nur wenigen Zeilen HTML Anmeldefunktionen auf einer Webseite hinzufügen. Salesforce kümmert sich um die Authentifizierung, sodass die Webentwickler sich auf ihre wichtigste Aufgabe konzentrieren können, nämlich die Bereitstellung einer benutzerfreundlichen Oberfläche.

SIEHE AUCH:

Eingebettete Anmeldung ermöglicht Benutzern das Anmelden auf Ihrer Website

Verschieben von Communities zwischen Organisationen mithilfe von Änderungssets

Ihr Wunsch war uns Befehl. Änderungssets sind jetzt für Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities verfügbar, damit Sie Ihre Community leicht zwischen Organisationen verschieben können, zwischen denen eine Bereitstellungsverbindung besteht. Erstellen und testen Sie Ihre Community in Ihrer Sandbox-Umgebung, passen Sie sie gegebenenfalls an und migrieren Sie die Community nach Abschluss des Tests in die Produktionsumgebung.

Wechseln Sie unter "Setup" zu **Ausgehende Änderungssets** und wählen Sie den Komponententyp "Netzwerk" aus, um ein ausgehendes Änderungsset für eine Community zu erstellen. Fügen Sie Ihre Community dem Änderungsset hinzu und fügen Sie die abhängigen Komponenten ein. Es empfiehlt sich, alle aufgelisteten Abhängigkeiten auszuwählen.

Berücksichtigen Sie bei der Migration einer Community mithilfe von Änderungssets folgende Punkte und Einschränkungen.

- An Communities können Sie Aktualisierungen nur mit Änderungssets vornehmen. Das bedeutet, dass es nicht möglich ist, eine neue Community direkt anhand eines eingehenden Änderungssets zu erstellen. Stattdessen erstellen Sie in der Zielorganisation zunächst eine Community mit dem gleichen Namen und stellen anschließend das eingehende Änderungsset bereit.
- Wenn Sie ein eingehendes Änderungsset bereitstellen, wird die Community in der Zielorganisation damit vollständig überschrieben. Angenommen, Sie löschen in einer Sandbox beispielsweise Seiten aus einer Community und erstellen anschließend ein aktualisiertes ausgehendes Änderungsset. Wenn Sie das Änderungsset dann erneut in einer Zielorganisation bereitstellen, werden die Seiten dort auch gelöscht.
- Elemente des Navigationsmenüs werden unterstützt. Für Menüelemente, die eine Verknüpfung zu einem Objekte enthalten, werden Listenansichten jedoch auf die Standardlistenansicht zurückgesetzt. Darüber hinaus werden benutzerdefinierte Listenansichten für Standardobjekte nicht als Abhängigkeiten eingefügt.
- Es werden nur die folgenden Verwaltungseinstellungen (in Arbeitsumgebungen oder in der Community-Verwaltung) unterstützt:
  - Seite "Kennwort ändern"
  - Seite für vergessene Kennwörter
  - Startseite
  - Anmeldeseite
  - Option **Internen Benutzern ermöglichen, sich direkt bei der Community anzumelden**
- Die folgenden Elemente werden nicht unterstützt:
  - Seitenvariationen und Zielgruppenansprache
  - Navigationsthemen und vorgestellte Themen
  - Sprachen

Die Community-Migration wird zudem über die Metadaten-API unterstützt.

Aktualisieren von Community-Benutzerlizenzen in wenigen Augenblicken

Aktualisieren Sie Benutzer mit Kundenlizenzen entweder auf die Lizenz für Customer Community Plus oder Partner Community. Genau, Sie müssen nicht mehr ganz neue Benutzer erstellen und deren Daten migrieren. Das haben wir gern gemacht!

Zuvor mussten Sie eine andere Benutzeridentität erstellen, die bestehenden Daten des Benutzers migrieren und diese der neuen Benutzeridentität zuordnen. Jetzt haben Sie die Möglichkeit, den Benutzer mit ein paar Klicks zu aktualisieren. Neben mehr Schnelligkeit bietet der neue Ansatz des Lizenz-Upgrades auch zahlreiche Vorteile.

- Sie müssen keine Benutzer mehr im System neu erstellen oder deren Daten migrieren.
- Benutzer können ihre bestehenden Benutzernamen und Kennwörter beibehalten. Bei einem Lizenz-Upgrade werden zudem Verlaufsdatensätze und Chatter-Daten beibehalten. Stellen Sie sicher, dass die Benutzer über ihre neue Lizenz und ihr Profil Zugriff auf die gleichen Objekte haben.

Zudem haben die Benutzer dank der neuen Lizenzen die Möglichkeit, erweiterte Freigabefunktionen, Berichte und Dashboards und rollenbasierten Datenzugriff zu nutzen.

Wer ist zu einem Lizenz-Upgrade berechtigt?

Grundsätzlich werden Upgrades der meisten Kundenlizenzen auf die Lizenz für Customer Community Plus oder Partner Community unterstützt. Genauer: Für Benutzer, deren `UserType` gleich `CSPLitePortal` ist, werden Lizenz-Upgrades auf `PowerPartner` oder `PowerCustomerSuccess` (in der Salesforce-API) unterstützt.

Folgende Lizenzen können Sie ohne jeglichen Verlust an Datenzugriffsrechten auf die Lizenz für Customer Community Plus oder Partner Community aktualisieren.

- Kunden-Community
- Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen
- Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen und Überziehung
- Authentifizierte Website-Benutzer mit Überziehung
- Authentifizierte Website-Benutzer
- External Identity

ACHTUNG: Für andere dem Benutzertyp `CSPLitePortal` zugeordnete Kundenlizenzen werden Lizenz-Upgrades ebenfalls unterstützt, jedoch unter Verlust einiger Datenzugriffsrechte. Die Benutzer könnten beispielsweise den Zugriff auf einige Objekte verlieren, auf die sie vorher zugreifen konnten. In anderen Fällen beinhaltet die neue Lizenz möglicherweise nicht eine oder mehrere Berechtigungen, die bei der vorherigen Lizenz verfügbar waren.

Es wird dringend empfohlen, zu ermitteln, welche Berechtigungen dies betrifft, bevor Sie die entsprechende Lizenz eines Benutzers aktualisieren. Die neue Lizenz, das neue Profil und die Berechtigungssatzzuweisungen des Benutzers sollten idealerweise mindestens die gleiche oder eine vergleichbare Datenzugriffsebene bieten wie die vorherigen Zuordnungen.

Wie kann ich Benutzer aktualisieren?

Wenn Sie die Lizenz eines Benutzers in Salesforce ändern möchten, rufen Sie dessen Benutzerdetailseite auf und klicken Sie auf **Bearbeiten**. Geben Sie eine neue Lizenz, ein neues Profil und eine neue Rolle an.

Für den Fall, dass Sie für einen oder mehrere Benutzer über die Salesforce-API ein Upgrade durchführen möchten, haben wir ebenfalls schon die erforderlichen Vorkehrungen getroffen! Verwenden Sie die `update()`-Methode im `User`-Objekt und geben Sie die erforderlichen Werte für `ProfileId` und `RoleId` an. Geschafft.

Wichtige Überlegungen

Noch ein paar Punkte, die Sie vor dem Upgrade einer Benutzerlizenz beachten sollten.

- Für die Lizenzen "Customer Community Plus" und "Partner Community" benötigt der Benutzer eine Rolle, die bestimmte Einschränkungen beinhaltet.
  - ***Ein Upgrade auf eine Lizenz, für die eine bestimmte Rolle erforderlich ist, kann nicht mehr rückgängig gemacht werden.***
  - Wenn Sie während des Lizenz-Upgrades keine Rolle angeben, wird dem Benutzer die unterste Rolle in der Accounthierarchie zugewiesen. Wenn im Account keine Rollen vorhanden sind, wird automatisch eine Rolle erstellt und dem Benutzer zugewiesen.
  - Bei automatischen Rollenzuweisungen wird immer die unterste Rolle verwendet, die dem Account des Benutzers zugeordnet ist: `Partner <Accountname> User` oder `Customer <Accountname> User`. Wenn Sie die Benutzer in der Rollenhierarchie also nach oben befördern möchten, können Sie das zu einem späteren Zeitpunkt problemlos tun.
- Aktiveren Sie den Account eines Benutzers als Partneraccount, bevor Sie für ihn ein Upgrade auf eine Partner Community-Lizenz vornehmen.

  Tipp: Ein Partneraccount kann sowohl über Kunden- als auch über Partnerbenutzer verfügen, sodass dies keine Auswirkungen auf Kundenbenutzer des Accounts hat, wenn sie diesen als Partneraccount aktivieren.
- Durch ein Lizenz-Upgrade werden Freigabesets, Berechtigungssätze und Berechtigungssatz-Lizenz-Zuordnungen entfernt, die dem Benutzer zuvor zugewiesen waren.
- Lizenz-Upgrades unterliegen den Obergrenzen der Organisation in Bezug auf Benutzererstellung, wie beispielsweise Obergrenzen für Lizenzen und Rollen, sowie den Anforderungen bezüglich der Eindeutigkeit von Benutzernamen.

Nach dem Upgrade einer Benutzerlizenz gilt Folgendes:

- Änderungen an Profilen und Berechtigungssätzen können Auswirkungen auf die Community-Mitgliedschaft haben. Stellen Sie sicher, dass die aktualisierten Benutzer Zugriff auf die gewünschten Communities erhalten.
- Für aktualisierte Benutzer geltende Freigaberegeln werden neu berechnet, z. B. über deren öffentliche Gruppen, kriterienbasierte Freigabe und Datensatz-Inhaberschaft (implizite Freigabe).
- Benutzer, für die ein Upgrade auf die Customer Community Plus-Lizenz durchgeführt wird, werden automatisch der öffentlichen Gruppe "Alle Kundenportal-Benutzer" zugewiesen. Genauso werden Benutzer, für die ein Upgrade auf die Partner Community-Lizenz durchgeführt wird, automatisch der öffentlichen Gruppe "Alle Partnerbenutzer" zugewiesen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Communities-Benutzerlizenzen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

SOAP API Developer Guide: Benutzer

Aktualisieren von Community-Benutzerlizenzen in wenigen Augenblicken

Salesforce-Hilfe: Communities-Obergrenzen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Bolt: Einfacheres Zusammenstellen von Paketen und Verteilen auf AppExchange

Exportierte und Lightning Bolt-Lösungspakete enthalten nun Branding-Eigenschaften und Navigationsmenüelemente, wodurch Lösungen einfacher neu verwendet werden können. Als Consulting-Partner oder ISV können Sie Lightning Bolt-Lösungen über Salesforce AppExchange verteilen, um Kunden mit Ihrem benutzerdefinierten Angebot zu verbinden.

Tipp: Lightning Bolt-Lösungen und Community-Vorlagen basieren auf der gleichen Technologie wie Lightning Experience, d. h. auf der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu nutzen.

Wechseln Sie zum Exportieren einer Lösung zu **Einstellungen** > **Entwickler** im Community-Generator.

Beim Exportieren einer Lösung werden nun die folgenden Elemente eingeschlossen, sodass bei der Verwendung zum Erstellen einer neuen Community weniger konfiguriert werden muss.

- Elemente des Navigationsmenüs
- Eigenschaften des Branding-Bereichs
- Verwaltungseinstellungen (in "Arbeitsumgebungen" oder "Community-Verwaltung") für die:
  - Seite "Kennwort ändern"
  - Seite "Kennwort vergessen"
  - Startseite
  - Anmeldeseite
  - Option **Internen Benutzern ermöglichen, sich direkt bei der Community anzumelden**

Als Consulting-Partner oder ISV können Sie Ihre benutzerdefinierte Lightning Bolt-Lösung als verwaltetes Paket in AppExchange veröffentlichen. Vermarkten Sie Ihre Lösung durch eine AppExchange-Auflistung auf die gleiche Art wie alle anderen Anwendungen, Komponenten oder Consulting-Dienste. Beschreiben Sie Ihre Lösung und geben Sie den Preis, die Unterstützung und andere Details an, sodass Kunden erkennen können, ob das Angebot ihren Anforderungen entspricht.

Anmerkung:

- Vor dem Exportieren einer Lösung müssen Sie zunächst Ihre Branding-Eigenschaften vereinheitlichen.
- Für Elemente des Navigationsmenüs, die eine Verknüpfung zu einem Objekte enthalten, werden Listenansichten jedoch auf die Standardlistenansicht zurückgesetzt. Darüber hinaus werden benutzerdefinierte Listenansichten für Standardobjekte nicht eingeschlossen.
- Benutzerdefinierte Stile im CSS-Editor werden nicht eingeschlossen.

Verbesserungen von Benutzerfreundlichkeit, Design und Leistung: Mehr schaffen mit weniger Aufwand

Arbeitsumgebungen und das zentralisierte Branding ermöglichen mehr Effizienz bei Design und Verwaltung, während der App Launcher und Benachrichtigungen Funktionen für einen schnellen Zugriff und eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Benutzern bereitstellen. Dank der Optimierungsoption für Community-Seiten können Sie die Leistung Ihrer Community schnell beurteilen und steigern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimale Nutzung von Communities mit Community-Arbeitsumgebungen

Falls Sie die neuen Community-Arbeitsumgebungen noch nicht kennen, sollten Sie sie schnell ausprobieren. Community-Arbeitsumgebungen sind zentrale Orte, von denen aus Sie auf alle Funktionen zugreifen können, die Sie für den Aufbau und den Support Ihrer Community benötigen.

Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities

Wenn Sie Lightning-Communities und Lightning Experience verwenden, können Sie jetzt mit dem App Launcher zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Ihren Communities umschalten. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Mit globalen Benachrichtigungen bleiben Sie über das Geschehen in Ihren Communities auf dem Laufenden

Mit globalen Benachrichtigungen erhalten Ihre Mitglieder Nachrichten unabhängig davon, wo sie arbeiten – in ihren Communities oder Anwendungen. Die Mitglieder erhalten Benachrichtigungen auf allen Bildschirmen – auf Mobiltelefonen, Tablets und Desktop-Computern. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Vereinfachen Ihres Stils mit zentralisierten Branding-Eigenschaften

Um die Art und Weise zu optimieren, wie Sie Ihre Community gestalten können, wurde eine Aktualisierung bereitgestellt. Diese vereinheitlicht die Branding-Eigenschaften der Anmeldeseiten mit den restlichen Seiten in Ihrer Community. Nun müssen Sie die Anmeldeseiten nicht mehr separat im Community-Generator gestalten, sondern können das Erscheinungsbild all Ihrer Seiten über einen einzelnen, zentralisierten Branding-Bereich ändern. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Analysieren und Verbessern der Community-Leistung (Entwicklervorschau)

Mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten wird Ihre Community analysiert und es werden Probleme ermittelt, die sich negativ auf die Leistung auswirken. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihr Design zu verfeinern und die Community-Leistung für die Mitglieder zu verbessern. Bei der Optimierungsoption für Seiten handelt es sich um ein kostenloses Plugin aus dem Chrome Web Store. Laden Sie das Plugin herunter und installieren Sie es auf die gleiche Weise wie jede andere Chrome-Erweiterung.

Bedarfsgesteuertes Verwenden vom Komponenten

Fügen Sie beliebigen Seiten im Community-Generator unabhängig vom Typ vorkonfigurierte Komponenten hinzu. Diese erweiterte Funktion ist ideal für Entwickler geeignet, die mit der Arbeit mit Komponentenparametern vertraut sind.

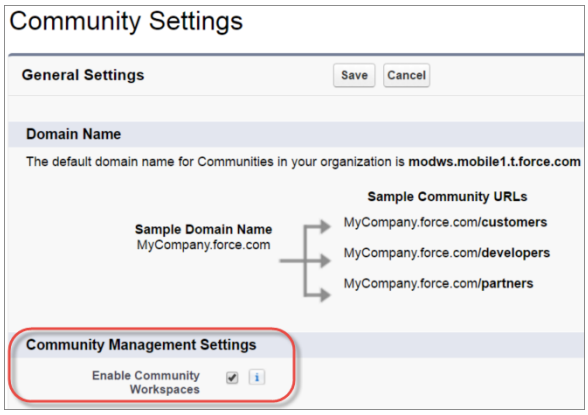
Verbesserte Suchmaschinenoptimierungs-Ergebnisse durch Festlegen Ihrer bevorzugten Domäne

Mehrere Domänen für dieselbe Community können die Suchmaschinenergebnisse verwässern und zu einem niedrigeren Seiten-Ranking führen. Nun können Sie auswählen, welche Domäne für die Indizierung der Seiten Ihrer Community verwendet wird, wodurch doppelte Suchmaschinenergebnisse der Vergangenheit angehören.

Optimale Nutzung von Communities mit Community-Arbeitsumgebungen

Falls Sie die neuen Community-Arbeitsumgebungen noch nicht kennen, sollten Sie sie schnell ausprobieren. Community-Arbeitsumgebungen sind zentrale Orte, von denen aus Sie auf alle Funktionen zugreifen können, die Sie für den Aufbau und den Support Ihrer Community benötigen.

Wechseln Sie zu **Community-Einstellungen** > **Community-Verwaltungseinstellungen** und wählen Sie **Community-Arbeitsumgebungen aktivieren**.



Folgende Funktionen sind nur bei der Verwendung von Community-Arbeitsumgebungen verfügbar:

- Gekennzeichnete Diskussionen
- CMS Connect
- Automatische Themenzuweisung

In jeder Version wird es mehr Funktionen geben, die ausschließlich für Community-Arbeitsumgebungen entwickelt wurden. Also zögern Sie nicht und wechseln Sie noch heute.

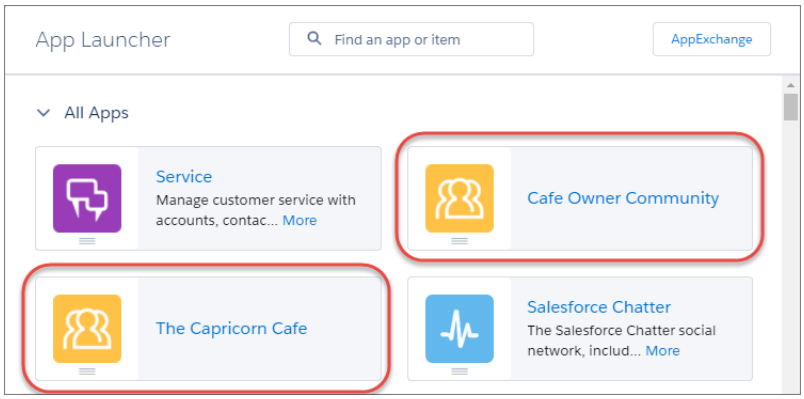
SIEHE AUCH:

Aktionen über die Moderationswarteschlange für gekennzeichnete Diskussionen ausführen

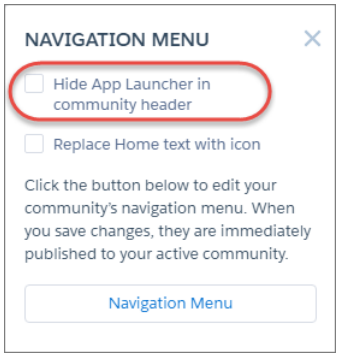
Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities

Wenn Sie Lightning-Communities und Lightning Experience verwenden, können Sie jetzt mit dem App Launcher zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Ihren Communities umschalten. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

In Lightning Experience zeigt der App Launcher eine Kachel für jede veröffentlichte Community zusammen mit Ihren Anwendungen an. In Lightning-Communities zeigt der App Launcher eine Kachel für jede veröffentlichte Community und Anwendung an. Der Bereich "Alle Elemente" und der AppExchange-Link sind jedoch nicht verfügbar. Mitgliedern werden nur die Communities und Anwendungen angezeigt, zu deren Anzeige sie gemäß ihrem Profil und entsprechend ihren Berechtigungssätzen autorisiert sind.



App Launcher wird standardmäßig in bestehenden Communities ausgeblendet und in neuen Communities angezeigt. Wählen Sie **App Launcher in Community-Kopfzeile ausblenden** in den Eigenschaften der Navigationsmenü-Komponente aus, um App Launcher für Ihre Benutzer anzuzeigen oder auszublenden.



Damit Benutzer App Launcher anzeigen können, müssen Sie die Berechtigung **App Launcher in Communities anzeigen** in den Benutzerprofilen unter "Setup" aktivieren.

Anmerkung: App Launcher ist in der mobilen Anwendung Salesforce1 oder in mit Salesforce-Registerkarten und Visualforce erstellten Communities nicht verfügbar. Benutzer dieser Communities können die globale Kopfzeile verwenden, um zwischen ihrer Salesforce-Organisation und ihren Communities zu wechseln.

SIEHE AUCH:

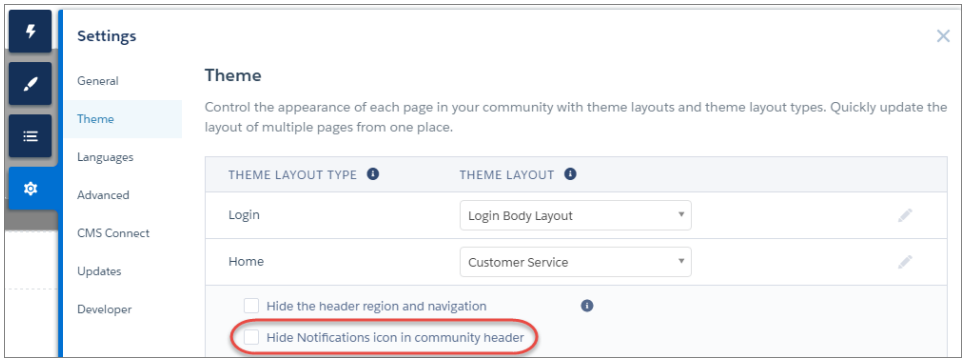
Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities

Mit globalen Benachrichtigungen bleiben Sie über das Geschehen in Ihren Communities auf dem Laufenden

Mit globalen Benachrichtigungen erhalten Ihre Mitglieder Nachrichten unabhängig davon, wo sie arbeiten – in ihren Communities oder Anwendungen. Die Mitglieder erhalten Benachrichtigungen auf allen Bildschirmen – auf Mobiltelefonen, Tablets und Desktop-Computern. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Alle Ereignisse, die Benachrichtigungen auslösen (@Erwähnungen und Gruppenposts), werden unterstützt. Mitglieder haben sogar die Möglichkeit, Benachrichtigungen in Datensatzfeeds auszulösen. So kann ein internes Mitglied beispielsweise eine Benachrichtigung von der Salesforce-Organisation auslösen, indem es eine @Erwähnung eines externen Mitglieds für einen Lead oder eine Opportunity hinzufügt. Wenn ein Mitglied auf eine Benachrichtigung klickt, wird die ursprüngliche Detailseite oder ein anderer zutreffender Standort angezeigt, sodass seine nahtlose Community- und anwendungsübergreifende Zusammenarbeit ermöglicht wird.

Das Benachrichtigungssymbol wird standardmäßig in bestehenden Communities ausgeblendet und in neuen Communities angezeigt. Für das standardmäßige Kundendienst-Themenlayout wählen Sie im Community-Generator unter **Einstellungen** > **Thema** die Option **Benachrichtigungssymbol in Community-Kopfzeile ausblenden** aus, um Benachrichtigungen für Ihre Mitglieder ein- bzw. auszublenden.



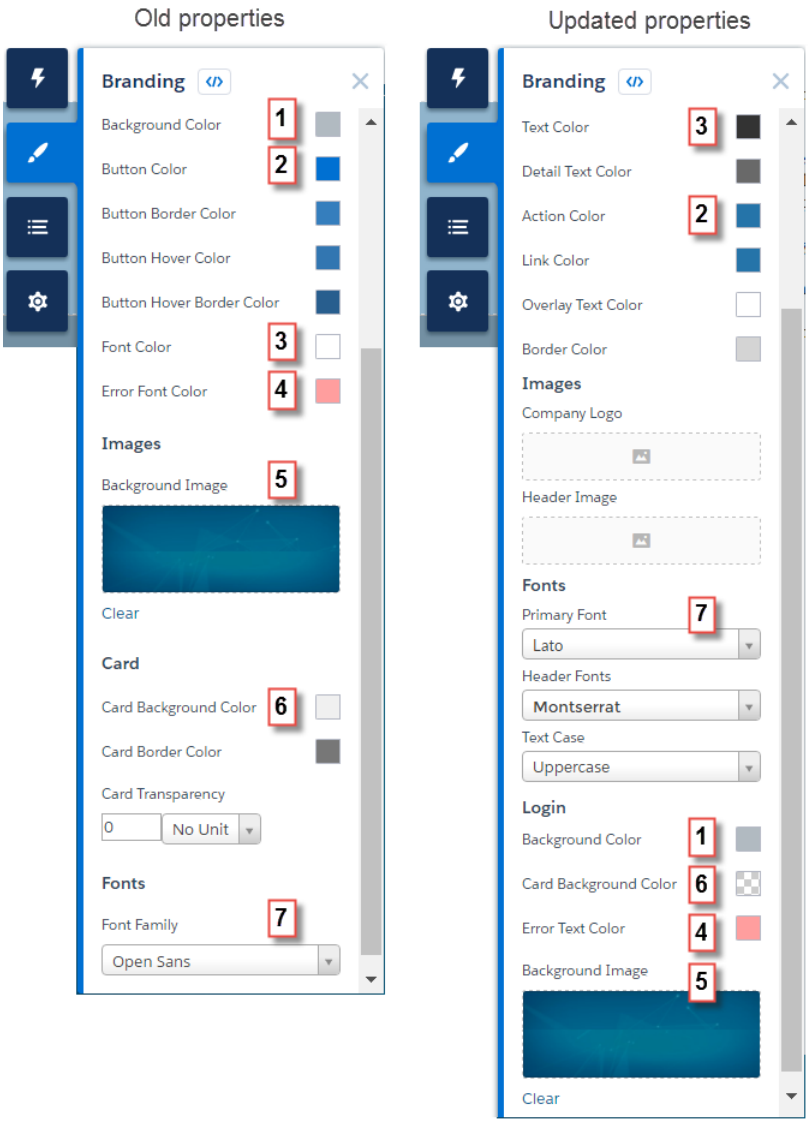
SIEHE AUCH:

Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities

Vereinfachen Ihres Stils mit zentralisierten Branding-Eigenschaften

Um die Art und Weise zu optimieren, wie Sie Ihre Community gestalten können, wurde eine Aktualisierung bereitgestellt. Diese vereinheitlicht die Branding-Eigenschaften der Anmeldeseiten mit den restlichen Seiten in Ihrer Community. Nun müssen Sie die Anmeldeseiten nicht mehr separat im Community-Generator gestalten, sondern können das Erscheinungsbild all Ihrer Seiten über einen einzelnen, zentralisierten Branding-Bereich ändern. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Einige alte Branding-Eigenschaften sind im aktualisierten Brandingbereich nicht enthalten. Andere wiederum sind anderen Eigenschaften zugeordnet. Im Folgenden wird dies näher aufgeschlüsselt.



Diese alten Branding-Eigenschaften für die Anmeldung …	Werden diesen aktualisierten Branding-Eigenschaften zugeordnet …
Farbe für Hintergrund (1)	Farbe für Hintergrund (1)
Farbe für Schaltfläche (2)	Farbe für Aktion (2)
Rahmenfarbe für Schaltfläche	—
Beim Bewegen des Mauszeigers auf die Schaltfläche angezeigte Farbe	—
Beim Bewegen des Mauszeigers auf die Schaltfläche angezeigte Rahmenfarbe	—
Schriftfarbe (3)	Textfarbe (3)
Schriftfarbe bei Fehler (4)	Schriftfarbe bei Fehler (4)

Diese alten Branding-Eigenschaften für die Anmeldung …	Werden diesen aktualisierten Branding-Eigenschaften zugeordnet …
Hintergrundbild (5)	Hintergrundbild (5)
Farbe für Kartenhintergrund (6)	Farbe für Kartenhintergrund (6) *Steuert auch die Kartentransparenz*
Rahmenfarbe für Karte	—
Kartentransparenz	—
Schriftartfamilie (7)	Primäre Schriftart (7)

Wechseln Sie zum Anwenden der Aktualisierung und Vereinheitlichen der Branding-Eigenschaften Ihrer Community zu **Einstellungen** > **Aktualisierungen** und klicken Sie auf **Aktualisieren**.

ACHTUNG: Beim Anwenden der Aktualisierung gehen verschiedene Branding-Eigenschaften Ihrer Anmeldeseiten verloren. Alle anderen Anpassungen werden jedoch beibehalten. Konfigurieren Sie fehlende Eigenschaften nach dem Aktualisieren der Vorlage neu, um zu gewährleisten, dass die Anmeldeseiten richtig gestaltet sind.

Anmerkung: Zum Exportieren einer Lightning Bolt-Lösung müssen Sie zunächst Ihre Vorlage aktualisieren.

Analysieren und Verbessern der Community-Leistung (Entwicklervorschau)

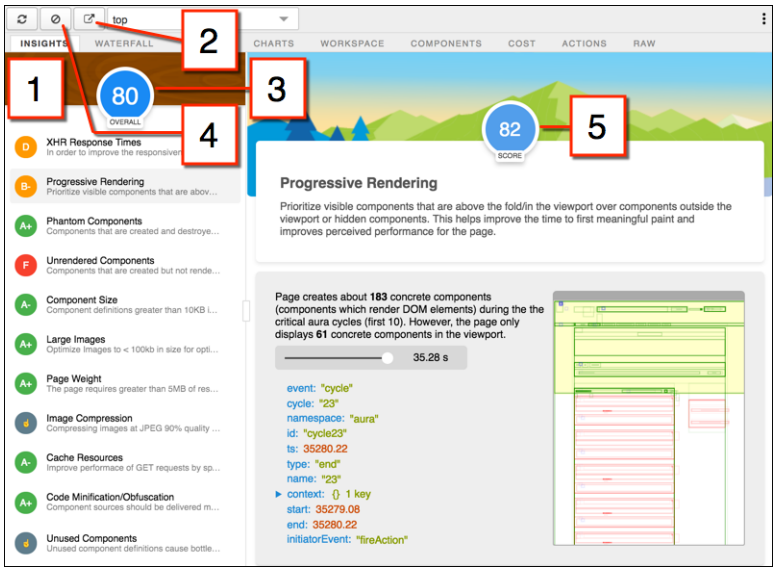
Mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten wird Ihre Community analysiert und es werden Probleme ermittelt, die sich negativ auf die Leistung auswirken. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihr Design zu verfeinern und die Community-Leistung für die Mitglieder zu verbessern. Bei der Optimierungsoption für Seiten handelt es sich um ein kostenloses Plugin aus dem Chrome Web Store. Laden Sie das Plugin herunter und installieren Sie es auf die gleiche Weise wie jede andere Chrome-Erweiterung.

Die Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten ist als Entwicklervorschau verfügbar. Die Optimierungsoption für Community-Seiten ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Alle Befehle, Parameter und andere Funktionen können jederzeit mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert oder ersetzt werden. Implementieren Sie keine Funktionen, die mit diesen Befehlen oder Tools entwickelt wurden.

Die Optimierungsoption für Community-Seiten finden Sie bei den anderen Chrome-Erweiterungen.

Statistiken

Navigieren Sie zu Ihrer veröffentlichten Community, laden Sie die gewünschte Seite und starten Sie dann die Optimierungsoption für Community-Seiten, um Ihre Community zu analysieren.



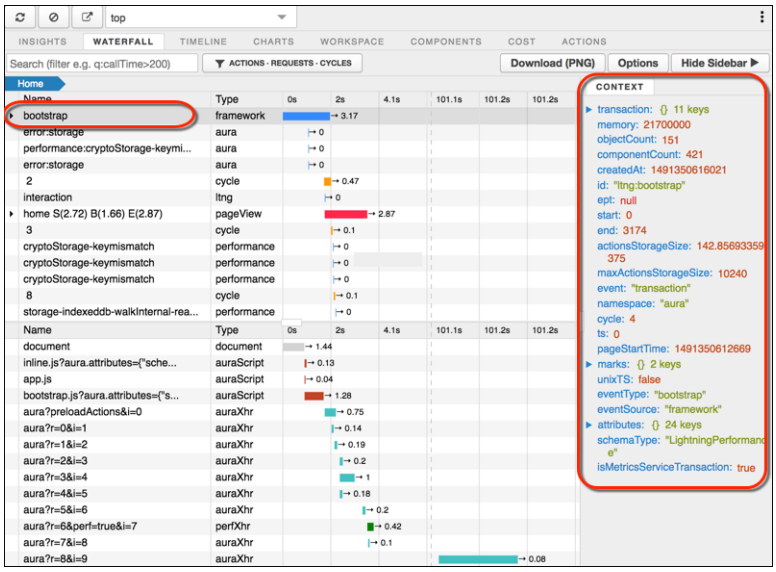
Auf der Registerkarte "Einblicke" (1) wird Ihre Seite anhand der bewährten Methoden für Webanwendungen bewertet, die mit dem Lightning-Framework entwickelt wurden. Auf dieser Registerkarte wird eine allgemeine Leistungsbewertung (3) zusammen mit einzelnen Bewertungen (5) für verschiedene Analyseregeln angezeigt. Klicken Sie auf die einzelnen Regeln, um Details und empfohlene Aktionen anzuzeigen. Klicken Sie auf **Aufklappen** (2), um den verfügbaren Arbeitsbereich zu vergrößern.

Klicken Sie zum Entfernen der erfassten Kennzahlen auf **Gelöscht** (4). Führen Sie einige Benutzeraktionen auf der Seite aus, um neue Kennzahlen zu erfassen, und öffnen Sie die Optimierungsoption für Community-Seiten erneut. Wenn Sie beispielsweise Leistungskennzahlen für "Gefällt mir"-Wertungen eines Feedeintrags sammeln möchten, löschen Sie die Leistungskennzahlen, klicken Sie auf "Gefällt mir" und öffnen Sie die Optimierungsoption für Community-Seiten erneut.

Auf der Registerkarte "Einblicke" werden eher zurückhaltende Empfehlungen gegeben. Als weitere Statistiken sollten Sie die auf den Registerkarten "Wasserfall", "Zeitachse", "Diagramme", "Kosten" und "Aktionen" dargestellten Rohdaten überprüfen.

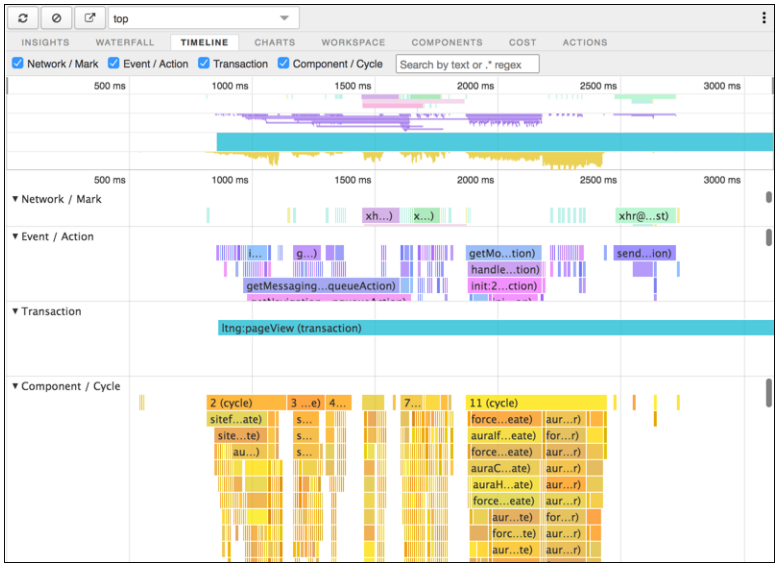
Wasserfall

Auf der Registerkarte "Wasserfall" werden alle Netzwerkanforderungen und Daten zu Analysegeräten angezeigt. Klicken Sie auf eine Zeile, um Kontextinformationen auf der Randleiste anzuzeigen. Klicken Sie auf den Pfeil links neben den einzelnen Zeilen, um die Informationen für die jeweilige Zeile einzublenden.



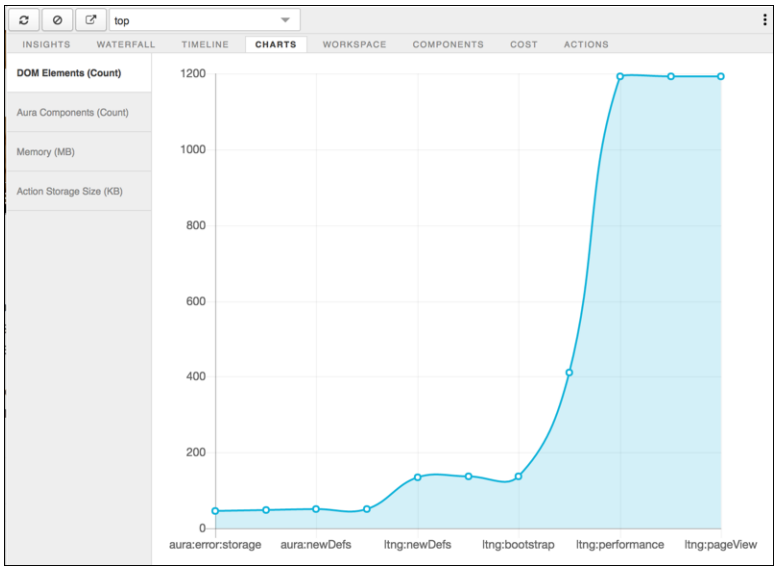
Zeitachse

Auf der Registerkarte "Zeitachse" wird ein Profil des Rendering-Lebenszyklus der einzelnen Komponenten angezeigt. Die Zeitachsenansicht ist für die Anzeige von Kennzahlen zum Lightning-Framework optimiert, sodass sie sich leichter interpretieren lässt als Chrome Developer Tools.



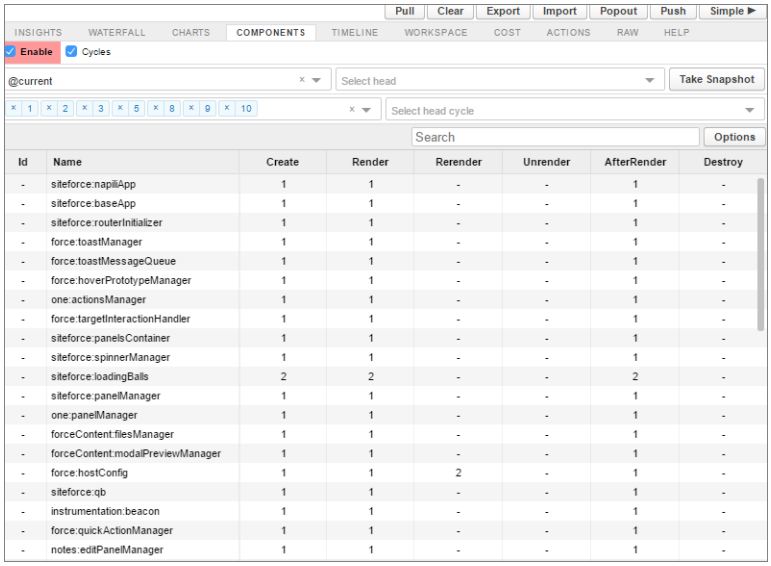
Diagramme

Auf der Registerkarte "Diagramme" werden Trenddaten zu Speicher und Komponenten während der Nutzung Ihrer Seite durch die Kunden angezeigt.



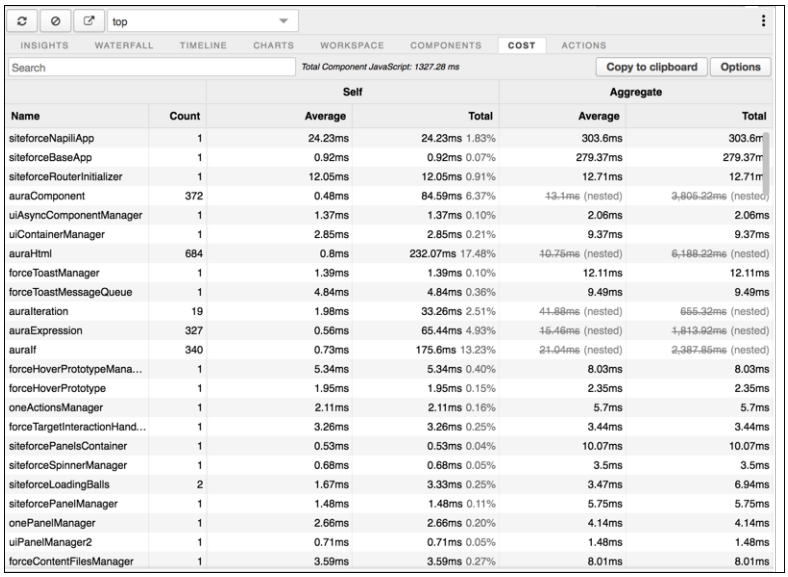
Komponenten

Auf der Registerkarte "Komponenten" werden die Lebenszyklus-Zahlen für die einzelnen Komponenten auf der Seite angezeigt. Mithilfe dieser Ansicht lassen sich potenzielle Schwachstellen und unerwartetes Rendering-Verhalten der Komponenten erkennen. Verwenden Sie die Registerkarte "Komponenten" zusammen mit der Registerkarte "Kosten", um sich einen allgemeinen Überblick über die Komponentenleistung zu verschaffen.



Kosten

Auf der Registerkarte "Kosten" wird angezeigt, wie viel Zeit die Verarbeitung der Logik für die einzelnen Komponenten in Anspruch genommen hat. Je kürzer die Zeit, desto besser ist die Leistung.



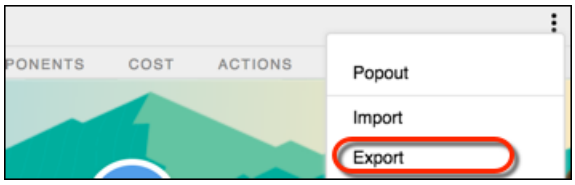
		Self		Aggregate	
Name	Count	Average	Total	Average	Total
siteforceNapiliApp	1	24.23ms	24.23ms 1.83%	303.6ms	303.6m
siteforceBaseApp	1	0.92ms	0.92ms 0.07%	279.37ms	279.37m
siteforceRouterInitializer	1	12.05ms	12.05ms 0.91%	12.71ms	12.71m
auraComponent	372	0.48ms	84.59ms 6.37%	~~13.1ms~~ (nested)	~~3,805.22ms~~ (nested)
uiAsyncComponentManager	1	1.37ms	1.37ms 0.10%	2.06ms	2.06ms
uiContainerManager	1	2.85ms	2.85ms 0.21%	9.37ms	9.37ms
auraHtml	684	0.8ms	232.07ms 17.48%	~~10.75ms~~ (nested)	~~6,188.22ms~~ (nested)
forceToastManager	1	1.39ms	1.39ms 0.10%	12.11ms	12.11ms
forceToastMessageQueue	1	4.84ms	4.84ms 0.36%	9.49ms	9.49ms
auraIteration	19	1.98ms	33.26ms 2.51%	~~41.88ms~~ (nested)	~~655.32ms~~ (nested)
auraExpression	327	0.56ms	65.44ms 4.93%	~~15.46ms~~ (nested)	~~1,813.92ms~~ (nested)
auraIf	340	0.73ms	175.6ms 13.23%	~~21.04ms~~ (nested)	~~2,387.85ms~~ (nested)
forceHoverPrototypeMana...	1	5.34ms	5.34ms 0.40%	8.03ms	8.03ms
forceHoverPrototype	1	1.95ms	1.95ms 0.15%	2.35ms	2.35ms
oneActionsManager	1	2.11ms	2.11ms 0.16%	5.7ms	5.7ms
forceTargetInteractionHand...	1	3.26ms	3.26ms 0.25%	3.44ms	3.44ms
siteforcePanelsContainer	1	0.53ms	0.53ms 0.04%	10.07ms	10.07ms
siteforceSpinnerManager	1	0.68ms	0.68ms 0.05%	3.5ms	3.5ms
siteforceLoadingBalls	2	1.67ms	3.33ms 0.25%	3.47ms	6.94ms
siteforcePanelManager	1	1.48ms	1.48ms 0.11%	5.75ms	5.75ms
onePanelManager	1	2.66ms	2.66ms 0.20%	4.14ms	4.14ms
uiPanelManager2	1	0.71ms	0.71ms 0.05%	1.48ms	1.48ms
forceContentFilesManager	1	3.59ms	3.59ms 0.27%	8.01ms	8.01ms

Aktionen

Auf der Registerkarte "Aktionen" wird eine Liste aller auf der Seite ausgeführten Aktionen zusammen mit Informationen zum Zeitpunkt der Ausführung angezeigt.

Export

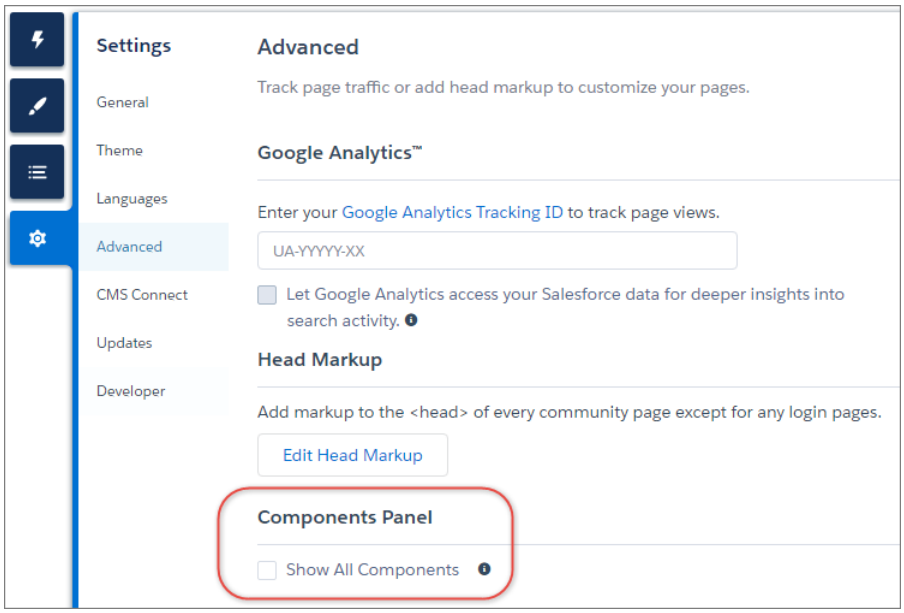
Exportieren sie Ihre Analyse in eine Datei, um diese für das Entwicklungs- und Support-Team freizugeben.



Bedarfsgesteuertes Verwenden vom Komponenten

Fügen Sie beliebigen Seiten im Community-Generator unabhängig vom Typ vorkonfigurierte Komponenten hinzu. Diese erweiterte Funktion ist ideal für Entwickler geeignet, die mit der Arbeit mit Komponentenparametern vertraut sind.

Standardmäßig werden die im Komponentenbereich verfügbaren Komponenten entsprechend dem Zweck jeder Seite gefiltert. Zum Beispiel ist der Publisher für Kommentare zu Kundenvorgängen nur für die Seite "Kundenvorgangsdetails" verfügbar. Durch Auswahl von **Alle Komponenten anzeigen** in **Einstellungen** > **Erweitert** können Sie nun die Komponentenfilterung aus jeder Seite entfernen und zu jeder Seite eine Komponente hinzufügen. Beim Öffnen des Komponentenbereichs für eine beliebige Seite (außer Anmeldeseiten) wird die vollständige Liste der Komponenten angezeigt.



Anmerkung: Auch nach dem Aktivieren von **Alle Komponenten anzeigen** können Sie weiterhin nur Folgendes hinzufügen:

- Die Komponente "Liste mit verwandten Fragen" zur Detailseite "Fragen"
- Die Komponente "Liste mit verwandten Artikeln" zur Detailseite "Artikel"

Wichtig: Für einige Komponenten muss die Seite spezifische Parameter weitergeben. Beim Entfernen der Komponentenfilterung können Sie eine auf einem weitergegebenen Parameter beruhende Komponente zu einer Seite hinzufügen, die keine Werte weitergibt. Damit die Komponente richtig funktioniert, müssen Sie die Parameter der Komponente manuell konfigurieren.

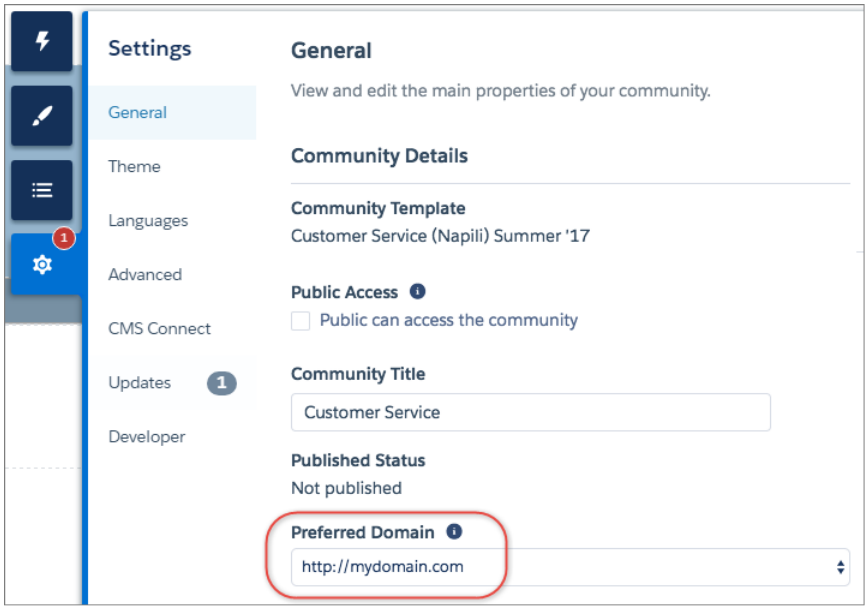
Zum Beispiel einige Komponenten, die `{!recordId}` als einen Parameter verwenden, außer um diesen Wert vom URL der Seite abzurufen. Wenn Sie einer Seite, die diesen Wert nicht über den URL weitergibt, die Komponente hinzufügen, müssen Sie sie manuell bereitstellen.

Ebenso verhält es sich beispielsweise, wenn Sie die Komponente "Gruppendetails", für die ein `{!recordId}`-Wert erforderlich ist, zur Detailseite "Kundenvorgang" anstatt zur Detailseite "Gruppe" hinzufügen. Obwohl beide Seiten einen `{!recordId}`-Wert weitergeben, ist die von den Kundenvorgangsdetails weitergegebene ID falsch.

Verbesserte Suchmaschinenoptimierungs-Ergebnisse durch Festlegen Ihrer bevorzugten Domäne

Mehrere Domänen für dieselbe Community können die Suchmaschinenergebnisse verwässern und zu einem niedrigeren Seiten-Ranking führen. Nun können Sie auswählen, welche Domäne für die Indizierung der Seiten Ihrer Community verwendet wird, wodurch doppelte Suchmaschinenergebnisse der Vergangenheit angehören.

Wechseln Sie im Community-Generator zu **Einstellungen** > **Allgemein** und wählen Sie Ihre bevorzugte Domäne aus.



Anmerkung:

- Die Dropdown-Liste "Bevorzugte Domäne" wird im Community-Generator nur angezeigt, nachdem Sie Domänen eingerichtet und sie mit Ihrer Community unter "Setup" verknüpft haben.
- Wenn die Option "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" in "Site-Konfiguration" in Site.com Studio aktiviert ist, können Sie nur bevorzugte HTTPS-Domänen festlegen.

Lightning-Communities: Verbesserte Suche, aktualisierte und neue Komponenten und vieles mehr

Fügen Sie Themen und Ergebnisse aus allen Feeds in die globale Suche ein, verfeinern Sie Ihren Inhalt mit dem speziellen Multimedia-Inhalte-Editor und dem HTML-Editor, fügen Sie jeder Seite Sprachunterstützung hinzu und vieles mehr.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern Sie Ihren Inhalt mit dem optimierten Multimedia-Inhalte-Editor und dem speziellen HTML-Editor

Damit Sie Ihre Seiteninhalte besser bearbeiten können, haben wir die Bearbeitung von HTML in eine spezielle HTML-Editor-Komponente verschoben. Sie müssen Ihre bestehenden Multimedia-Inhalte-Editor-Komponenten nicht aktualisieren, sofern Sie deren Inhalt nicht bearbeiten möchten. In diesem Fall werden Sie aufgefordert, die Inhalte in den entsprechenden neuen Editor zu verschieben, entweder in den Multimedia-Inhalte-Editor oder in den HTML-Editor.

Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar

Es wird mit der schrittweisen Einstellung der Vorlagen Koa und Kokua begonnen. Ab dieser Version können diese Vorlagen nicht mehr zum Erstellen von Communities verwendet werden. Salesforce unterstützt weiterhin bestehende Communities, die mit Koa und Kokua erstellt wurden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, falls Sie eine Community erstellen möchten, die auf Koa oder Kokua basiert. Es wird jedoch empfohlen, zusammen mit dem Salesforce-Support eine alternative Strategie zu erarbeiten, um Ihre vorhandenen auf Koa und Kokua basierenden Communities zu ersetzen. Neue Lightning-Communities bieten umfangreichere Unterstützung für Knowledge und die Kundenvorgangsverwaltung.

Einschließen von Themen und Feeds in die Ergebnisse der globalen Suche in Communities

Community-Suchergebnisse enthalten jetzt Themen und alle Feedposts, sodass Ihre Kunden leichter die benötigten Antworten finden können. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Anordnen der Top-Artikel Ihrer Community nach Thema

Erleichtern Sie Ihren Kunden die Orientierung beim Durchsuchen Ihrer Knowledge-Artikel. Mit der Komponente "Top-Artikel nach Thema" können Sie Themen in einer Ansicht anordnen. Unter den Themen werden die Artikel eingetragen, wobei ihre Reihenfolge nach Anzahl der Ansichten festgelegt wird.

Durchsuchen und Sortieren spezifischer Feeds in Communities

In Datensätzen und Gruppen, auf Themenseiten, in Benutzerprofilen und auf der Registerkarte "Startseite" können Sie nach Informationen in Community-Feeds suchen. Eine kontextbezogene Feed-Suche ist besonders dann hilfreich, wenn Sie nachsehen möchten, ob ein bestimmtes Thema schon einmal in dem betreffenden Feed diskutiert wurde. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basieren.

Automatisches Zuweisen von Themen zu Artikeln in Communities

Durch die Zuordnung von Themen zu Datenkategorien in Ihrer Community können Sie bestmöglich von Ihrer Organisation in Salesforce Knowledge profitieren. Alle mit einer spezifischen Datenkategorie veröffentlichten Artikel werden mit den von Ihnen angegebenen Themen getaggt. Künftige Artikel, die zur Datenkategorie hinzugefügt werden, werden ebenfalls getaggt.

Unterstützen von Kunden beim Ermitteln und Interagieren mit Inhalt mithilfe der verbesserten Artikeldetailseite

Eine Reihe von Verbesserungen an der Artikeldetailseite helfen Community-Mitgliedern dabei, Artikeln zu folgen, neue zu ermitteln und eine einfache positive oder negative Stimme abzugeben.

Hinzufügen der Sprachauswahl zu einer beliebigen Lightning Community-Seite

Zuvor war die Komponente "Sprachauswahl" nur in "Kundendienst (Napili)" verfügbar. Jetzt ist sie in jeder Vorlage verfügbar und Sie können sie auf den Anmeldeseiten hinzufügen.

Einstellung der Variationen der Kundenvorgangs-Detailseite und Komponenten in der Version Summer '19

Entsprechend einem schrittweisen Einstellungsplan und nach vielen Servicejahren werden mehrere Komponenten und Seiten, die für die Kundenvorgangserstellung verwendet wurden, mit der Version Summer '19 eingestellt. Beginnend mit dieser Version, Summer '17, stehen einige kundenvorgangsspezifische Komponenten und Seitenvariationen nicht mehr zur Verfügung.

Einrichten einer Community im Lightning Service-Setup

Sie haben die Möglichkeit, im Lightning Service-Setup mithilfe eines Setup-Flows für Lightning-Communities eine neue Community zu erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden der Snap-ins-Komponente zum Hinzufügen von Live Agent zu Lightning-Communities

Über die Snap-ins-Komponente lässt sich Live Agent schnell in die Vorlage "Kundendienst (Napili)" integrieren. Richten Sie Live Agent und Snap-ins-Chat ein, um diese Komponente verwenden zu können.

Verbessern Sie Ihren Inhalt mit dem optimierten Multimedia-Inhalte-Editor und dem speziellen HTML-Editor

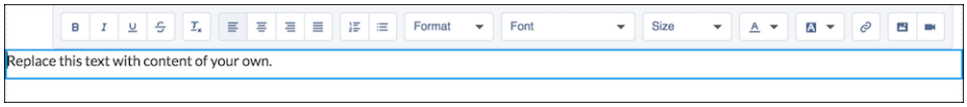
Damit Sie Ihre Seiteninhalte besser bearbeiten können, haben wir die Bearbeitung von HTML in eine spezielle HTML-Editor-Komponente verschoben. Sie müssen Ihre bestehenden Multimedia-Inhalte-Editor-Komponenten nicht aktualisieren, sofern Sie deren Inhalt nicht bearbeiten möchten. In diesem Fall werden Sie aufgefordert, die Inhalte in den entsprechenden neuen Editor zu verschieben, entweder in den Multimedia-Inhalte-Editor oder in den HTML-Editor.

Der neue Editor wird direkt unterhalb des ursprünglichen Editors angezeigt, sodass Sie die Inhalte leicht vergleichen und bei Bedarf anpassen können. Wenn Sie sich vergewissert haben, dass sie im neuen Editor gut aussehen, löschen Sie die alte Multimedia-Inhalte-Editor-Komponente.

Sie sind unsicher, welchen Editor Sie wählen sollen? Probieren Sie beide aus. Vergleichen Sie die verschobenen Inhalte in der Vorschau mit den ursprünglichen Inhalten und löschen Sie die nicht benötigten Komponenten. Ihre Änderungen werden erst live geschaltet, wenn Sie Ihre Community veröffentlichen.

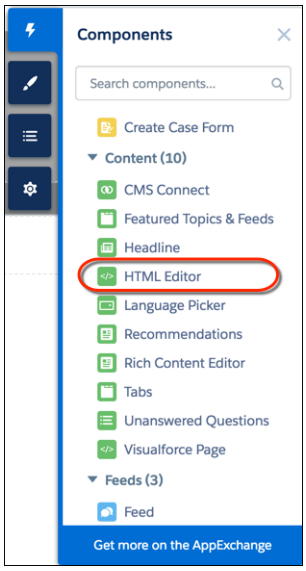
Neuer Multimedia-Inhalte-Editor

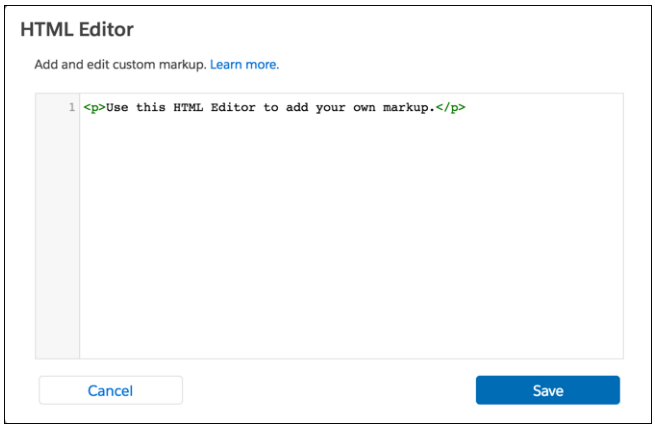
Verwenden Sie den aktualisierten Multimedia-Inhalte-Editor, um einfache Multimedia-Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten und schnell Links, Bilder und Videos hinzuzufügen. Dabei ist ein direktes Bearbeiten des HTML-Codes nicht erforderlich. Es stehen zwei neue Tools zum Unterstreichen und Hinzufügen von Hintergrundfarben in Texten zur Verfügung. Wenn Sie weitere Formatierungen vornehmen möchten und sich gut mit HTML auskennen, verwenden Sie stattdessen den HTML-Editor.



Neuer HTML-Editor

Haben Sie in der ursprünglichen Multimedia-Inhalte-Editor-Komponente mit Quellcode gearbeitet? Falls ja, möchten Sie möglicherweise zum speziellen HTML-Editor wechseln. Dort wird der verschobene Inhalt mit höherer Wahrscheinlichkeit genau so angezeigt wie der ursprüngliche Inhalt.





Die HTML-Editor-Komponente unterstützt die meisten HTML-Tags, -Attribute und -Werte. Alle Ausnahmen sind in Ihrem Markup gekennzeichnet.

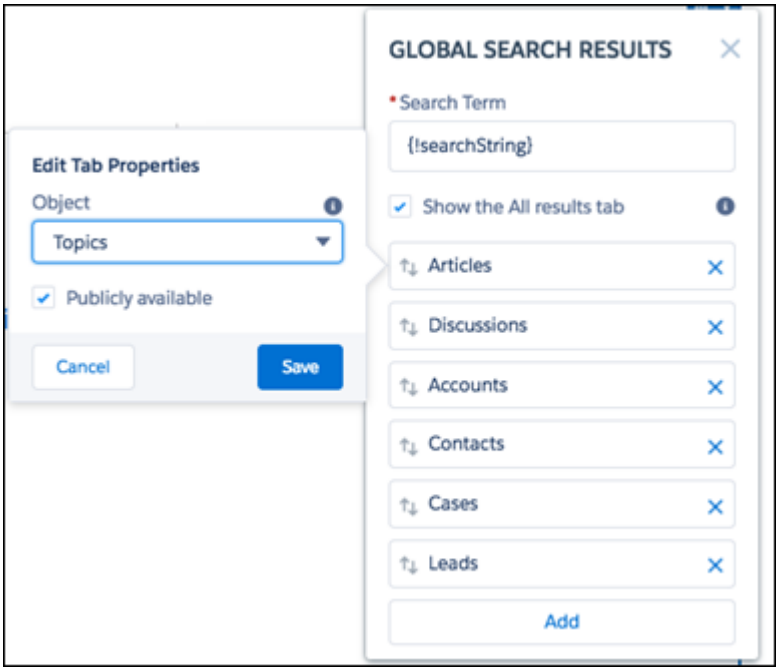
Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar

Es wird mit der schrittweisen Einstellung der Vorlagen Koa und Kokua begonnen. Ab dieser Version können diese Vorlagen nicht mehr zum Erstellen von Communities verwendet werden. Salesforce unterstützt weiterhin bestehende Communities, die mit Koa und Kokua erstellt wurden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, falls Sie eine Community erstellen möchten, die auf Koa oder Kokua basiert. Es wird jedoch empfohlen, zusammen mit dem Salesforce-Support eine alternative Strategie zu erarbeiten, um Ihre vorhandenen auf Koa und Kokua basierenden Communities zu ersetzen. Neue Lightning-Communities bieten umfangreichere Unterstützung für Knowledge und die Kundenvorgangsverwaltung.

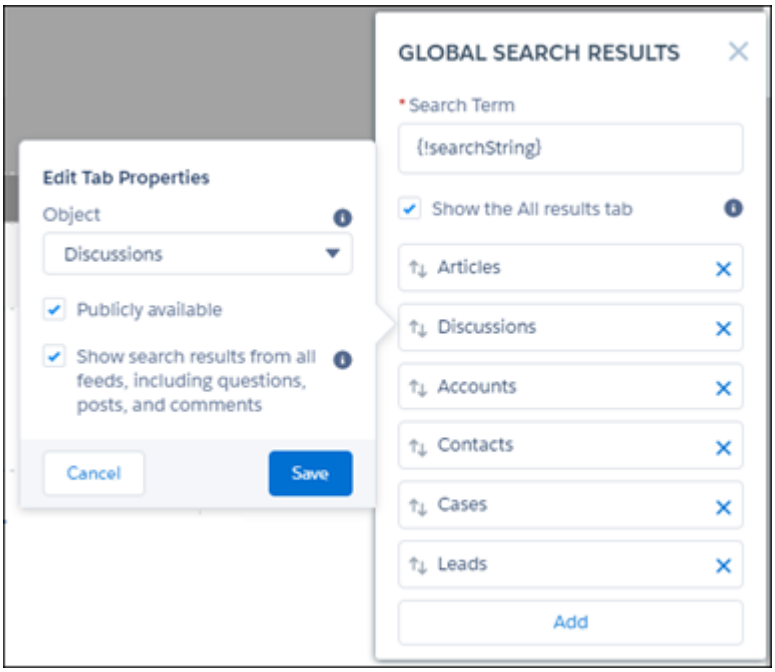
Einschließen von Themen und Feeds in die Ergebnisse der globalen Suche in Communities

Community-Suchergebnisse enthalten jetzt Themen und alle Feedposts, sodass Ihre Kunden leichter die benötigten Antworten finden können. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Fügen Sie das Objekt "Themen" zur Komponente "Ergebnisse der globalen Suche" hinzu, um Themen in Suchergebnissen anzeigen zu lassen. Das System durchsucht Themennamen, nicht die Beschreibungen.



Wählen Sie **Suchergebnisse aus allen Feeds, einschließlich Fragen, Posts und Kommentaren, anzeigen** aus, um Ergebnisse aller Feedtypen in einer Community (einschließlich Fragen und Posts in Datensätzen) anzuzeigen. Wenn Sie angeben, dass nicht die Suchergebnisse aus allen Feeds eingeschlossen werden sollen, wird in den Suchergebnissen eine reduzierte Form des Feeds (Feed – Kompakt) verwendet.

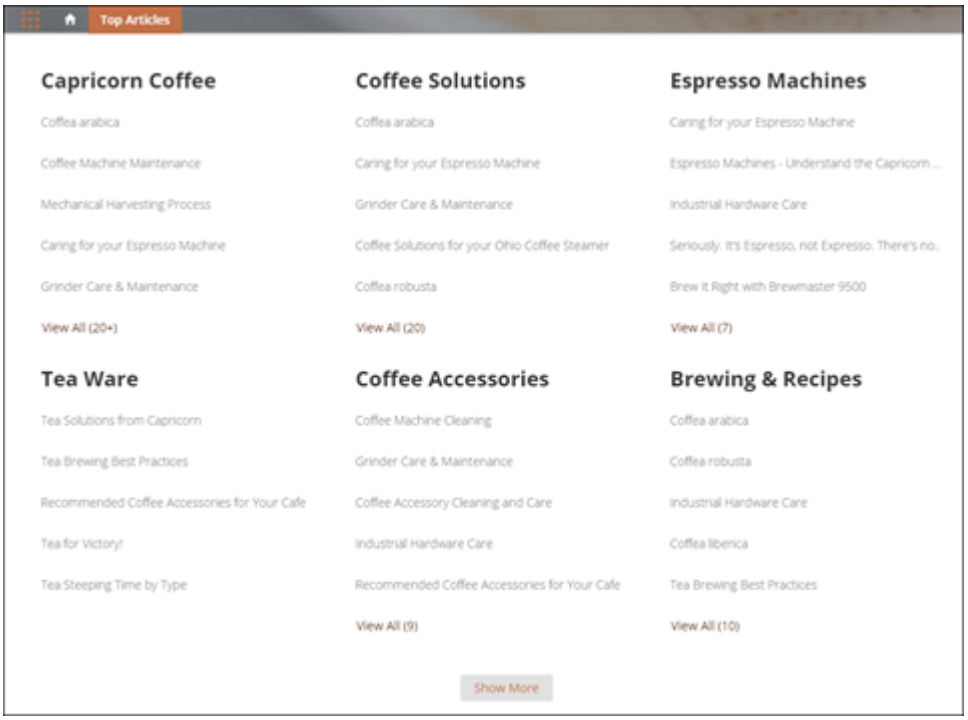


Anordnen der Top-Artikel Ihrer Community nach Thema

Erleichtern Sie Ihren Kunden die Orientierung beim Durchsuchen Ihrer Knowledge-Artikel. Mit der Komponente "Top-Artikel nach Thema" können Sie Themen in einer Ansicht anordnen. Unter den Themen werden die Artikel eingetragen, wobei ihre Reihenfolge nach Anzahl der Ansichten festgelegt wird.

Anmerkung: Sie können diese Komponente verwenden, wenn Sie in Ihrer Community bereits Themen eingerichtet und Artikel zu Themen zugeordnet haben.

Erstellen Sie im Community-Generator eine Standardseite für Ihre Community. Die Komponente ist zwar anpassungsfähig und funktioniert mit jedem beliebigen Seitenlayout, es empfiehlt sich jedoch, das Seitenlayout mit einer Spalte in voller Breite zu verwenden. Ziehen Sie die Komponente "Top-Artikel nach Thema" nach dem Erstellen einer Seite in den Inhaltsbereich der Seite. Die Komponente listet die ersten drei im System gefundenen Themen in alphabetischer Sortierung auf. Sie können in einer Komponente bis zu 21 Themen hinzufügen und zu jedem Thema können bis zu 10 Artikel angezeigt werden.

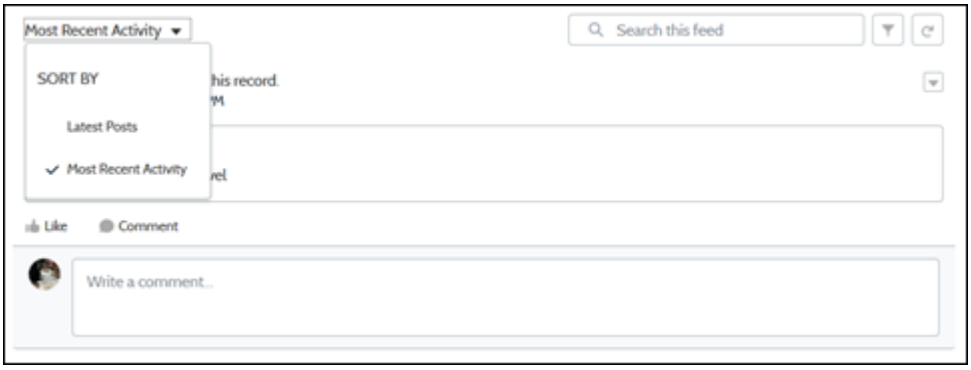


Durchsuchen und Sortieren spezifischer Feeds in Communities

In Datensätzen und Gruppen, auf Themenseiten, in Benutzerprofilen und auf der Registerkarte "Startseite" können Sie nach Informationen in Community-Feeds suchen. Eine kontextbezogene Feed-Suche ist besonders dann hilfreich, wenn Sie nachsehen möchten, ob ein bestimmtes Thema schon einmal in dem betreffenden Feed diskutiert wurde. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basieren.

Wählen Sie im Community-Generator in den Feed-Komponenteneigenschaften die Option **Mitgliedern das Durchsuchen von Feeds ermöglichen** und **Mitgliedern das Sortieren von Feeds ermöglichen**, um die Such- und die Sortierfunktion für Feeds zu aktivieren.

Wenn die Feedsuche aktiviert ist, können Community-Mitglieder auf das Lupensymbol über dem Feed klicken, um ihre Suchbegriffe einzugeben. Feeds können nach den neuesten Posts oder der aktuellsten Aktivität sortiert werden.



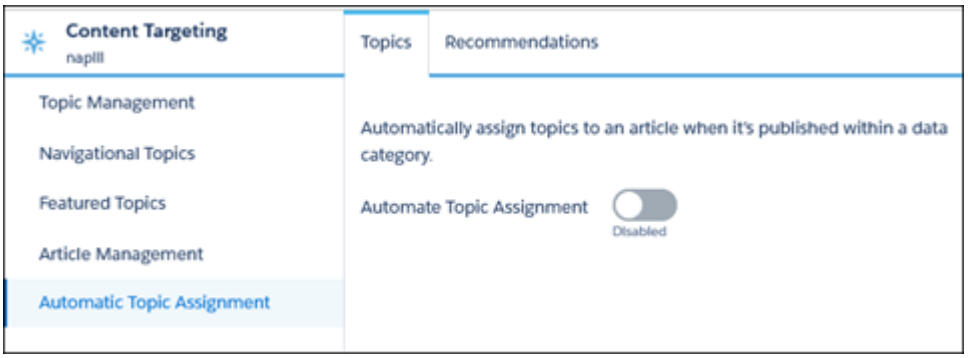
Automatisches Zuweisen von Themen zu Artikeln in Communities

Durch die Zuordnung von Themen zu Datenkategorien in Ihrer Community können Sie bestmöglich von Ihrer Organisation in Salesforce Knowledge profitieren. Alle mit einer spezifischen Datenkategorie veröffentlichten Artikel werden mit den von Ihnen angegebenen Themen getaggt. Künftige Artikel, die zur Datenkategorie hinzugefügt werden, werden ebenfalls getaggt.

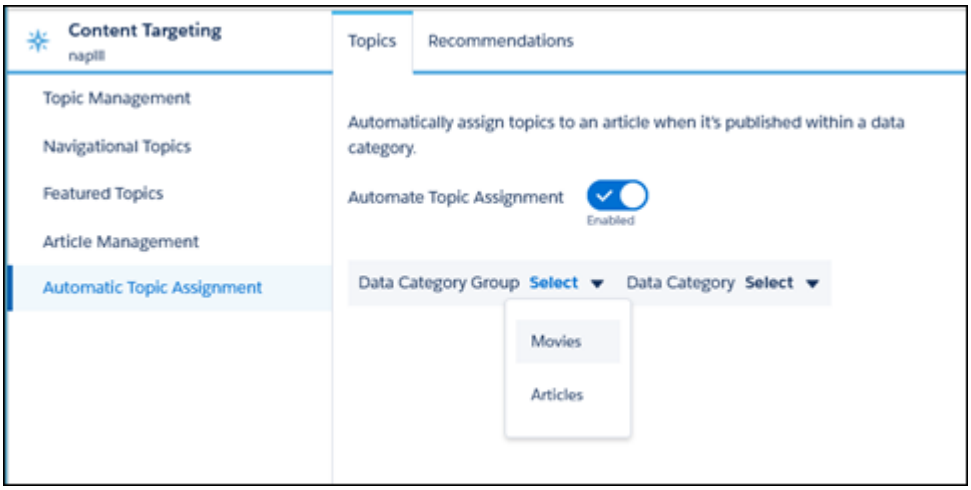
Die Vorgehensweise ist wie folgt:

Aktivieren Sie **Automatische Themenzuweisung** unter "Inhaltstargeting".

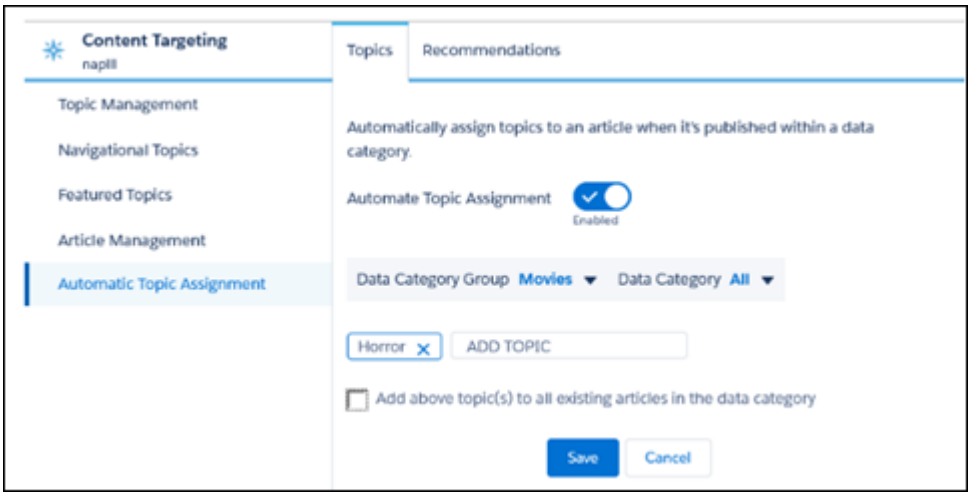
Anmerkung: Zum Verwenden von automatischen Themenzuweisungen müssen Sie zunächst **Community-Arbeitsumgebungen** in den Community-Einstellungen aktivieren.



Wählen Sie eine Datenkategoriegruppe und eine Datenkategorie aus.



Fügen Sie anschließend die zuzuweisenden Themen zu den Artikeln unter dieser Datenkategorie hinzu.



Sie können diese Option auch auswählen, um die Themen zu vorhandenen Artikeln in der Datenkategorie hinzuzufügen. Die Themen werden anschließend zu allen Artikeln in allen Datenkategorien unter der Datenkategoriegruppe zugewiesen. Wenn Sie diese Option nicht auswählen, werden die Themen nur zu den neuen Artikeln hinzugefügt, die der Datenkategorie hinzugefügt wurden, und die vorhandenen Artikel bleiben unverändert.

Nach dem Klicken auf **Speichern** dauert es ein paar Minuten, bis vorhandenen Artikeln die Themen hinzugefügt werden können. Themenzuweisungen sind Community-spezifisch. Wenn Sie denselben Artikel in zwei unterschiedlichen Communities verwenden, sollten Sie automatische Zuweisungen in beiden Communities einrichten.

Wie funktioniert dies für übersetzte Artikel? Wenn eine Übersetzung eines Themas in Salesforce vorhanden ist, wird der übersetzte Artikel mit dem entsprechenden übersetzten Thema getaggt. Wenn kein übersetztes Thema im System vorliegt, werden die lokalisierten Artikel mit dem Thema der Basissprache getaggt.

Anmerkung: Themen können nicht automatisch aus Artikeln entfernt werden. Sie müssen Themen stattdessen manuell entfernen.

Chatter-REST-API- und Chatter in Apex-Supportthemen und Artikelzuweisung.

Unterstützen von Kunden beim Ermitteln und Interagieren mit Inhalt mithilfe der verbesserten Artikeldetailseite

Eine Reihe von Verbesserungen an der Artikeldetailseite helfen Community-Mitgliedern dabei, Artikeln zu folgen, neue zu ermitteln und eine einfache positive oder negative Stimme abzugeben.

Die vorkonfigurierten Artikeldetailseiten enthalten nun die Schaltfläche "Folgen" sowie die Komponente "Verwandte Artikel". Am Ende des Artikels können die Mitglieder nun alle Themen anzeigen, zu denen sie zugewiesen sind. Mitglieder können auch auf ein Thema klicken, um alle damit verknüpften Artikel anzuzeigen.

Die Artikelabstimmung wurde ebenfalls vereinfacht. Beim Auswählen von **Artikelabstimmung zulassen** in der Komponente "Artikelinhalt" wird in Ihrer Community am Ende jedes Artikels die Eingabeaufforderung **War dieser Artikel hilfreich?** mit der Schaltfläche "Daumen hoch" bzw. "Daumen runter" angezeigt. Community-Mitglieder stimmen ab, wie nützlich der Artikel war. Administratoren wiederum können die Ergebnisse analysieren und Artikel bei Bedarf ändern.

Hinzufügen der Sprachauswahl zu einer beliebigen Lightning Community-Seite

Zuvor war die Komponente "Sprachauswahl" nur in "Kundendienst (Napili)" verfügbar. Jetzt ist sie in jeder Vorlage verfügbar und Sie können sie auf den Anmeldeseiten hinzufügen.

Einstellung der Variationen der Kundenvorgangs-Detailseite und Komponenten in der Version Summer '19

Entsprechend einem schrittweisen Einstellungsplan und nach vielen Servicejahren werden mehrere Komponenten und Seiten, die für die Kundenvorgangserstellung verwendet wurden, mit der Version Summer '19 eingestellt. Beginnend mit dieser Version, Summer '17, stehen einige kundenvorgangsspezifische Komponenten und Seitenvariationen nicht mehr zur Verfügung.

Komponenten:

- Kundenvorgangsanhänge
- Banner für Kundenvorgang
- Kundenvorgangskommentare
- Kundenvorgangsdetails
- Kundenvorgangsfeed
- Publisher für Kundenvorgangsfeeds
- Kundenvorgangsliste

Seitenvariationen der Kundenvorgangs-Detailseite:

- Grundlegende Kundenvorgangs-Details
- Chatter-Kundenvorgangs-Details

Bestehende Communities mit diesen Seitenvariationen und Komponenten können diese auch weiterhin verwenden. Wenn Sie die Seiten oder Komponenten jedoch löschen, können Sie sie nicht erneut verwenden. Verwenden Sie anstelle dieser kundenvorgangsspezifischen Seitenvariationen und Komponenten allgemeine Datensatz-Detailseiten und Komponenten und ordnen Sie diese dem Kundenvorgangsobjekt zu.

Einrichten einer Community im Lightning Service-Setup

Sie haben die Möglichkeit, im Lightning Service-Setup mithilfe eines Setup-Flows für Lightning-Communities eine neue Community zu erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie mit dem Erstellen einer neuen Community beginnen möchten, wechseln Sie zuerst zur Service-Setup-Startseite und klicken Sie auf der Setup-Karte für Lightning-Communities auf **Erste Schritte**. Mit diesem Setup-Flow wird eine Community anhand der Vorlage "Kundendienst (Napili)" erstellt.

SIEHE AUCH:

Mehr Lightning Service-Setup-Flows (Beta)

Verwenden der Snap-ins-Komponente zum Hinzufügen von Live Agent zu Lightning-Communities

Über die Snap-ins-Komponente lässt sich Live Agent schnell in die Vorlage "Kundendienst (Napili)" integrieren. Richten Sie Live Agent und Snap-ins-Chat ein, um diese Komponente verwenden zu können.

SIEHE AUCH:

Hinzufügen von Snap-ins zu Ihren Lightning-Communities

Dateien in Lightning-Communities: Verbesserung der Produktivität

Wir haben die Dateifunktionen in Communities verbessert und effizienter gestaltet. Jetzt können Sie Bibliotheken mehrere Dateien hinzufügen, über Themenlisten und den Feed Aktionen für Dateien ausführen und die Freigabe von Dateien beenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed

Jetzt müssen Sie eine Dateivorschau nicht mehr öffnen, um einen Link zu kopieren, eine Datei freizugeben oder herunterzuladen. Dies ist jetzt direkt in Chatter möglich. Die beliebtesten Dateiaktionen sind direkt im Feed verfügbar. Sie können ganz einfach Dateien herunterladen, neue Versionen hochladen und Dateien aus Chatter-Posts und -Kommentaren löschen. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Ausführen von Aktionen für Files über die Themenliste

Führen Sie eine Schnellaktion für Ihre Dateien über die Files-Startseite oder über einen Datensatz aus. Wir arbeiten daran, ihnen die Durchführung wichtiger Aufgaben zu erleichtern, damit Sie in Ihrer Community effizient zusammenarbeiten können. Über das Aktionsmenü auf der Files-Startseite können Sie eine neue Version herunterladen und eine Datei löschen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, einen öffentlichen Link zu erstellen und die Datei darüber für beliebige Personen innerhalb und außerhalb der Community freizugeben. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

Für Benutzer, die über Zugriff verfügen, ist die Freigabe von Dateien jetzt noch leichter. Erstellen Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei und verteilen Sie den URL anschließend an beliebig viele Personen. Die Freigabe von öffentlichen Links war in Salesforce Classic und Lightning-E-Mails bereits verfügbar. Jetzt steht sie als Files-Aktion auch in Lightning Experience und Communities zur Verfügung.

Veröffentlichung von Dateien in Communities rückgängig machen

In Lightning Communities können Sie die Veröffentlichung einer Datei in einer Bibliothek oder in einem Datensatz aufheben. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken

Profitieren Sie von der Möglichkeit, mehrere Dateien gleichzeitig hinzuzufügen. Sie können jeweils bis zu 10 Dateien gleichzeitig zu einer Bibliothek, einem Datensatz oder der Files-Startseite hinzufügen.

Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed

Jetzt müssen Sie eine Dateivorschau nicht mehr öffnen, um einen Link zu kopieren, eine Datei freizugeben oder herunterzuladen. Dies ist jetzt direkt in Chatter möglich. Die beliebtesten Dateiaktionen sind direkt im Feed verfügbar. Sie können ganz einfach Dateien herunterladen, neue Versionen hochladen und Dateien aus Chatter-Posts und -Kommentaren löschen. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Ausführen von Aktionen für Files über die Themenliste

Führen Sie eine Schnellaktion für Ihre Dateien über die Files-Startseite oder über einen Datensatz aus. Wir arbeiten daran, ihnen die Durchführung wichtiger Aufgaben zu erleichtern, damit Sie in Ihrer Community effizient zusammenarbeiten können. Über das Aktionsmenü auf der Files-Startseite können Sie eine neue Version herunterladen und eine Datei löschen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, einen öffentlichen Link zu erstellen und die Datei darüber für beliebige Personen innerhalb und außerhalb der Community freizugeben. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Die gleichen Optionen sind für Datensätze in der Themenliste "Dateien" verfügbar.

SIEHE AUCH:

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

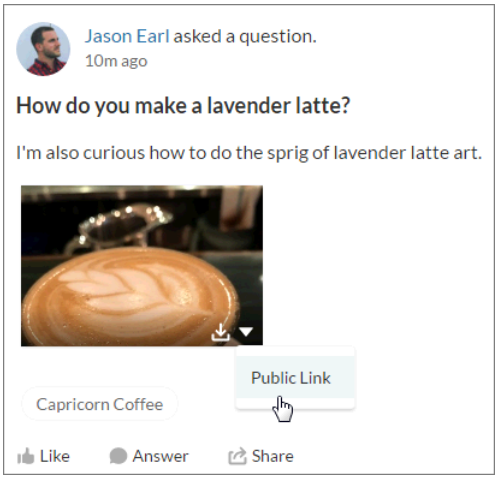
Für Benutzer, die über Zugriff verfügen, ist die Freigabe von Dateien jetzt noch leichter. Erstellen Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei und verteilen Sie den URL anschließend an beliebig viele Personen. Die Freigabe von öffentlichen Links war in Salesforce Classic und Lightning-E-Mails bereits verfügbar. Jetzt steht sie als Files-Aktion auch in Lightning Experience und Communities zur Verfügung.

Möchten Sie Dateien für potenzielle und Bestandskunden, Leads oder andere Personen außerhalb der Community freigeben? Oder möchten Sie gelegentlich Dateien durch Kopieren und Einfügen eines Links in eine Chat-Nachricht, eine E-Mail oder in soziale Medien freigeben? Dann ist die Freigabe öffentlicher Links genau das Richtige.

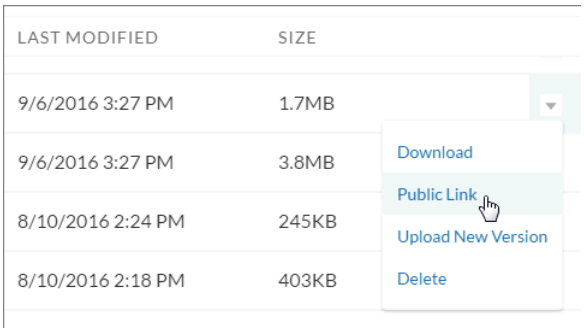
Wenn Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei erstellen, kann jeder, der den Link erhält, die Datei ansehen und herunterladen. Sie können den Link jederzeit löschen. Wenn Sie den Link später erneut öffentlich machen möchten, erstellen Sie einfach einen neuen Link. Nur Personen, die über den neuen Link verfügen, haben dann Zugriff auf die Datei.

Erstellen eines Links aus Chatter oder der Dateiliste

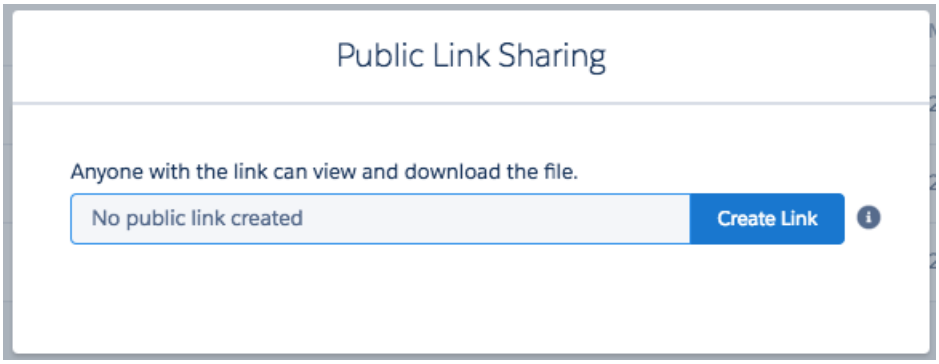
Das Erstellen eines öffentlichen Links zu einer Datei, die an einen Post mit einer Frage angehängt ist, ist ganz einfach. Verwenden Sie dazu für das Miniaturbild im Feed einfach die Dateiaktion "Öffentlicher Link".



Wählen Sie in Ihrer Dateiliste für die Dateien, zu denen Sie einen Link erstellen möchten, **Öffentlicher Link** aus.



Erstellen Sie den Link, kopieren Sie ihn und fertig! Geben Sie ihn für beliebig viele Personen frei.



Veröffentlichung von Dateien in Communities rückgängig machen

In Lightning Communities können Sie die Veröffentlichung einer Datei in einer Bibliothek oder in einem Datensatz aufheben. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

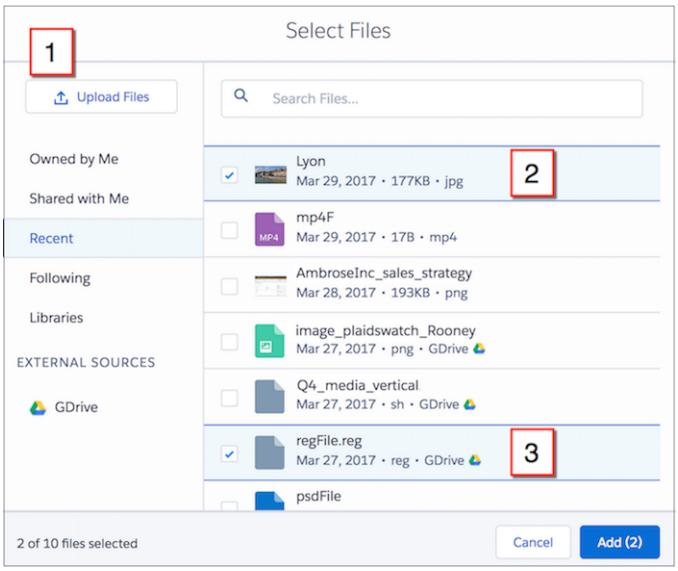
SIEHE AUCH:

Beenden der Freigabe für eine Datei

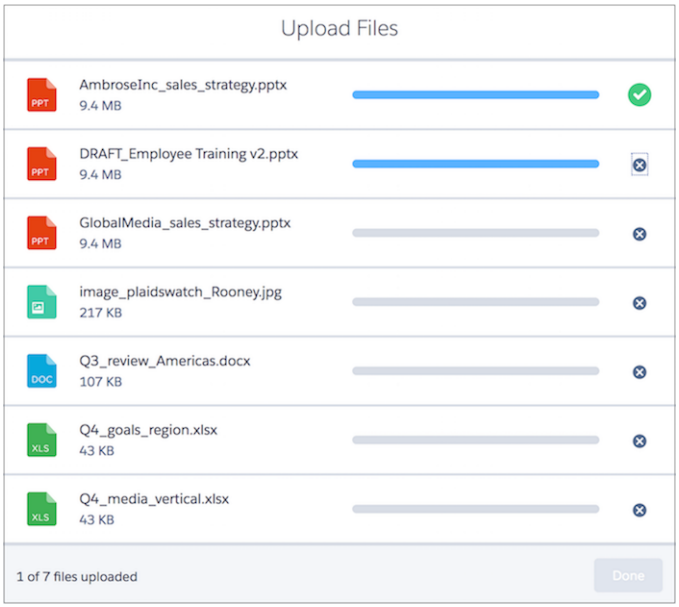
Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken

Profitieren Sie von der Möglichkeit, mehrere Dateien gleichzeitig hinzuzufügen. Sie können jeweils bis zu 10 Dateien gleichzeitig zu einer Bibliothek, einem Datensatz oder der Files-Startseite hinzufügen.

Der Dateiupload für Bibliotheken ist nun kontextbezogen. Wenn Sie einen Bibliotheksordner auswählen und dann auf "Dateien hochladen" klicken, werden die neuen Dateien in diese Bibliothek hochgeladen. Beim Hochladen einer Bibliothek oder eines Datensatzes können Sie bis zu 10 lokale Dateien (1), Salesforce-Dateien (2) sowie Dateien aus externen Quellen (3) hinzufügen. Wenn Sie die Filter "Mein Eigentum", "Für mich freigegeben", "Zuletzt verwendet" und "Im Feed" verwenden, können Sie bis zu 10 lokale Dateien hinzufügen, die dem Filter "Mein Eigentum" hinzugefügt werden.



Beim Hochladen mehrerer Dateien können Sie den Fortschritt für die einzelnen Dateien anzeigen und laufende Uploads abbrechen.



Chatter in Lightning-Communities: Optimierte Direktnachrichten, Berichte zur Anzahl von Feedansichten und vieles mehr

Fügen Sie Personen als Empfänger von Direktnachrichten hinzu oder entfernen Sie sie, filtern Sie Gruppen nach ungelesenen Posts und rufen Sie einen wöchentlichen Bericht zu den 100 beliebtesten Posts in der Community ab.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bessere Themen, Erwähnungen und Kommentare dank neuem Editor

Der Editor im Chatter-Publisher wurde für verbesserte Sicherheit und schnellere Leistung aktualisiert. Dies sind jedoch nicht die einzigen Vorteile. Zum einen gibt es jetzt die Möglichkeit, Stile, Bilder und Formatierung in Kommentare und Antworten zu integrieren. Zum anderen funktionieren Erwähnungen im neuen Editor effizienter. Wenn Sie beginnen, jemanden zu erwähnen, wird die Auswahlliste direkt an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet. Das Gleiche gilt auch für Themen. Wenn Sie einem Post ein Thema hinzufügen, wird die Themenauswahlliste an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Sortieren der Ergebnisse der globalen Suche in der Diskussion nach Relevanz

Es gibt eine neue Sortieroption für die Diskussionsergebnisse, die Sie durch eine globale Suche erhalten: Beliebteste Fragen. Die beliebtesten Fragen sind die relevantesten Fragen der Community, basierend auf Ihrer Suchabfrage.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Filtern von Community-Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

Die Gruppen Ihrer Community verfügen über einen neuen Feedfilter, über den Sie schnell ungelesene Inhalte aufrufen können. Sie müssen Mitglied der Gruppe sein, um diesen Filter sehen zu können. Was wird als gelesen betrachtet? Posts, die Sie mit "Gefällt mir" bewertet, kommentiert, bearbeitet, in denen Sie gescrollt oder die Sie detailliert angezeigt haben.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Freigeben von Posts für eine Community-Gruppe

Geben Sie einen Feedpost für eine Gruppe in Ihrer Community frei. Klicken Sie auf den Link **Freigeben**, um die neue Option **Für Gruppe freigeben** anzuzeigen. Wählen Sie **Für Gruppe freigeben** und suchen Sie im Freigabedialogfeld nach der gewünschten Gruppe. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten

Dies ist eine weitere Möglichkeit, sich einen tollen Überblick über aktuelle Trends in Ihrer Community zu verschaffen. Ein neues primäres Objekt, "Berichte zur Anzahl der Interaktionen", ermöglicht das Erstellen von benutzerdefinierten Berichten zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten in Ihrer Community.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Die Verwaltung der Mitgliedschaft und die Navigation für Direktnachrichten wurden verbessert

Direktnachrichten verfügen jetzt über einen größeren Funktionsumfang mit neuen Steuerelementen zum Hinzufügen und Entfernen von Personen. Wenn eine Person nicht an einer Unterhaltung beteiligt sein muss, können Sie diese problemlos entfernen. Dadurch werden sie weniger durch Nachrichten aus sozialen Netzwerken gestört und Sie selbst auch. Zudem gelangen Sie bei der Navigation über Benachrichtigung bezüglich einer Direktnachricht nun direkt zur zugehörigen Nachricht.Diese Änderungen sind in Lightning-Communities und in Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Führen Sie in Ihrer Community eine Abstimmung durch

Sie möchten sich schnell einen Überblick über die Meinungen in Ihrer Community verschaffen? Dank der Abstimmungsfunktion ist das möglich. Über die Registerkarte "Abstimmung" im Chatter-Publisher können Sie eine Abstimmung zu einem Datensatz, einer Gruppe oder einem Profil-Feed hinzufügen.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Zentrale Verwaltung von Gruppenmitgliedern an einer Stelle

Anstatt unterschiedliche Seiten aufrufen zu müssen, können Community-Mitglieder jetzt Gruppenmitglieder hinzufügen oder entfernen oder unter "Mitglieder verwalten" sogar deren Rolle ändern. Die Funktion "Mitglieder verwalten" ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

Ändern der E-Mail-Benachrichtigungen, während Sie Mitglied der Gruppe sind

Die Mitglieder der Community können E-Mail-Benachrichtigungen jetzt direkt auf der Gruppenseite verwalten, indem sie auf eine Schaltfläche neben dem Gruppennamen klicken. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

Verfügbarkeit und mehr Möglichkeiten mit Kacheln für Gruppen

Da Listenansichten von Gruppen jetzt als Kacheln angezeigt werden können, stehen mehr Informationen zu den einzelnen Gruppen zur Verfügung: Größe und Typ der Gruppe, Zeitpunkt der letzten Aktivität der Gruppe sowie Inhaber der Gruppe. Sie können direkt über die Kachel auch beitreten (oder um Beitritt bitten). Kacheln für Gruppen sind in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

Bessere Themen, Erwähnungen und Kommentare dank neuem Editor

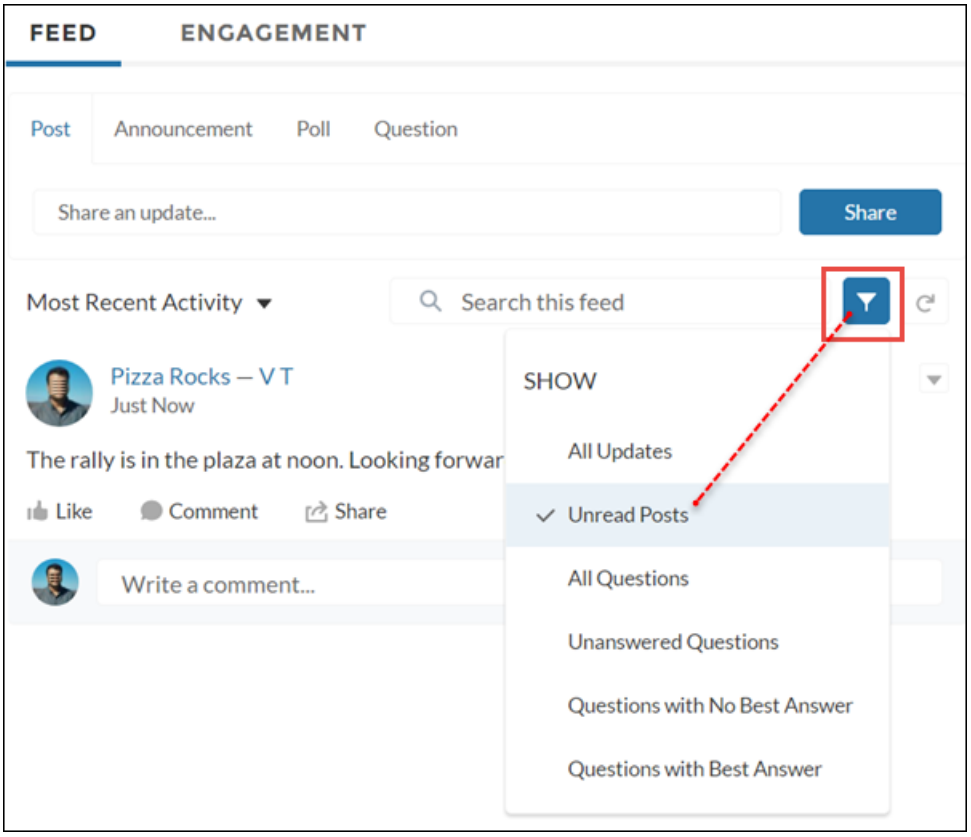
Der Editor im Chatter-Publisher wurde für verbesserte Sicherheit und schnellere Leistung aktualisiert. Dies sind jedoch nicht die einzigen Vorteile. Zum einen gibt es jetzt die Möglichkeit, Stile, Bilder und Formatierung in Kommentare und Antworten zu integrieren. Zum anderen funktionieren Erwähnungen im neuen Editor effizienter. Wenn Sie beginnen, jemanden zu erwähnen, wird die Auswahlliste direkt an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet. Das Gleiche gilt auch für Themen. Wenn Sie einem Post ein Thema hinzufügen, wird die Themenauswahlliste an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Sortieren der Ergebnisse der globalen Suche in der Diskussion nach Relevanz

Es gibt eine neue Sortieroption für die Diskussionsergebnisse, die Sie durch eine globale Suche erhalten: Beliebteste Fragen. Die beliebtesten Fragen sind die relevantesten Fragen der Community, basierend auf Ihrer Suchabfrage.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Filtern von Community-Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

Die Gruppen Ihrer Community verfügen über einen neuen Feedfilter, über den Sie schnell ungelesene Inhalte aufrufen können. Sie müssen Mitglied der Gruppe sein, um diesen Filter sehen zu können. Was wird als gelesen betrachtet? Posts, die Sie mit "Gefällt mir" bewertet, kommentiert, bearbeitet, in denen Sie gescrollt oder die Sie detailliert angezeigt haben.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

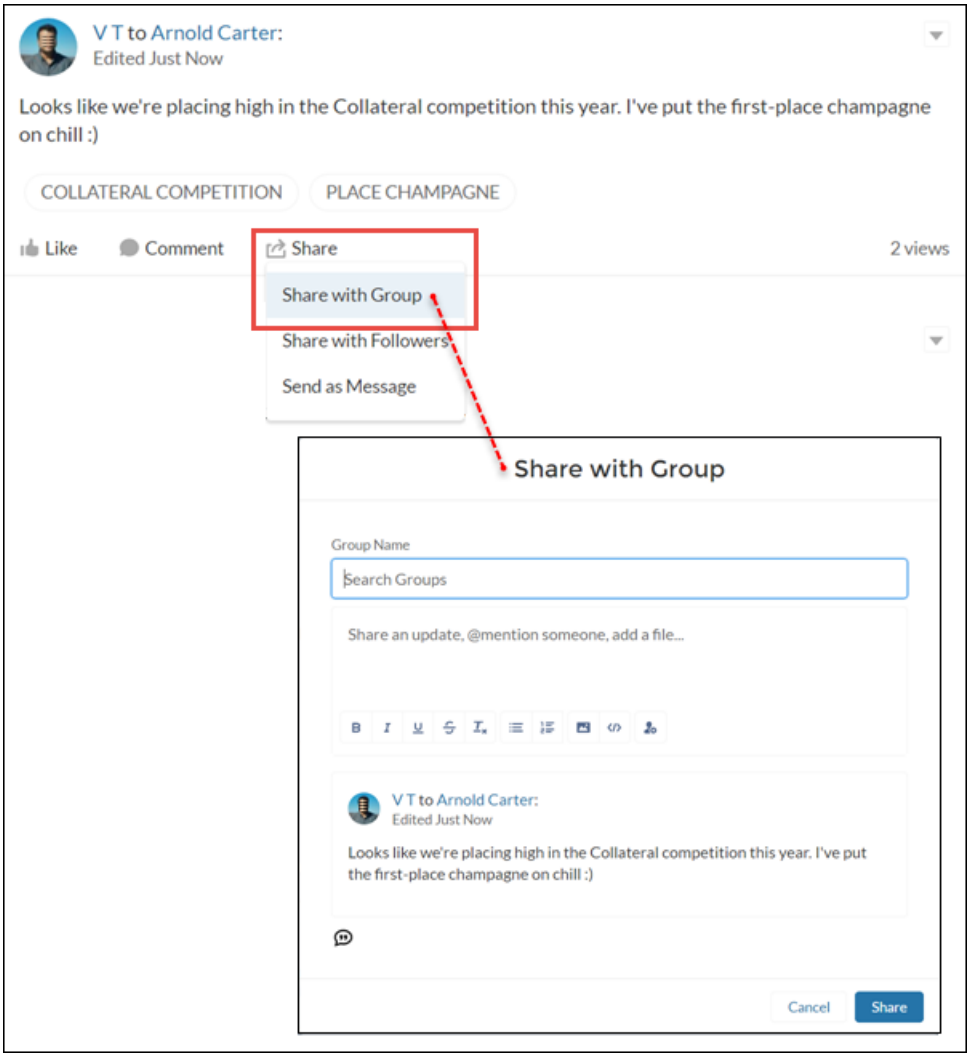


SIEHE AUCH:

Filtern von Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

Freigeben von Posts für eine Community-Gruppe

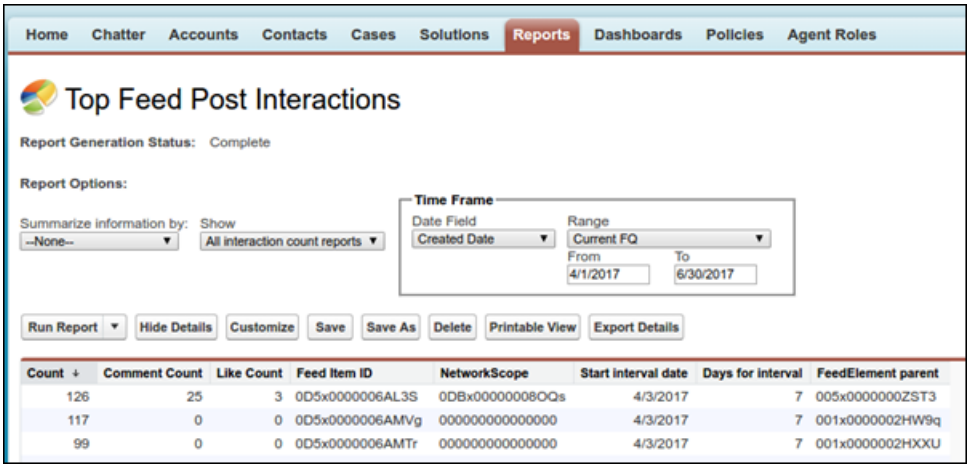
Geben Sie einen Feedpost für eine Gruppe in Ihrer Community frei. Klicken Sie auf den Link **Freigeben**, um die neue Option **Für Gruppe freigeben** anzuzeigen. Wählen Sie **Für Gruppe freigeben** und suchen Sie im Freigabedialogfeld nach der gewünschten Gruppe. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.



Anmerkung: Bei der Suche nach einer Gruppe, für die die Freigabe erfolgen soll, werden private Gruppen mit externen Benutzern nicht in den Suchergebnissen angezeigt.

Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten

Dies ist eine weitere Möglichkeit, sich einen tollen Überblick über aktuelle Trends in Ihrer Community zu verschaffen. Ein neues primäres Objekt, "Berichte zur Anzahl der Interaktionen", ermöglicht das Erstellen von benutzerdefinierten Berichten zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten in Ihrer Community.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Die Verwaltung der Mitgliedschaft und die Navigation für Direktnachrichten wurden verbessert

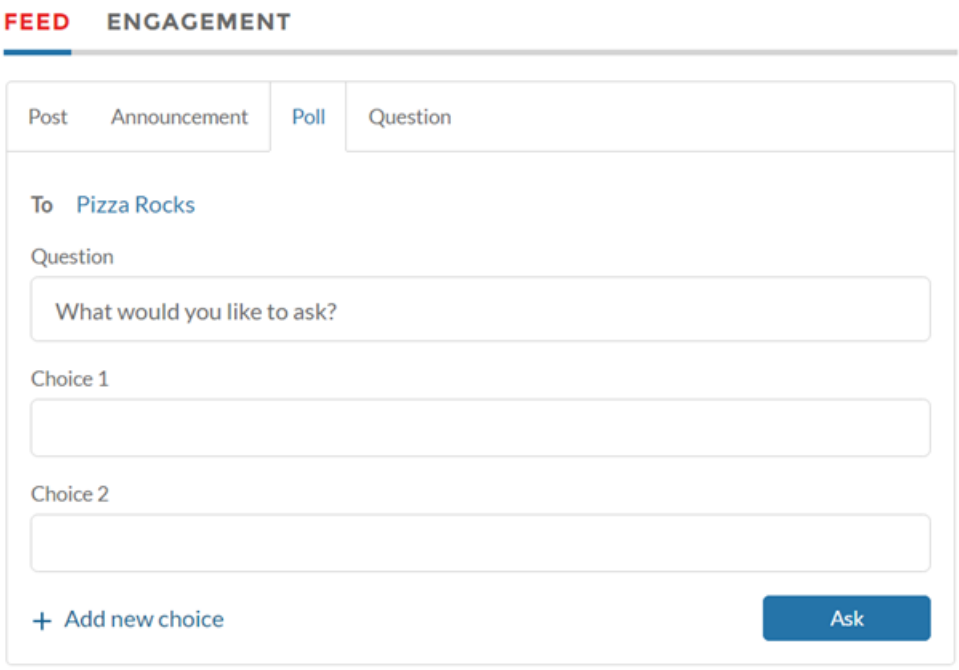
Direktnachrichten verfügen jetzt über einen größeren Funktionsumfang mit neuen Steuerelementen zum Hinzufügen und Entfernen von Personen. Wenn eine Person nicht an einer Unterhaltung beteiligt sein muss, können Sie diese problemlos entfernen. Dadurch werden sie weniger durch Nachrichten aus sozialen Netzwerken gestört und Sie selbst auch. Zudem gelangen Sie bei der Navigation über Benachrichtigung bezüglich einer Direktnachricht nun direkt zur zugehörigen Nachricht.Diese Änderungen sind in Lightning-Communities und in Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Eine neue Benutzerberechtigung, "Personen als Empfänger von Direktnachrichten hinzufügen", ist verfügbar. Diese ermöglicht es einem Benutzer, andere Personen als Empfänger von Direktnachrichten hinzuzufügen, sofern der Benutzer an der jeweiligen Konversation beteiligt ist.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen die Mitgliedschaftsverwaltung für Direktnachrichten.

Führen Sie in Ihrer Community eine Abstimmung durch

Sie möchten sich schnell einen Überblick über die Meinungen in Ihrer Community verschaffen? Dank der Abstimmungsfunktion ist das möglich. Über die Registerkarte "Abstimmung" im Chatter-Publisher können Sie eine Abstimmung zu einem Datensatz, einer Gruppe oder einem Profil-Feed hinzufügen.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.



Zentrale Verwaltung von Gruppenmitgliedern an einer Stelle

Anstatt unterschiedliche Seiten aufrufen zu müssen, können Community-Mitglieder jetzt Gruppenmitglieder hinzufügen oder entfernen oder unter "Mitglieder verwalten" sogar deren Rolle ändern. Die Funktion "Mitglieder verwalten" ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

SIEHE AUCH:

Einfaches Verwalten von Mitgliedern

Ändern der E-Mail-Benachrichtigungen, während Sie Mitglied der Gruppe sind

Die Mitglieder der Community können E-Mail-Benachrichtigungen jetzt direkt auf der Gruppenseite verwalten, indem sie auf eine Schaltfläche neben dem Gruppennamen klicken. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

SIEHE AUCH:

Anzeigen von Gruppen-E-Mail-Benachrichtigungen auf der Gruppenseite

Verfügbarkeit und mehr Möglichkeiten mit Kacheln für Gruppen

Da Listenansichten von Gruppen jetzt als Kacheln angezeigt werden können, stehen mehr Informationen zu den einzelnen Gruppen zur Verfügung: Größe und Typ der Gruppe, Zeitpunkt der letzten Aktivität der Gruppe sowie Inhaber der Gruppe. Sie können direkt über die Kachel auch beitreten (oder um Beitritt bitten). Kacheln für Gruppen sind in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar.

SIEHE AUCH:

Abrufen der Gruppeninformationen (und Beitritt zur Gruppe) in der Kachelansicht

Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten: Entwickeln für Communities

Mit dem Lightning-Komponenten-Framework können Sie benutzerdefinierte Komponenten für Communities erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities

Sie können die Komponenten `forceCommunity:appLauncher` und `forceCommunity:notifications` verwenden, um den App Launcher und Benachrichtigungen zu beliebigen Lightning-Komponenten in Communities hinzuzufügen. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

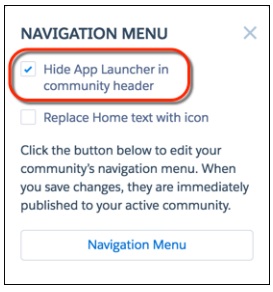
Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot)

Verwenden Sie Chatter Rich Publisher-Anwendungen, um Ihre benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher zu integrieren und um die Nutzlast der Anwendung anzuzeigen. Fügen Sie Bilder in einen Post ein, rufen Sie ein Formular über den Publisher auf und erstellen Sie so diese und andere nützliche Anwendungen. Verwenden Sie dann Rich Publisher-Anwendungen, um Ihre Arbeit in den Chatter-Publisher zu integrieren.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities

Sie können die Komponenten `forceCommunity:appLauncher` und `forceCommunity:notifications` verwenden, um den App Launcher und Benachrichtigungen zu beliebigen Lightning-Komponenten in Communities hinzuzufügen. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)-, Partner Central- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Zum Beispiel können Sie eine benutzerdefinierte Themenlayoutkomponente erstellen, die das standardmäßige Navigationsmenü verwendet, jedoch eine `forceCommunity:appLauncher`-Komponente enthält. Denken Sie daran, App Launcher auszublenden, der im standardmäßigen Navigationsmenü enthalten ist, indem Sie im Editor für Eigenschaften des Navigationsmenüs im Community-Generator die Option **App Launcher in Community-Kopfzeile ausblenden** auswählen.



Alternativ können Sie ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü erstellen, das eine `forceCommunity:appLauncher`-Komponente enthält. Anschließend verwenden Sie dieses Menü in einem benutzerdefinierten Themenlayout und schließen separat eine `forceCommunity:notifications`-Komponente ein.

SIEHE AUCH:

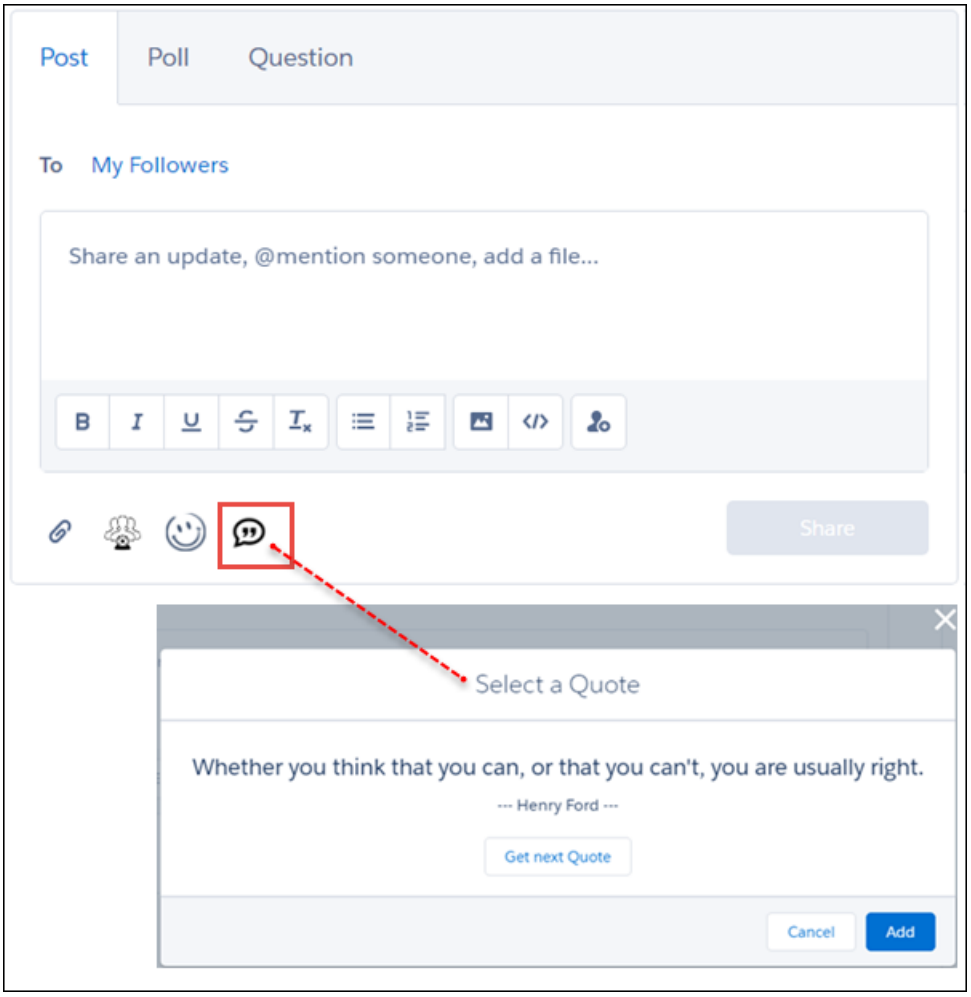
- Einfaches Wechseln zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Communities
- Mit globalen Benachrichtigungen bleiben Sie über das Geschehen in Ihren Communities auf dem Laufenden

Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot)

Verwenden Sie Chatter Rich Publisher-Anwendungen, um Ihre benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher zu integrieren und um die Nutzlast der Anwendung anzuzeigen. Fügen Sie Bilder in einen Post ein, rufen Sie ein Formular über den Publisher auf und erstellen Sie so diese und andere nützliche Anwendungen. Verwenden Sie dann Rich Publisher-Anwendungen, um Ihre Arbeit in den Chatter-Publisher zu integrieren.Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden Chatter Rich Publisher-Anwendungen über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Chatter Rich Publisher-Anwendungen können jederzeit geändert werden und sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Als Konzeptnachweis haben wir eine Anwendung erstellt, mit der Zitate zu einem Feedpost hinzugefügt werden können.



Für die Integration der benutzerdefinierten Anwendung wurden zwei neue Schnittstellen und ein neues Ereignis verwendet.

Schnittstellen

- `lightning:availableForChatterExtensionComposer`: Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als Erweiterung für den Chatter-Publisher.

- `lightning:availableForChatterExtensionRenderer`: Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als Erweiterung für den Feedeintrag.

Ereignis

- `lightning:sendChatterExtensionPayload`: Aktualisiert die Nutzlast und Metadaten, die während der Zusammenstellung der Erweiterung gespeichert werden müssen.

Bei der Verwendung von Rich Publisher-Anwendungen sollten Sie Folgendes berücksichtigen.

- Wenn Sie die benutzerdefinierte Anwendung oder die zugehörigen Komponenten entfernen, sehen die Benutzer aufgrund der Zwischenspeicherung möglicherweise weiterhin das Symbol der Anwendung und treffen eine entsprechende Auswahl. Das Posten ist dann jedoch nicht möglich. Um zu verhindern, dass die UI nach dem Entfernen der benutzerdefinierten Anwendung auf einem veralteten Stand bleibt, löschen Sie den Cache, um das Anwendungssymbol und die Auswahlmöglichkeiten zu entfernen.
- Die barrierefreien Zugriffsfunktionen Ihrer benutzerdefinierten Anwendung können Sie selbst gestalten. Die Benutzer können mit der Tabulatortaste zwischen den verschiedenen von Salesforce bereitgestellten Teilen wechseln – das gilt für die Schaltflächen "Abbrechen" und "Hinzufügen" sowie für die Auswahlfunktion. Der Rest liegt ganz bei Ihnen.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Erweiterungen, bei denen es sich um Chatter-Rich Publisher-Anwendungen handelt.

Community-Analysen: Service-Community-Scorecard, neue Berichte zur Benutzerbeteiligung und Stimmungsanalyse

Bei der Service-Community-Scorecard handelt es sich um die vollständige Ansicht eines Community-Managers auf eine Self-Service-Community. Von Messen der Beteiligung bis zum Verfolgen der Sucheffizienz – mit der Service-Community-Scorecard bleibt Ihre Community in ausgezeichneter Form. Es wurden zudem neue Berichte hinzugefügt, um die tägliche Beteiligung der Community-Mitglieder zu verfolgen. Aktivieren Sie die Stimmungsanalyse, um die allgemeine Stimmung von Posts und Kommentaren in Ihrer Community zu verfolgen (Pilot).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bleiben Sie mit der Service-Community-Scorecard bezüglich des Zustands Ihrer Community auf dem Laufenden

Damit Sie den Zustand Ihrer Self-Service-Community verstehen können, müssen Sie mehr tun, als Spam zu beseitigen. Leisten die Mitglieder Ihrer Community aktive Beiträge? Füllen die Mitglieder ihre Benutzerprofile aus und laden sie Profilbilder hoch? Welche Artikel sind bei den Personen am beliebtesten? Welche Suchbegriffe werden am häufigsten verwendet und führen sie zu brauchbaren Ergebnissen?

Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Artikel

Finden Sie heraus, wie oft Mitglieder auf verwandte Artikel, die von Salesforce Einstein in Ihrer Community vorgeschlagen wurden, geklickt haben. Erstellen Sie mit **Zugehörige Inhaltskennzahlen** einen benutzerdefinierten Berichtstyp als primäres Objekt und überwachen Sie die Klickraten von verwandten Artikeln. Sie können täglich verfolgen, wie oft ein verwandter Artikel in der Community angezeigt wurde (Impressionen), wie oft darauf geklickt wurde und wie das Verhältnis der beiden Werte aussieht.

Nachverfolgen der Community-Aktivität mit neuen Teilnahmeberichten

Möchten Sie nachverfolgen, welche Community-Mitgliedstypen sich regelmäßig anmelden? Interessiert es Sie, wie viele von ihnen aktive Teilnehmer sind und wie viele sich lieber nur umsehen? Im Ordner "Aktivität" wurden neue Berichte hinzugefügt, mit denen die Typen und Aktivitätsgrade von Kunden nachverfolgt werden, die sich bei Ihrer Community anmelden. Diese Informationen helfen Ihnen dabei, festzulegen, worauf Sie in Ihrer Community Schwerpunkte legen sollten, um mehr Interaktionen und neue Mitglieder zu erhalten und neue Inhalte zu erstellen.

Markieren der Stimmung in Feedposts und Kommentaren (Pilot)

Aktivieren Sie die Stimmungsanalyse, um ihren Feedposts und Kommentaren eine positive, neutrale oder negative Stimmungsbewertung zuzuordnen. Die Stimmungen werden anschließend in Salesforce gespeichert, sodass Sie die allgemeine Stimmung in Ihrer Community nachverfolgen und Berichte dazu erstellen können.

Spam-Erkennung mit Einstein (Pilot)

Ihre Community ist der Ort, an dem Kunden Fragen stellen und sich mit anderen Kunden austauschen. Außerdem ist es der Ort, an dem Ihre Kunden Sie kennenlernen. Deshalb möchten Sie Spam auf jeden Fall vermeiden. Es kann jedoch schwierig sein, ständig am Ball zu bleiben. Genau hier kommt die neue Einstein-Spamerkennung ins Spiel. Sie schützt die Kunden-Community intelligent vor Spam und nutzt die Aktivität des Community-Moderators dabei als Leitfaden.

Einbetten von Wave Analytics in die Wave-Dashboard-Komponente

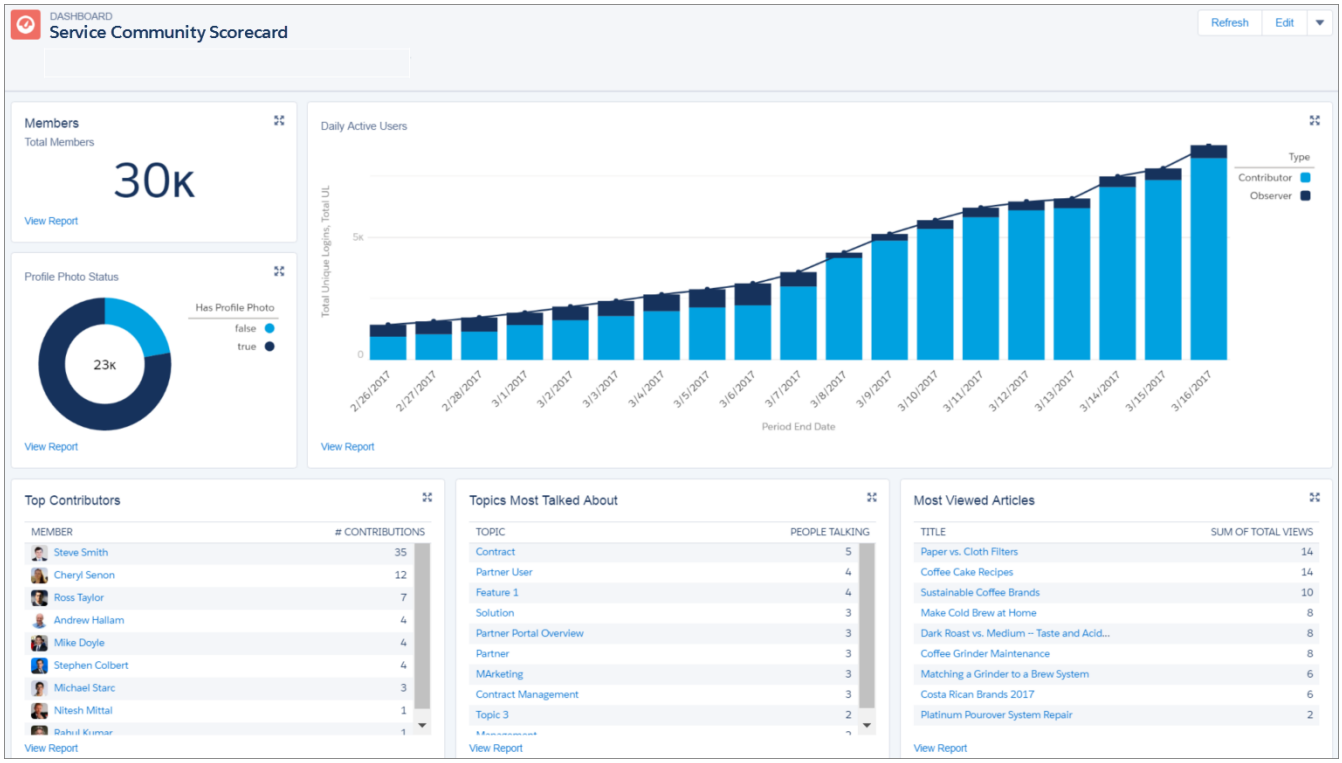
Jetzt müssen Sie keinen Code mehr erstellen, um in Ihrer Community Wave-Dashboards hinzuzufügen. Integrieren Sie sie einfach über die neue Wave-Dashboard-Komponente in der Vorlage "Kundendienst (Napili)".

Bleiben Sie mit der Service-Community-Scorecard bezüglich des Zustands Ihrer Community auf dem Laufenden

Damit Sie den Zustand Ihrer Self-Service-Community verstehen können, müssen Sie mehr tun, als Spam zu beseitigen. Leisten die Mitglieder Ihrer Community aktive Beiträge? Füllen die Mitglieder ihre Benutzerprofile aus und laden sie Profilbilder hoch? Welche Artikel sind bei den Personen am beliebtesten? Welche Suchbegriffe werden am häufigsten verwendet und führen sie zu brauchbaren Ergebnissen?

Jetzt haben Sie über die Service-Community-Scorecard die Möglichkeit, die Mitgliederaktivität, die tägliche Nutzung, Service-Kennzahlen, Suchaktivität und Ergebnisse an einem zentralen Ort nachzuverfolgen. Wechseln Sie unter "Community-Verwaltung" oder "Community-Arbeitsumgebungen" zu **Dashboards** > **Startseite**, um die Service-Community-Scorecard aufzurufen.

Anmerkung: Die Service-Community-Scorecard ist nur im AppExchange-Paket für die Community-Verwaltung der Version Summer '17 verfügbar, das kurz nach der Einführung der Version erhältlich ist.



Besuchen Sie AppExchange, um das AppExchange-Paket für die Community-Verwaltung der Version Summer '17 zu installieren oder zu aktualisieren, damit Sie Zugriff auf die Service-Community-Scorecard erhalten. Wenn Sie das Paket zum ersten Mal installieren, wird die Service-Community-Scorecard automatisch unter "Community-Verwaltung" oder "Community-Arbeitsumgebungen" in **Dashboards** > **Startseite** angezeigt. Wenn Sie eine ältere Version installiert haben, aktualisieren Sie das Paket und ordnen Sie das Dashboard "Startseite" der Service-Community-Scorecard manuell unter **Dashboards** > **Einstellungen** zu. Klicken Sie rechts in dem Dashboard, das der Startseite zugeordnet ist, auf den Pfeil nach unten und wählen Sie die Service-Community-Scorecard aus.

Werden in Ihrer Mitarbeiter- oder Partner-Community möglicherweise unterschiedliche Informationen nachverfolgt? Sie haben die Möglichkeit, Ihre Scorecard anzupassen und umzubenennen. Wechseln Sie zu Ihrer internen Organisation und klicken Sie auf die Registerkarte **Dashboard**. Suchen Sie nach der Service-Community-Scorecard und klicken Sie auf **Bearbeiten**, um Berichte hinzuzufügen oder zu entfernen oder um den Namen der Scorecard zu ändern.

Anmerkung: Zum Bearbeiten dieses Dashboards sind die Berechtigungen "Dashboards verwalten" und "Alle Daten anzeigen" erforderlich.

Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Artikel

Finden Sie heraus, wie oft Mitglieder auf verwandte Artikel, die von Salesforce Einstein in Ihrer Community vorgeschlagen wurden, geklickt haben. Erstellen Sie mit **Zugehörige Inhaltskennzahlen** einen benutzerdefinierten Berichtstyp als primäres Objekt und überwachen Sie die Klickraten von verwandten Artikeln. Sie können täglich verfolgen, wie oft ein verwandter Artikel in der Community angezeigt wurde (Impressionen), wie oft darauf geklickt wurde und wie das Verhältnis der beiden Werte aussieht.

Nutzen Sie die Klickraten, um Inhalt für die Artikel zu erstellen, auf die am häufigsten zugegriffen wurde, damit Ihre Kunden die benötigten Informationen finden. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf Kundendienst (Napili)- und Lightning Bolt-Lösungen basieren.

Nachverfolgen der Community-Aktivität mit neuen Teilnahmeberichten

Möchten Sie nachverfolgen, welche Community-Mitgliedstypen sich regelmäßig anmelden? Interessiert es Sie, wie viele von ihnen aktive Teilnehmer sind und wie viele sich lieber nur umsehen? Im Ordner "Aktivität" wurden neue Berichte hinzugefügt, mit denen die Typen und Aktivitätsgrade von Kunden nachverfolgt werden, die sich bei Ihrer Community anmelden. Diese Informationen helfen Ihnen dabei, festzulegen, worauf Sie in Ihrer Community Schwerpunkte legen sollten, um mehr Interaktionen und neue Mitglieder zu erhalten und neue Inhalte zu erstellen.

In den Berichten "Kennzahlen für die Netzwerkbenutzer-Teilnahme pro Tag" werden die Kundentypen angezeigt, die Ihre Community besuchen, und Sie erfahren, ob sie Fragen gestellt oder beantwortet oder einen Kommentar hinterlassen haben.

Diese Berichte sind im Paket für die Community-Verwaltung in AppExchange verfügbar. Die Version Summer '17 des Pakets "Community-Verwaltung" wird kurz nach Veröffentlichung der Version in AppExchange verfügbar sein.

Markieren der Stimmung in Feedposts und Kommentaren (Pilot)

Aktivieren Sie die Stimmungsanalyse, um ihren Feedposts und Kommentaren eine positive, neutrale oder negative Stimmungsbewertung zuzuordnen. Die Stimmungen werden anschließend in Salesforce gespeichert, sodass Sie die allgemeine Stimmung in Ihrer Community nachverfolgen und Berichte dazu erstellen können.

Wechseln Sie zu **Verwaltung** > **Voreinstellungen** und wählen Sie **Stimmungsanalyse in Feedposts und Kommentaren aktivieren**, um die Nachverfolgung zu aktivieren.

Anmerkung: Während des Pilotprogramms für diese Funktion sind nicht alle Funktionen der Stimmungsanalyse verfügbar. In dieser Version werden mit der Stimmungsanalyse Stimmungen in Kategorien eingeteilt und gespeichert.

Wichtig: Wir stellen ausgewählten Kunden die Stimmungsanalyse über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten, sodass die Aufnahme nicht garantiert werden kann. Die Stimmungsanalyse ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass es in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Spam-Erkennung mit Einstein (Pilot)

Ihre Community ist der Ort, an dem Kunden Fragen stellen und sich mit anderen Kunden austauschen. Außerdem ist es der Ort, an dem Ihre Kunden Sie kennenlernen. Deshalb möchten Sie Spam auf jeden Fall vermeiden. Es kann jedoch schwierig sein, ständig am Ball zu bleiben. Genau hier kommt die neue Einstein-Spamerkennung ins Spiel. Sie schützt die Kunden-Community intelligent vor Spam und nutzt die Aktivität des Community-Moderators dabei als Leitfaden.

Mit der Einstein-Spam-Erkennung werden eingehende Posts und Kommentare in Ihrer Community anhand eines Modells, das bereits mit Aktivitätsdaten einer echten Community angelernt wurde, klassifiziert. Wenn es sich bei einem Kommentar um Spam handelt, wird dieser mit "Gekennzeichnet durch Einstein" markiert.

Von der Einstein-Spam-Erkennung erfasster Inhalt wird 365 Tage lang gespeichert.

Anmerkung: In dieser Version werden nur Feedposts und Kommentare durch die Einstein-Spam-Erkennung klassifiziert.

Wichtig: Wir stellen die Einstein-Spam-Erkennung ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten, sodass die Aufnahme nicht garantiert werden kann. Die Einstein-Spam-Erkennung ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass es in einem bestimmten

Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Einbetten von Wave Analytics in die Wave-Dashboard-Komponente

Jetzt müssen Sie keinen Code mehr erstellen, um in Ihrer Community Wave-Dashboards hinzuzufügen. Integrieren Sie sie einfach über die neue Wave-Dashboard-Komponente in der Vorlage "Kundendienst (Napili)".

Anmerkung: Wenn Sie noch nicht über Wave für Communities verfügen, muss diese Funktion eingerichtet werden. Weitere Informationen dazu finden Sie unter Aktivieren von Wave Analytics für Communities.

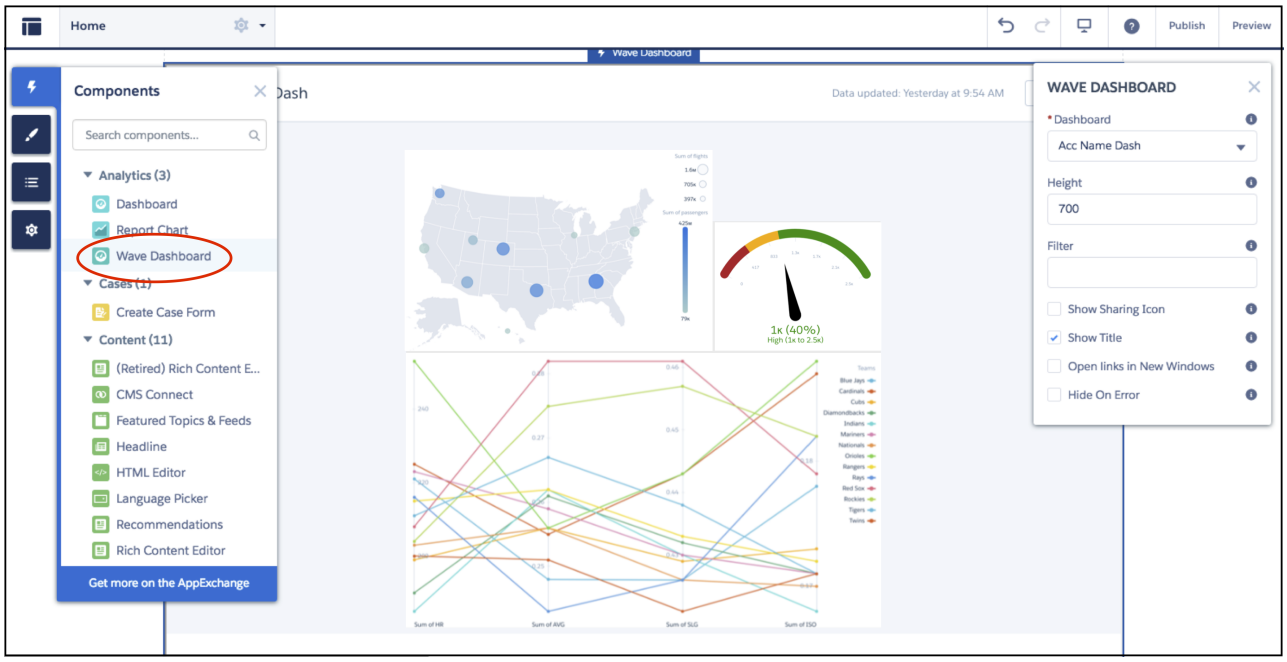
Um Wave in Communities zu integrieren, mussten Sie zuvor Visualforce-Seiten erstellen und möglicherweise Registerkarten zu Ihrer Community hinzufügen. Jetzt können Sie die Wave-Komponente im Community-Generator direkt auf Ihren Seiten hinzufügen.

Suchen Sie im Komponentenbereich im Abschnitt "Analysen" nach **Wave-Dashboard**.

AUSGABEN

Wave Analytics ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Wave Analytics ist auch verfügbar in: **Developer** Edition



Tipp: Nachdem Sie Wave in Ihrer Community eingerichtet haben, vergessen Sie nicht, den Community-Mitgliedern Zugriff zu gewähren. Klicken Sie in Ihrer Wave-Anwendung dazu auf **Freigeben** und wählen Sie **Freigabe in Communities aktivieren**.

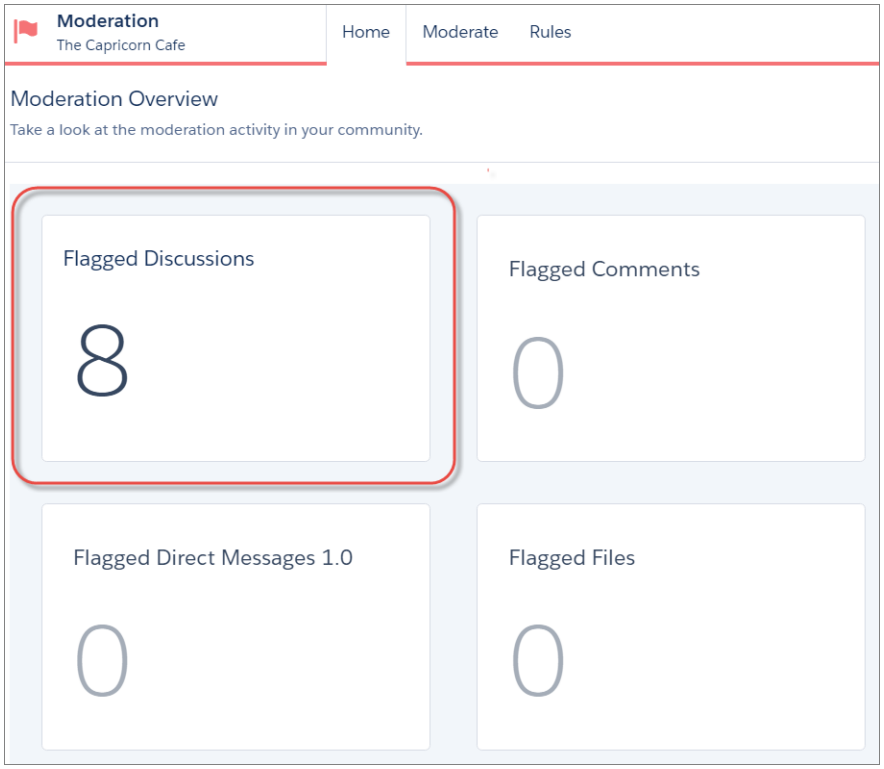
SIEHE AUCH:

Einbetten von Wave-Dashboards in Communities auf einfache Art mit dem Community-Generator

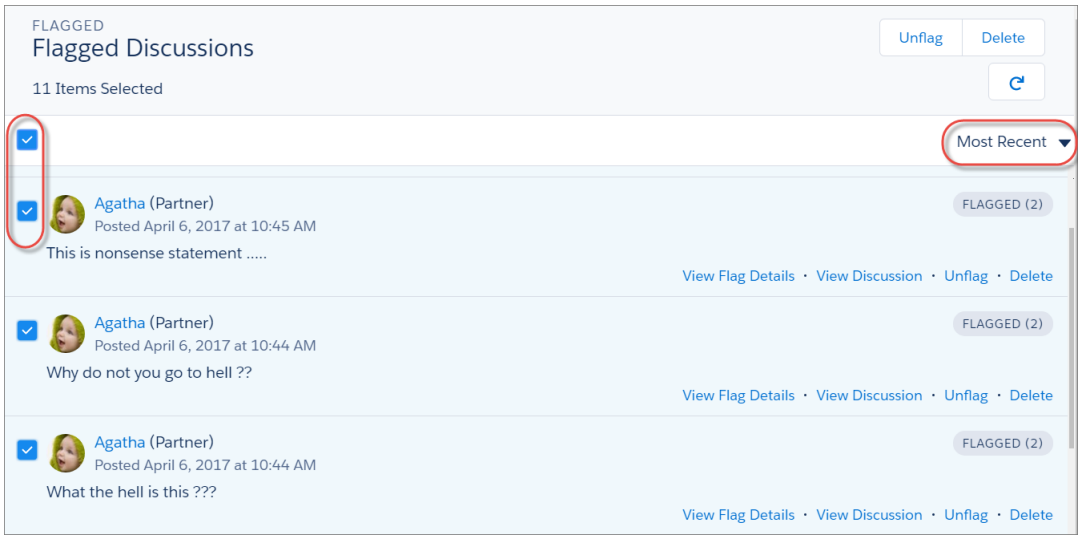
Aktionen über die Moderationswarteschlange für gekennzeichnete Diskussionen ausführen

Die Moderation Ihrer Community war noch nie so einfach und so schnell dank der neuen Moderationswarteschlange "Gekennzeichnete Diskussionen". Sie wurde in Bezug auf Produktivität optimiert und bietet nun die Möglichkeit, gekennzeichnete Posts und Kommentare schnell zu bearbeiten und dabei alle erforderlichen Informationen im jeweiligen Kontext abzurufen.

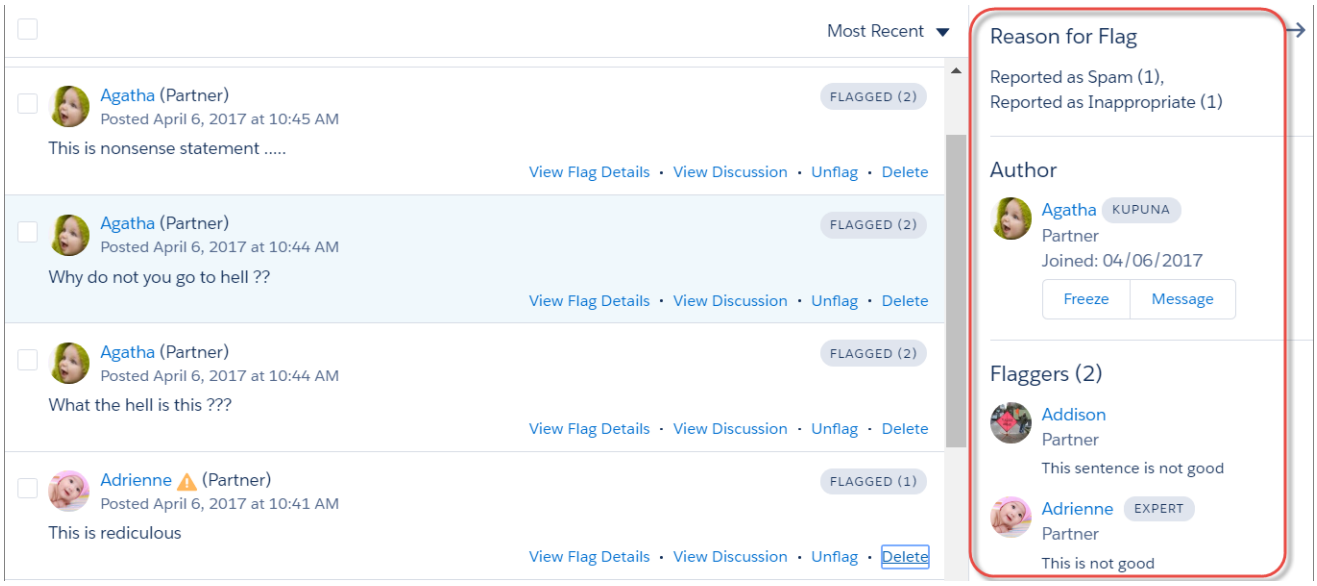
In der Arbeitsumgebung "Moderation" können Sie direkt unter "Gekennzeichnete Diskussionen" Mitgliederaktivitäten sortieren, recherchieren und ggf. Maßnahmen ergreifen.



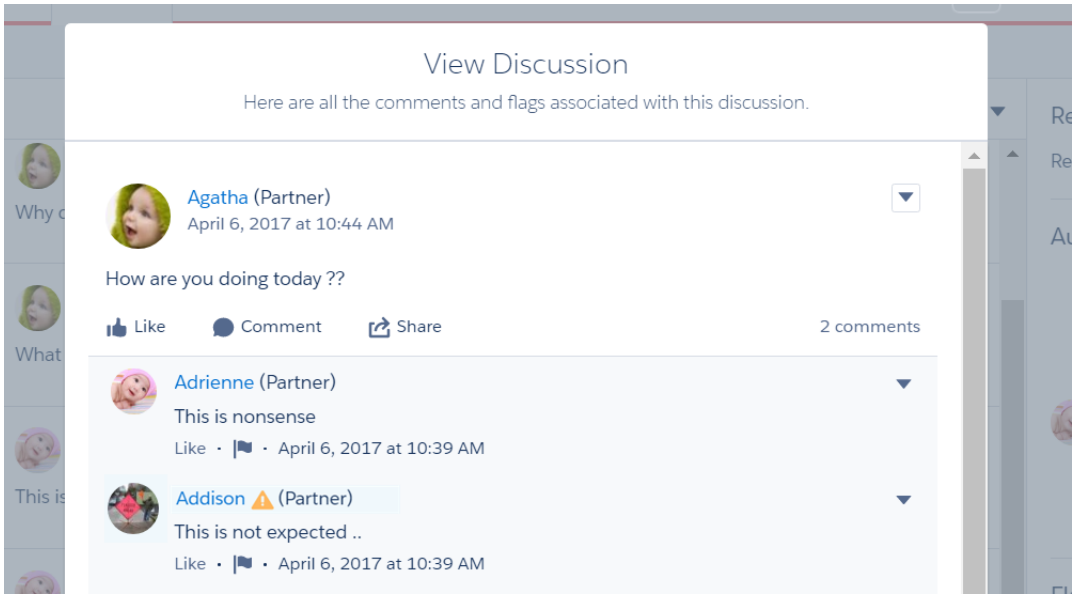
- Möchten Sie eine Eskalation schnell stoppen? Sortieren Sie gekennzeichnete Posts und Kommentare nach der aktuellsten Aktivität. Möchten Sie zuerst all Ihre ausstehenden Kennzeichnungen bearbeiten, sortieren Sie nach der ältesten.



- Sicher erkennen Sie Spam mittlerweile schon im Anflug. Möchten Sie den gesamten Spam gleichzeitig löschen und mit Wichtigerem fortfahren? Sie können mehrere Elemente (oder sogar alle Elemente) auswählen und diese gleichzeitig löschen bzw. ihre Kennzeichnung aufheben.
- Benötigen Sie weitere Informationen zu einem gekennzeichneten Element? Klicken Sie auf den betreffenden Post oder Kommentar, um einen Kontextbereich zu öffnen und nachzusehen, wie und von wem er gekennzeichnet wurde.

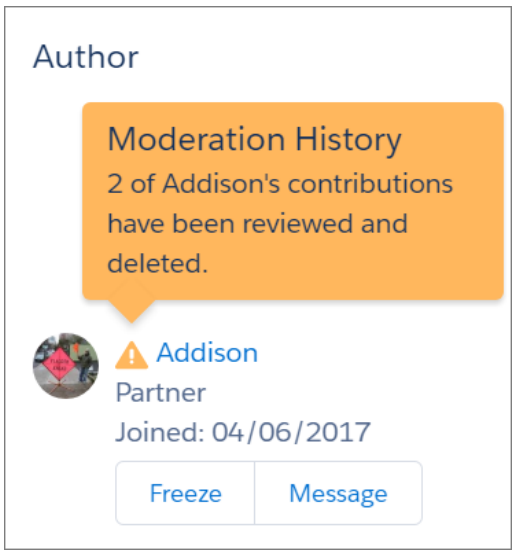


- Sie können auch den gesamten zugehörigen Diskussionsverlauf anzeigen, indem Sie auf **Diskussion anzeigen** klicken.



.

- Sie können sehen, wie viele der Posts dieses Verfassers in der Vergangenheit gelöscht wurden. Sie können den Autor auch fixieren oder ihm eine Nachricht senden, und das alles von einer Seite aus.



Anmerkung: Die Warteschlange "Gekennzeichnete Diskussionen" ist nur in Organisationen verfügbar, in denen Community-Arbeitsumgebungen aktiviert sind. Sie steht nur Benutzern mit den entsprechenden Moderationsberechtigungen zur Verfügung.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Details zu Moderations-Kennzeichnungen und Aktivierungsstatistiken.

Wenn Sie sich einen ganzheitlichen Überblick über die Aktivität in Ihrer Community verschaffen möchten, installieren oder aktualisieren Sie das AppExchange-Paket für die Community-Verwaltung. Die Version Summer '17 des Pakets wird kurz nach Veröffentlichung der Version verfügbar sein.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Massenaktionen für externe Mitglieder verfügbar

Manchmal besteht die beste Hilfe darin, jemanden dabei zu unterstützen, sich selbst zu helfen. Das umfasst auch externe Mitglieder, die nun Massenaktionen in Listenansichten ausführen können, wie beispielsweise das Hinzufügen mehrerer Kontakte zu einer Kampagne.

Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt

Gute Neuigkeiten! Wenn Sie in Ihrer Organisation Lightning Knowledge verwenden, können Sie Ihre Knowledge-Artikel jetzt auch in Communities zeigen.

Objektdetailseiten werden nun zu suchmaschinenoptimierten URLs umgeleitet

Zum Erstellen eines vom Benutzer lesbaren URLs wird der Wert des Felds "Name" des Objekts an den URL der zugehörigen Detailseite angehängt. Zum Beispiel erfolgt die Umleitung für die Accountdetails von AW Computing von `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC` zu `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC/aw-computing`.

Mehr Werte für das Rel-Attribut in "Head-Markup" verwenden

"mask-icon" wurde der Liste der zulässigen Werte für das rel-Attribut des <link>-Tags hinzugefügt.

Der Link zum Generator ist zurück!

Zurück aufgrund der großen Nachfrage! Wenn Sie nun Community-Arbeitsumgebungen aktivieren, können Sie mit nur einem Klick zum Generator gelangen.

Genauere Bezeichnung für Verwaltungsvoreinstellung in Community-Arbeitsumgebungen

In der letzten Version wurde die Einstellung **Gastbenutzern das Anzeigen von Datenbestandsdateien auf öffentlichen Seiten erlauben** in Arbeitsumgebungen unter **Verwaltung** > **Voreinstellungen** hinzugefügt. Wenn der öffentliche Zugriff im Community-Generator auf Seiten- oder Community-Ebene aktiviert ist, ist diese Einstellung aktiviert. Darüber haben Gastbenutzer zudem die Möglichkeit, Bilder auf Anmeldeseiten anzuzeigen. Damit der Zweck deutlicher wird, wurde der Name zu **Gastbenutzern das Anzeigen von Datenbestandsdateien auf öffentlichen Seiten und Anmeldeseiten erlauben** geändert.

Die Moderationsberechtigung für Direktnachrichten wurde geändert

Wir haben die zum Moderieren von Direktnachrichten erforderlichen Berechtigungen geändert, damit der Administrator besser steuern kann, wer Direktnachrichten moderieren kann. Zuvor waren die Berechtigungen "Chatter-Nachrichten verwalten" und " Communities-Feeds moderieren", um Direktnachrichten moderieren zu können. Jetzt benötigen Sie die Berechtigungen "Communities-Chatter-Nachrichten moderieren" und "Communities-Feeds moderieren".

Kunden-Community Plus-Benutzer können Kundenvorgangsstatus ändern

Steuern Sie, ob Benutzer mit der Kunden-Community Plus-Lizenz Kundenvorgangsstatus in Communities aktualisieren können.

Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" ermöglicht Account-Zusammenführungen

Um Ihnen mehr Flexibilität bei der Verwaltung von Partner- und Kunden-Community-Benutzern zu geben, können Benutzer mit der Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" jetzt Accounts zusammenführen.

Massenaktionen für externe Mitglieder verfügbar

Manchmal besteht die beste Hilfe darin, jemanden dabei zu unterstützen, sich selbst zu helfen. Das umfasst auch externe Mitglieder, die nun Massenaktionen in Listenansichten ausführen können, wie beispielsweise das Hinzufügen mehrerer Kontakte zu einer Kampagne.

Lightning Knowledge wird jetzt in Communities unterstützt

Gute Neuigkeiten! Wenn Sie in Ihrer Organisation Lightning Knowledge verwenden, können Sie Ihre Knowledge-Artikel jetzt auch in Communities zeigen.

SIEHE AUCH:

Lightning Knowledge: Allgemein verfügbar

Objektdetailseiten werden nun zu suchmaschinenoptimierten URLs umgeleitet

Zum Erstellen eines vom Benutzer lesbaren URLs wird der Wert des Felds "Name" des Objekts an den URL der zugehörigen Detailseite angehängt. Zum Beispiel erfolgt die Umleitung für die Accountdetails von AW Computing von `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC` zu `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC/aw-computing`.

Bei nicht vorhandenem Namensfeld wird das Feld "Thema" oder "Titel" verwendet. Andernfalls wird "detail" an den URL angehängt.

Mehr Werte für das Rel-Attribut in "Head-Markup" verwenden

"mask-icon" wurde der Liste der zulässigen Werte für das rel-Attribut des <link>-Tags hinzugefügt.

Der Link zum Generator ist zurück!

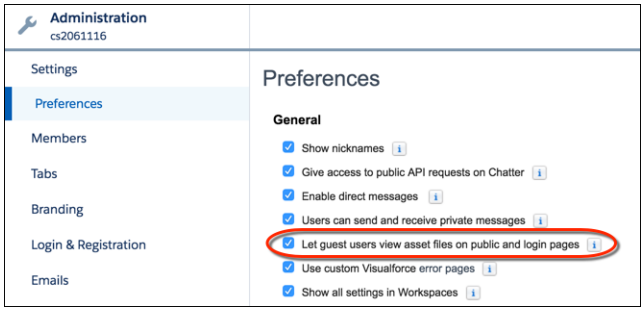
Zurück aufgrund der großen Nachfrage! Wenn Sie nun Community-Arbeitsumgebungen aktivieren, können Sie mit nur einem Klick zum Generator gelangen.

Klicken Sie über **Alle Communities** auf **Generator**, um schnell zum Community-Generator zu wechseln.

Genauere Bezeichnung für Verwaltungsvoreinstellung in Community-Arbeitsumgebungen

In der letzten Version wurde die Einstellung **Gastbenutzern das Anzeigen von Datenbestandsdateien auf öffentlichen Seiten erlauben** in Arbeitsumgebungen unter **Verwaltung** > **Voreinstellungen** hinzugefügt. Wenn der öffentliche Zugriff im Community-Generator auf Seiten- oder Community-Ebene aktiviert ist, ist diese Einstellung aktiviert. Darüber haben Gastbenutzer zudem die Möglichkeit, Bilder auf Anmeldeseiten anzuzeigen. Damit der Zweck deutlicher wird, wurde der Name zu **Gastbenutzern das Anzeigen von Datenbestandsdateien auf öffentlichen Seiten und Anmeldeseiten erlauben** geändert.

Diese Einstellung ist für Anmeldeseiten erforderlich, unabhängig davon, ob es sich um eine öffentliche oder private Community handelt.



Die Moderationsberechtigung für Direktnachrichten wurde geändert

Wir haben die zum Moderieren von Direktnachrichten erforderlichen Berechtigungen geändert, damit der Administrator besser steuern kann, wer Direktnachrichten moderieren kann. Zuvor waren die Berechtigungen "Chatter-Nachrichten verwalten" und " Communities-Feeds moderieren", um Direktnachrichten moderieren zu können. Jetzt benötigen Sie die Berechtigungen "Communities-Chatter-Nachrichten moderieren" und "Communities-Feeds moderieren".

Kunden-Community Plus-Benutzer können Kundenvorgangsstatus ändern

Steuern Sie, ob Benutzer mit der Kunden-Community Plus-Lizenz Kundenvorgangsstatus in Communities aktualisieren können.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Communities` ein und wählen Sie dann **Communities-Einstellungen** aus. Wählen Sie unter "Community-Rolle" und "Benutzereinstellungen" die Option **Ändern von Kundenvorgangsstatus durch den Kunden zulassen** aus. Diese Einstellung aktiviert diese Funktion nur für Benutzer mit Kunden-Community Plus-Lizenzen.

Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" ermöglicht Account-Zusammenführungen

Um Ihnen mehr Flexibilität bei der Verwaltung von Partner- und Kunden-Community-Benutzern zu geben, können Benutzer mit der Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" jetzt Accounts zusammenführen.

Zuvor konnten nur Benutzer mit der Berechtigung "Benutzer verwalten" Accounts zusammenführen. Jetzt können Benutzer Accounts zusammenführen, wenn sie:

- interne Benutzer Ihrer Salesforce-Organisation sind
- die Berechtigung "Externe Benutzer verwalten" besitzen
- die Berechtigungen zum Löschen von Accounts und Bearbeiten von zugehörigen Datensätzen wie Opportunities und Kontakten besitzen

Delegierte Administratoren können keine Accounts zusammenführen.

SIEHE AUCH:

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

Chatter: Themen, Streams-Verbesserungen, bessere Gruppenmitgliederverwaltung und Berichte zu den stärksten Benutzern

Organisieren Sie Feeds mit Themen, profitieren Sie von der neuen Streams-Startseite, verwalten Sie im Handumdrehen die Gruppenmitgliedschaft und zeigen Sie an, welche Benutzer in Chatter besonders aktiv sind.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chatter Allgemein: Themen und Einstein-Empfehlungen
Organisieren Sie Ihre Feeds und entdecken Sie relevante Personen, die Sie abonnieren, bzw. Gruppen, denen Sie beitreten möchten.

Feeds: Erweiterte Streams, Suche und Publisher
Streams weisen eine neue Startseite, Aktionen und Benachrichtigungen auf. Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz Der Chatter-Publisher weist erhöhte Sicherheit und Geschwindigkeit sowie verbesserte Rich-Text-Optionen für Kommentare und Antworten auf.

Gruppen: Verbesserte Mitgliederverwaltung, Benachrichtigungseinstellungen und Gruppeninformationen
Profitieren Sie von einer konsolidierten Mitgliederverwaltung, aktualisieren Sie mühelos Ihre Benachrichtigungseinstellungen auf der Gruppenseite und erledigen Sie mit der Gruppen-Kachelansicht mehr Aufgaben bzw. nutzen Sie die damit verbundene verbesserte Ansicht.

Benutzerprofile: Erstellen von Berichten zu den stärksten Benutzern, Ermitteln externer Benutzer und Anzeigen des Abwesenheitsstatus (Pilot)
Erfahren Sie, welche Personen in Chatter besonders aktiv sind. Erkennen Sie noch einfacher externer Benutzer. Geben Sie direkt in Ihrem Profil an, dass Sie abwesend sind.

Chatter Allgemein: Themen und Einstein-Empfehlungen

Organisieren Sie Ihre Feeds und entdecken Sie relevante Personen, die Sie abonnieren, bzw. Gruppen, denen Sie beitreten möchten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

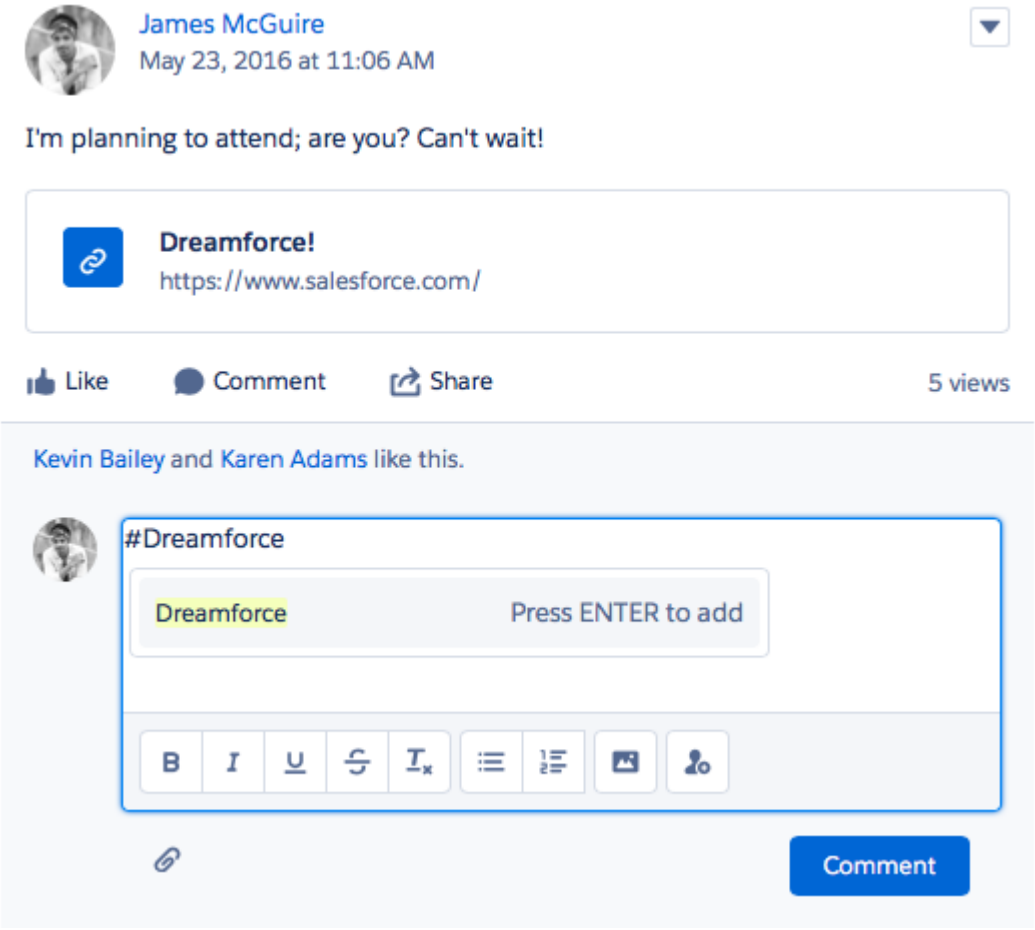
Verwenden von Themen zum Organisieren des Inhalts in Chatter
Sie haben ausdrücklich danach gefragt und wir haben reagiert, indem wir nun Themen in Lightning Experience einführen. Es ist keine spezielle Einrichtung erforderlich. Die Lightning Experience-Organisation wird automatisch aktualisiert, sodass Themen unterstützt werden. Sehen Sie sich eine Themen-Detailseite an, bearbeiten Sie eine Themenbeschreibung, schauen Sie sich an, wie viele Personen über dieses Thema diskutieren, zeigen Sie Trends und verwandte Themen an, folgen Sie Themen, die Sie interessieren ... Kurz gesagt, Sie haben vielfältige Möglichkeiten, Ihren Chatter-Feed zu organisieren. Die Themen werden sogar in den Ergebnissen der globalen Suche angezeigt.Sie können also direkt loslegen!Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Entdecken von Personen zum Abonnieren bzw. Gruppen zum Beitreten
Personalisierte Empfehlungen von Einstein auf der Chatter-Startseite unterstützen Sie dabei, die Personen und Gruppen zu finden, die besonders eng mit Ihren Aufgaben und Interessen verbunden sind. Je mehr Empfehlungen Sie akzeptieren, desto relevanter gestaltet sich Ihr Feed.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Themen zum Organisieren des Inhalts in Chatter

Sie haben ausdrücklich danach gefragt und wir haben reagiert, indem wir nun Themen in Lightning Experience einführen. Es ist keine spezielle Einrichtung erforderlich. Die Lightning Experience-Organisation wird automatisch aktualisiert, sodass Themen unterstützt werden. Sehen Sie sich eine Themen-Detailseite an, bearbeiten Sie eine Themenbeschreibung, schauen Sie sich an, wie viele Personen über dieses Thema diskutieren, zeigen Sie Trends und verwandte Themen an, folgen Sie Themen, die Sie interessieren ... Kurz gesagt, Sie haben vielfältige Möglichkeiten, Ihren Chatter-Feed zu organisieren. Die Themen werden sogar in den Ergebnissen der globalen Suche angezeigt.Sie können also direkt loslegen!Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Ein Post kann bis zu 10 Themen umfassen, einschließlich der in Kommentaren hinzugefügten Themen. Zugeordnete Themen sind im System dauerhaft mit dem Post verbunden, selbst wenn Sie sie durch Bearbeitung des Posts entfernen, sodass sie nicht mehr angezeigt werden. Sie können Themen im Feed eines Datensatzes verwenden. Themen zu Objekten sind jedoch in Lightning Experience nicht verfügbar.



Entdecken von Personen zum Abonnieren bzw. Gruppen zum Beitreten

Personalisierte Empfehlungen von Einstein auf der Chatter-Startseite unterstützen Sie dabei, die Personen und Gruppen zu finden, die besonders eng mit Ihren Aufgaben und Interessen verbunden sind. Je mehr Empfehlungen Sie akzeptieren, desto relevanter gestaltet sich Ihr Feed.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Empfehlungen von Einstein schließen Personen ein, die:

- denselben Personen folgen wie Sie

- sich in Ihrer Managementhierarchie befinden (z. B. Ihr Manager, Personen, die Ihrem Manager unterstellt sind, sowie Personen, die Ihnen unterstellt sind)
- viele Follower haben
- neu sind bei Chatter
- Interesse an den gleichen Datensätzen haben wie Sie
- häufig im Zusammenhang mit Personen und Themen abonniert werden, denen Sie bereits folgen

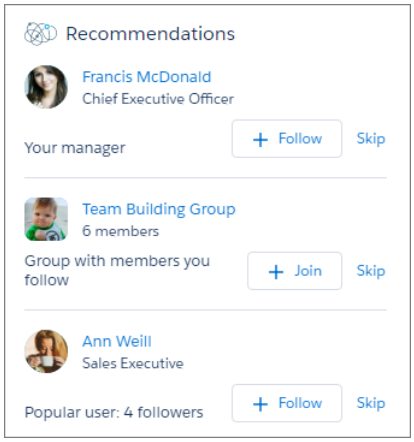
  Nehmen wir beispielsweise an, Sie folgen Madison Rigsby. Viele Personen, die Madison Rigsby folgen, folgen auch Suzanne Powell. Daher erhalten Sie die Einstein-Empfehlung für Suzanne Powell.

Empfehlungen von Einstein schließen Gruppen ein, die:

- viele Mitglieder haben
- viele Mitglieder haben, denen Sie folgen
- neu sind

Die Listen zu Gruppen, Dateien, Followern und Personen, denen andere Personen folgen, waren zuvor auf der Chatter-Startseite verfügbar. Nun werden diese Listen auf Ihrer Profilseite angezeigt.

Beispiel:



Feeds: Erweiterte Streams, Suche und Publisher

Streams weisen eine neue Startseite, Aktionen und Benachrichtigungen auf. Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz Der Chatter-Publisher weist erhöhte Sicherheit und Geschwindigkeit sowie verbesserte Rich-Text-Optionen für Kommentare und Antworten auf.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zahlreiche brandneue Funktionen für Streams

Streams weisen eine neue Startseite sowie neue Aktionen und Filter auf und der Grenzwert wurde erhöht. Sie können nun bis zu 100 Streams erstellen. Auf Ihrer Chatter-Startseite werden die fünf zuletzt angesehenen Streams angezeigt. Legen Sie beim Erstellen eines Streams bzw. direkt im Stream die Häufigkeit der Benachrichtigungen für eine Stream-Aktivität fest.Diese Änderungen sind in Lightning Experience verfügbar.

Verwenden der "Folgen"-Aktion eines Datensatzes und Hinzufügen des Datensatzes zu einem Stream

Beim Erstellen eines Streams ändert sich die Schaltfläche "**Follow**", die auf Profil- und Datensatzdetailseiten angezeigt wird. Der Schaltfläche wird ein Pluszeichen (+) hinzugefügt. Dies ist ein Hinweis, dass Sie die Schaltfläche "**Follow**" nicht nur nutzen können, um Elementen zu folgen, sondern um diese Person bzw. diesen Datensatz zu einem Stream hinzuzufügen. Sie können sie auch zu einem direkt von Ihnen erstellten Stream hinzufügen. Gruppen erhalten eine neue Aktion "In Stream folgen", um den Gruppenfeed einem bestehenden Stream hinzufügen zu können.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Verbesserte Benutzeroberfläche mit dem neuen Editor in Chatter

Der Editor im Chatter-Publisher wurde für verbesserte Leistung und eine bessere Kompatibilität mit Locker Service aktualisiert. Dies sind jedoch nicht die einzigen Vorteile. Auch die Erwähnungen wurden verbessert. Wenn Sie beginnen, jemanden zu erwähnen, wird die Auswahlliste direkt an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet. Das Gleiche gilt auch für Themen. (Ja genau, für Themen in Lightning Experience.)Diese Änderungen sind in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz

Für Chatter-Ergebnisse ist beim Ausführen einer globalen Suche eine neue Sortieroption verfügbar: Beliebteste Posts. Bei den beliebtesten Posts handelt es sich um die relevantesten Posts, basierend auf Ihrer Suchabfrage.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

"Unternehmenshighlights" als Standardfeed für neue Benutzer

Der Standardfeed auf der Chatter-Startseite wird angezeigt, wenn ein Benutzer zu dieser Seite navigiert, zu der Seite zurückkehrt oder die Chatter-Startseite aktualisiert. Der bisherige Standardfeed für alle Benutzer war der Feed "Die Elemente, denen ich folge". Wenn ein Benutzer weniger als 10 Elementen folgt, ist ab sofort der Feed "Unternehmenshighlights" der Standardfeed für diesen Benutzer. Neue Benutzer haben nun die Möglichkeit, zu sehen, welche Elemente in Ihrer Organisation besonders aktiv sind, und Inspiration dazu zu erhalten, welchen Elementen sie folgen können. Wenn ein Benutzer mehr als 10 Elementen folgt, wird der Standardfeed zu "Die Elemente, denen ich folge" geändert.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Filtern von Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

Gruppen verfügen über einen neuen Feedfilter, "Ungelesene Posts", über den Sie schnell ungelesene Inhalte aufrufen können. Sie müssen Mitglied der Gruppe sein, um diesen Filter sehen zu können. Was wird als gelesen betrachtet? Posts, die Sie mit "Gefällt mir" bewertet, kommentiert, bearbeitet, in denen Sie gescrollt oder die Sie detailliert angezeigt haben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Filtern eines Profils zum Anzeigen der Posts eines Benutzers

Wenn Sie das Profil einer Person besuchen, können Sie ihren Profilfeed filtern, um nur die von dieser Person hinzugefügten Posts anzuzeigen. Sie können auch Ihr eigenes Profil filtern. Wählen Sie den Filter **Posts von diesem Benutzer** aus, um nur Posts des Benutzers anzuzeigen, dessen Profil Sie aufgerufen haben. Dies gilt auch für den Besuch Ihres eigenen Profils. Dies ist eine schnelle Methode, um die Informationen zu erhalten, die für Sie besonders relevant sind. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Neue Filter für den Feed "Elemente, denen ich folge"

Wir haben dem Feed "Elemente, denen ich folge" eine Volumensteuerung hinzugefügt. Mit den Filtern **Alle Aktualisierungen** und **Weniger Aktualisierungen** können Sie "Aufgezeichnete Feedänderungen" in Ihrem Feed einbinden oder aus dem Feed entfernen.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Erreicht Ihr Post die richtigen Personen?

Posts in privaten und nicht gelisteten Chatter-Gruppen verwenden die "Sichtbar für"-Zählung, bei der die Anzahl der Personen angegeben wird, die einen Post gesehen haben. Klicken Sie auf den Zählwert, um die Namen der Personen anzuzeigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Freigeben eines Posts für eine Gruppe in Lightning Experience

In Lightning Experience können Sie einen Chatter-Post nicht nur für Ihre Follower freigeben, sondern ihn in einer Gruppe freigeben. Klicken Sie auf den Link **Freigeben** neben **Gefällt mir** und **Kommentieren**, um die neue Option **Für Gruppe freigeben** anzuzeigen. Wählen Sie **Für Gruppe freigeben** aus und suchen Sie im Freigabedialog nach der gewünschten Gruppe. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten

Dies ist eine weitere Möglichkeit, sich einen guten Überblick über aktuelle Trends in Ihrem Unternehmen zu verschaffen. Ein neues primäres Objekt, "Berichte zur Anzahl der Interaktionen", ermöglicht das Erstellen von benutzerdefinierten Berichten zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten in Ihrer Organisation oder Community.Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

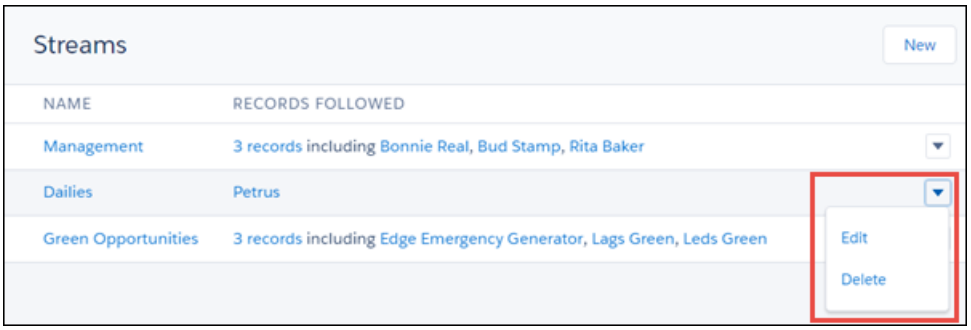
Aktualisierungen zu Verschlüsselung für Chatter (Pilotversion)

Mit dem Pilotprogramm für die Verschlüsselung für Chatter können Sie auch weiterhin vertrauliche Informationen in Ihrem Chatter-Feed schützen. Dem Textkörper des verschlüsselten Inhalts wurden Link-URLs und Auswahlmöglichkeiten in Umfragen hinzugefügt. Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch in einer dedizierten Sandbox-Umgebung testen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Lightning-Communities, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Zahlreiche brandneue Funktionen für Streams

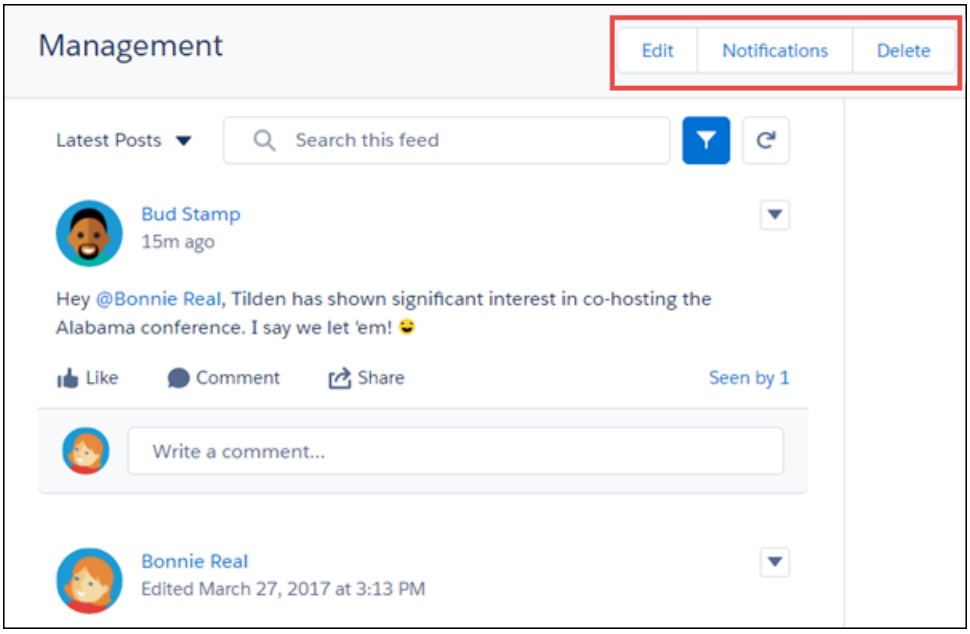
Streams weisen eine neue Startseite sowie neue Aktionen und Filter auf und der Grenzwert wurde erhöht. Sie können nun bis zu 100 Streams erstellen. Auf Ihrer Chatter-Startseite werden die fünf zuletzt angesehenen Streams angezeigt. Legen Sie beim Erstellen eines Streams bzw. direkt im Stream die Häufigkeit der Benachrichtigungen für eine Stream-Aktivität fest.Diese Änderungen sind in Lightning Experience verfügbar.

Navigieren Sie zur neuen Streams-Startseite, indem Sie auf der Chatter-Startseite auf die Streams-Überschrift klicken. Auf der neuen Streams-Startseite werden alle Ihre Streams aufgelistet. Es werden außerdem alle Personen und Datensätze angezeigt, die Sie hinzugefügt haben. Jeder Stream wird in einer eigenen Zeile angegeben, mit eigenen Zeilenaktionen einschließlich **Bearbeiten** und **Löschen**.

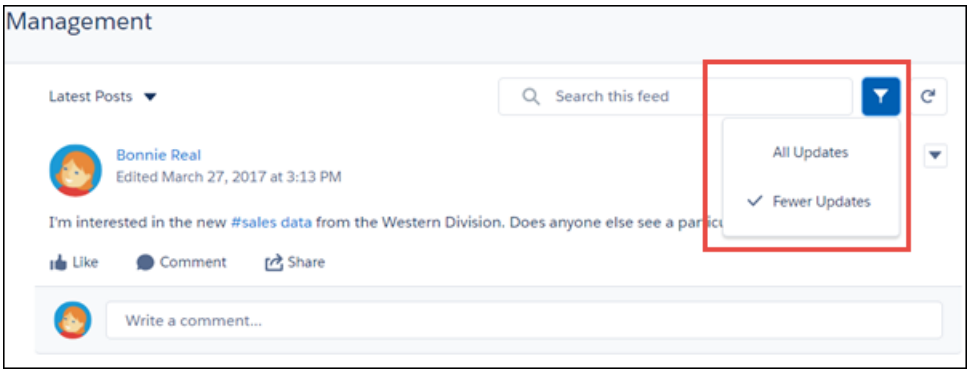


Klicken Sie auf die Anzahl der Datensätze in einer Zeile, um eine vollständige Liste der Personen und Datensätze anzuzeigen, die Sie zum Stream hinzugefügt haben.

Klicken Sie doppelt auf einen Stream-Namen, um den Stream zu öffnen. Die Stream-Seite verfügt über einige eigene neue Aktionen. Damit können Sie den Stream bearbeiten, Stream-Benachrichtigungen einrichten oder den Stream löschen.

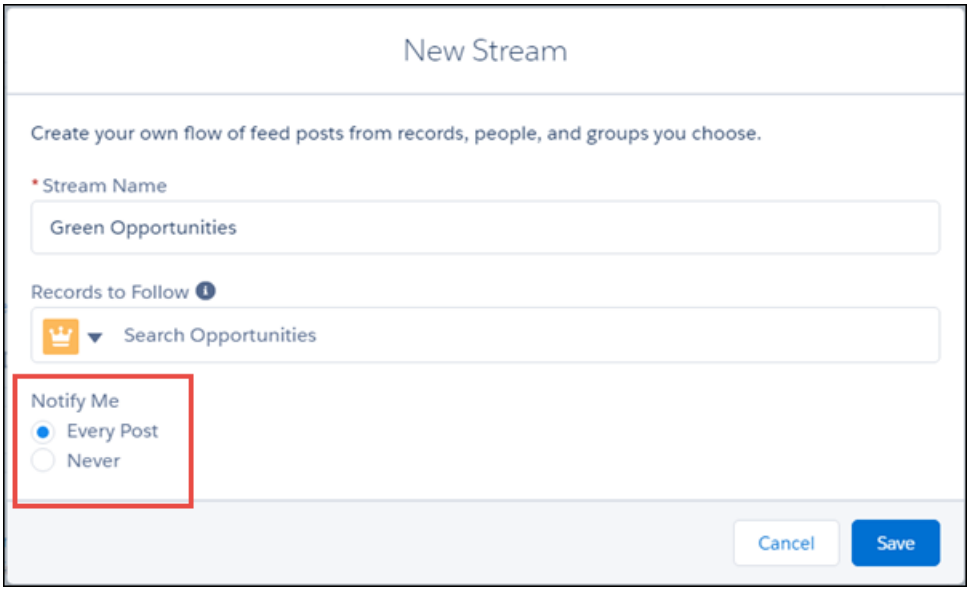


Außerdem gibt es einige neue Filter. Wählen Sie **Alle Aktualisierungen** aus, um alle Elemente, einschließlich aufgezeichneter Feedänderungen, im Stream anzuzeigen. Durch die Auswahl von **Weniger Aktualisierungen** werden aufgezeichnete Feedänderungen im Stream ausgelassen.



Anmerkung: Mit der Feed-Verfolgung werden Änderungen an Objekten und Feldern verfolgt und als Aktualisierungen in Chatter gepostet. Benutzern, die einem Datensatz folgen, werden die Feed-Aktualisierungen in ihrem Chatter-Feed angezeigt.

Bei Erstellen eines Streams sind im Dialog "Neuer Stream" neue Benachrichtigungsoptionen verfügbar. Standardmäßig wird für jeden neuen Post eine Benachrichtigung gesendet (**Jeder Post**). Ab sofort können Sie auch Benachrichtigungen für neue Posts zu Datensatzfeeds erhalten. Die Stream-Benachrichtigungen stellen eine völlig neuartige Möglichkeit dar, aktive Datensätze im Blick zu behalten. Sie erhalten Benachrichtigungen per E-Mail, die an Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung gesendet werden. Sie können die Standardeinstellung bei Bedarf im Dialog "Neuer Stream" oder im Stream-Feed ändern.



Weitere Informationen dazu, wie Sie einen Datensatz über die Datensatzstartseite zu einem Stream hinzufügen, finden Sie im Abschnitt Verwenden der "Folgen"-Aktion eines Datensatzes und Hinzufügen des Datensatzes zu einem Stream.

Die Chatter-REST-API unterstützt Stream-Benachrichtigungen.

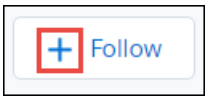
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Feed-Verfolgung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

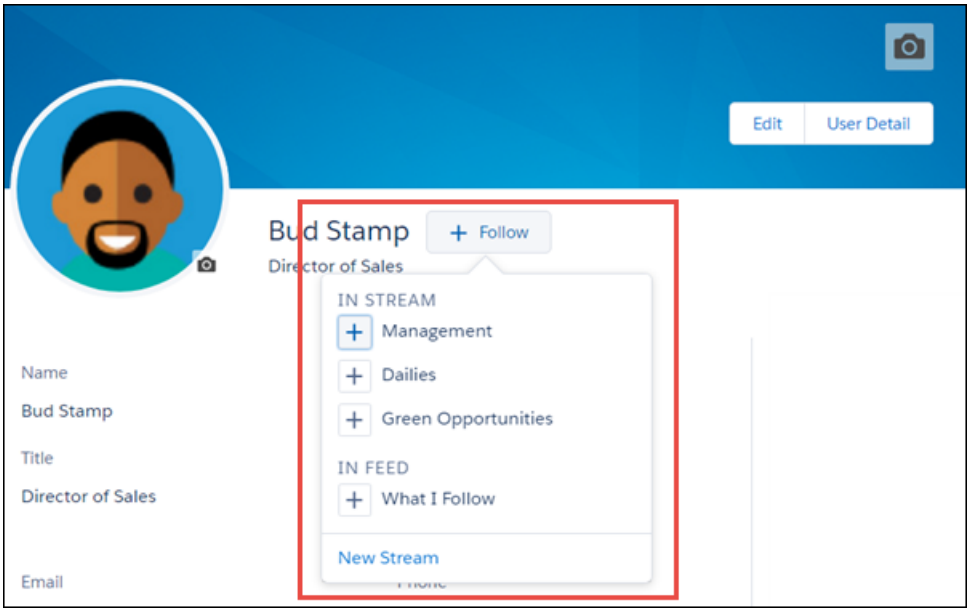
Verwenden der "Folgen"-Aktion eines Datensatzes und Hinzufügen des Datensatzes zu einem Stream

Beim Erstellen eines Streams ändert sich die Schaltfläche "**Follow**", die auf Profil- und Datensatzdetailseiten angezeigt wird. Der Schaltfläche wird ein Pluszeichen (+) hinzugefügt. Dies ist ein Hinweis, dass Sie die Schaltfläche "**Follow**" nicht nur nutzen können, um Elementen zu folgen, sondern um diese Person bzw. diesen Datensatz zu einem Stream hinzuzufügen. Sie können sie auch zu einem direkt von Ihnen erstellten Stream hinzufügen. Gruppen erhalten eine neue Aktion "In Stream folgen", um den Gruppenfeed einem bestehenden Stream hinzufügen zu können.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

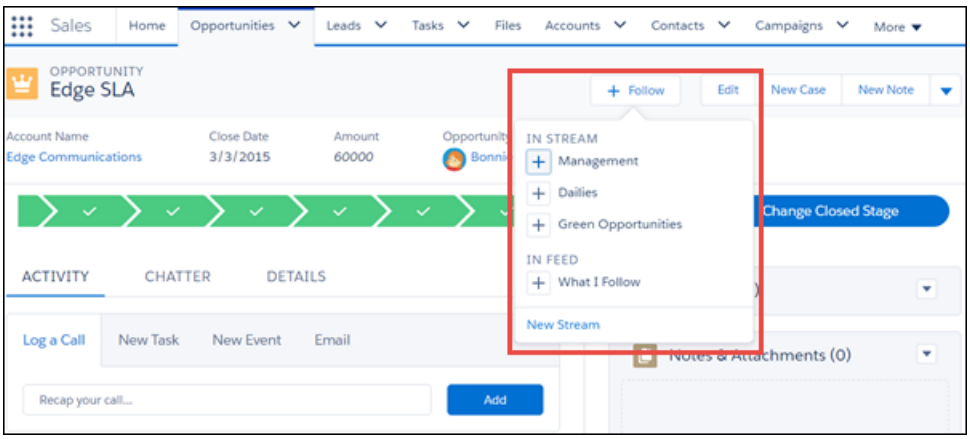
Die Streamoptionen werden nicht im Menü "**Folgen**" angezeigt? Erstellen Sie einen Stream! Die geänderte Schaltfläche "**Follow**" sieht so aus:



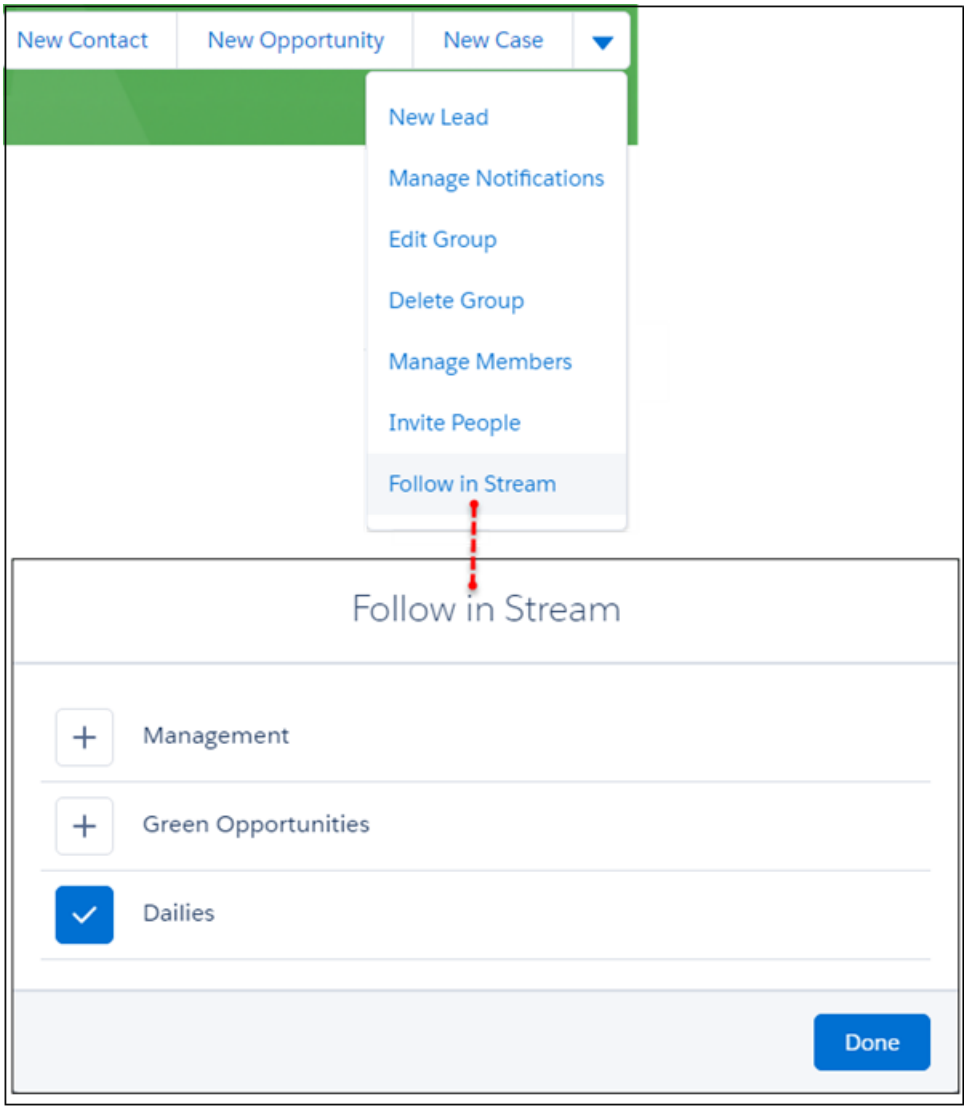
So sehen die "Folgen"-Optionen in einem Profil aus.



So sieht die Ansicht in einer Opportunity aus.



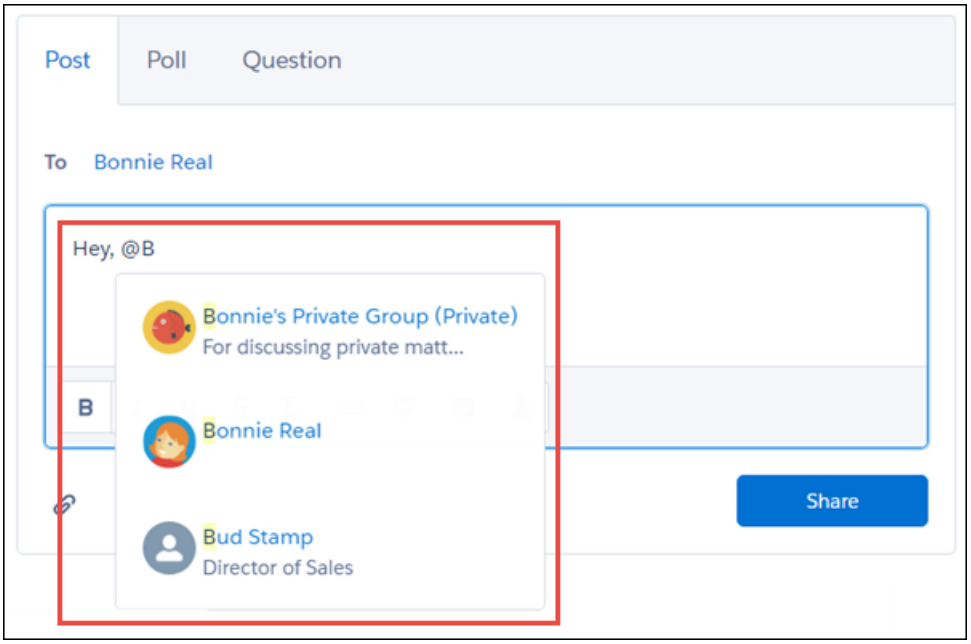
So sieht die Aktion **In Stream folgen** in einer Gruppe aus.

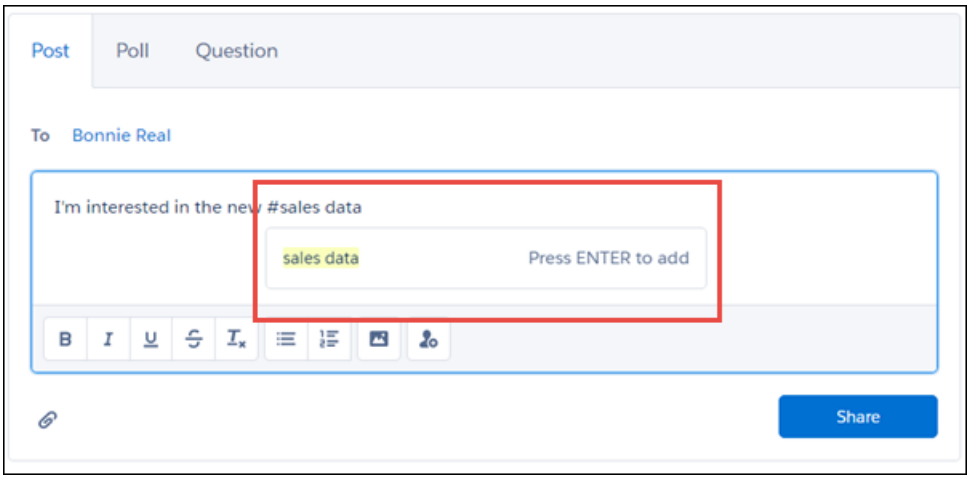


Es gibt auch weiterhin die Möglichkeit, einfach einer Person oder einem Datensatz zu folgen. Verwenden Sie die Option **Elemente, denen ich folge**, um in Ihrem "Elemente, denen ich folge"-Feed Profil- oder Datensatzaktivitäten anzuzeigen. Sie können einer Gruppe folgen, indem Sie ihr beitreten.

Verbesserte Benutzeroberfläche mit dem neuen Editor in Chatter

Der Editor im Chatter-Publisher wurde für verbesserte Leistung und eine bessere Kompatibilität mit Locker Service aktualisiert. Dies sind jedoch nicht die einzigen Vorteile. Auch die Erwähnungen wurden verbessert. Wenn Sie beginnen, jemanden zu erwähnen, wird die Auswahlliste direkt an der Cursorposition und nicht unten im Publisher geöffnet. Das Gleiche gilt auch für Themen. (Ja genau, für Themen in Lightning Experience.)Diese Änderungen sind in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.





Im Folgenden finden Sie einige weitere wissenswerte Punkte zum Editor. Sie können eine Liste mit Zahlen erstellen. Geben Sie einfach *1* ein. Sie können eine Aufzählungsliste erstellen. Geben Sie einfach einen Bindestrich ein. Wenn Sie fett hervorgehobenen Text kopieren, bleibt die Fett-Markierung nach dem Einfügen erhalten.

SIEHE AUCH:

Verwenden von Themen zum Organisieren des Inhalts in Chatter

Sortieren der Ergebnisse der globalen Feed-Suche nach Relevanz

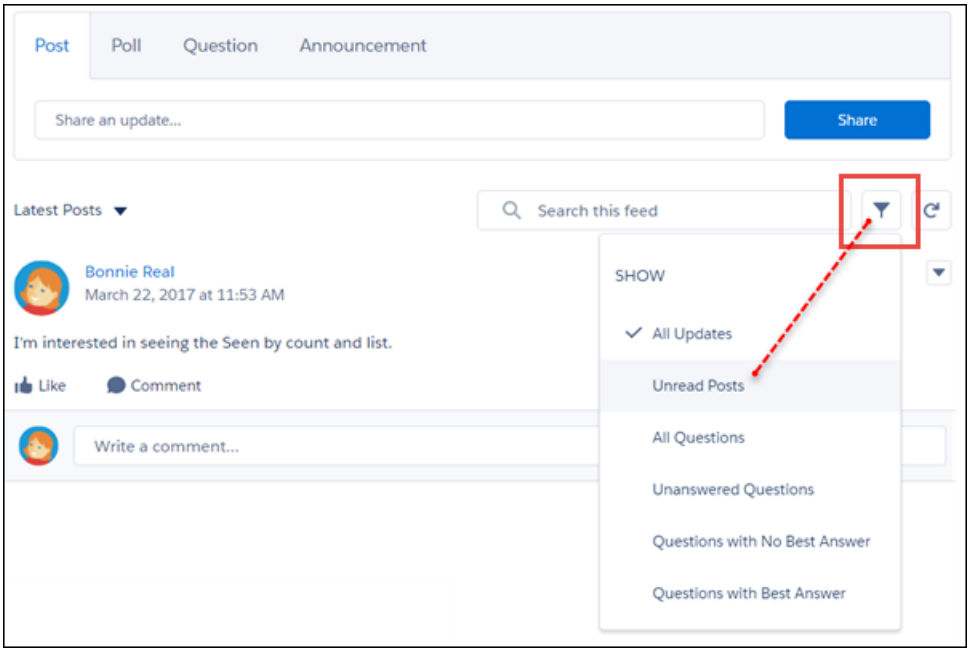
Für Chatter-Ergebnisse ist beim Ausführen einer globalen Suche eine neue Sortieroption verfügbar: Beliebteste Posts. Bei den beliebtesten Posts handelt es sich um die relevantesten Posts, basierend auf Ihrer Suchabfrage.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

"Unternehmenshighlights" als Standardfeed für neue Benutzer

Der Standardfeed auf der Chatter-Startseite wird angezeigt, wenn ein Benutzer zu dieser Seite navigiert, zu der Seite zurückkehrt oder die Chatter-Startseite aktualisiert. Der bisherige Standardfeed für alle Benutzer war der Feed "Die Elemente, denen ich folge". Wenn ein Benutzer weniger als 10 Elementen folgt, ist ab sofort der Feed "Unternehmenshighlights" der Standardfeed für diesen Benutzer. Neue Benutzer haben nun die Möglichkeit, zu sehen, welche Elemente in Ihrer Organisation besonders aktiv sind, und Inspiration dazu zu erhalten, welchen Elementen sie folgen können. Wenn ein Benutzer mehr als 10 Elementen folgt, wird der Standardfeed zu "Die Elemente, denen ich folge" geändert.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Filtern von Gruppen zum Anzeigen ungelesener Posts

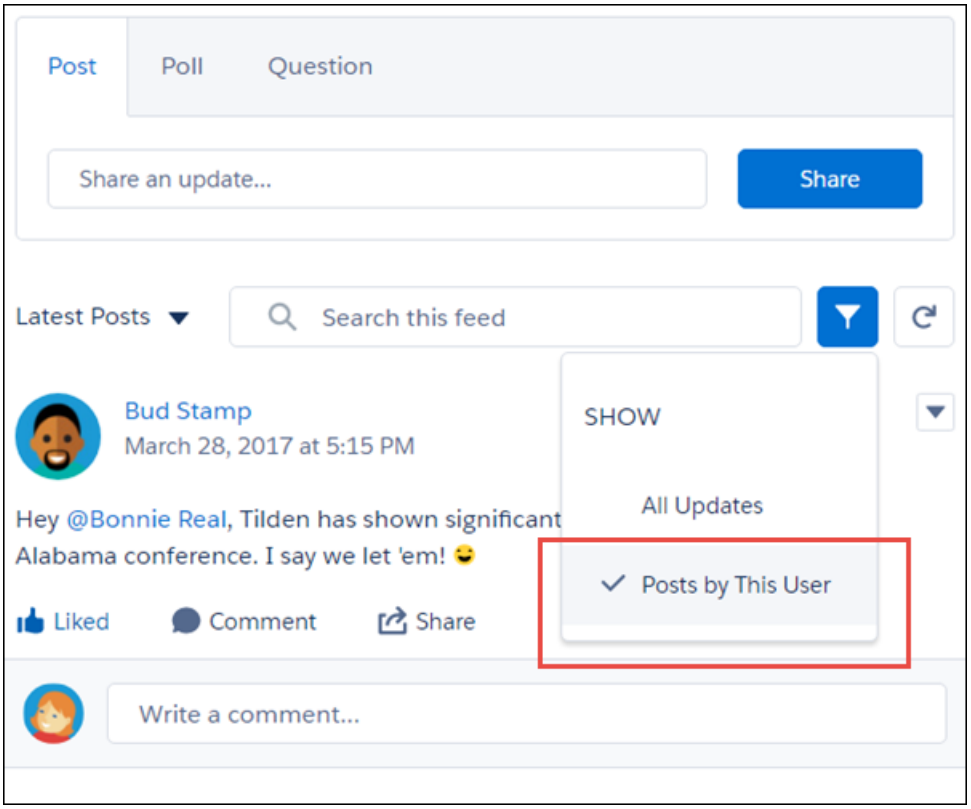
Gruppen verfügen über einen neuen Feedfilter, "Ungelesene Posts", über den Sie schnell ungelesene Inhalte aufrufen können. Sie müssen Mitglied der Gruppe sein, um diesen Filter sehen zu können. Was wird als gelesen betrachtet? Posts, die Sie mit "Gefällt mir" bewertet, kommentiert, bearbeitet, in denen Sie gescrollt oder die Sie detailliert angezeigt haben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.



Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen ungelesene Posts.

Filtern eines Profils zum Anzeigen der Posts eines Benutzers

Wenn Sie das Profil einer Person besuchen, können Sie ihren Profilfeed filtern, um nur die von dieser Person hinzugefügten Posts anzuzeigen. Sie können auch Ihr eigenes Profil filtern. Wählen Sie den Filter **Posts von diesem Benutzer** aus, um nur Posts des Benutzers anzuzeigen, dessen Profil Sie aufgerufen haben. Dies gilt auch für den Besuch Ihres eigenen Profils. Dies ist eine schnelle Methode, um die Informationen zu erhalten, die für Sie besonders relevant sind. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

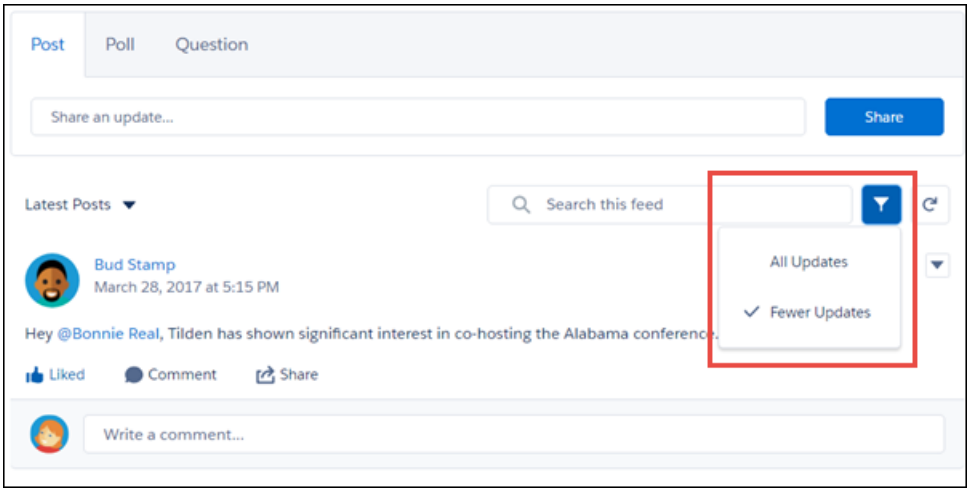


Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen das Filtern von Profilfeeds durch den Profilinhaber.

Neue Filter für den Feed "Elemente, denen ich folge"

Wir haben dem Feed "Elemente, denen ich folge" eine Volumensteuerung hinzugefügt. Mit den Filtern **Alle Aktualisierungen** und **Weniger Aktualisierungen** können Sie "Aufgezeichnete Feedänderungen" in Ihrem Feed einbinden oder aus dem Feed entfernen.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Anmerkung: Mit der Feed-Verfolgung werden Änderungen an Objekten und Feldern verfolgt und als Aktualisierungen in Chatter gepostet. Benutzern, die einem Datensatz folgen, werden die Aktualisierungen in ihrem Chatter-Feed angezeigt.

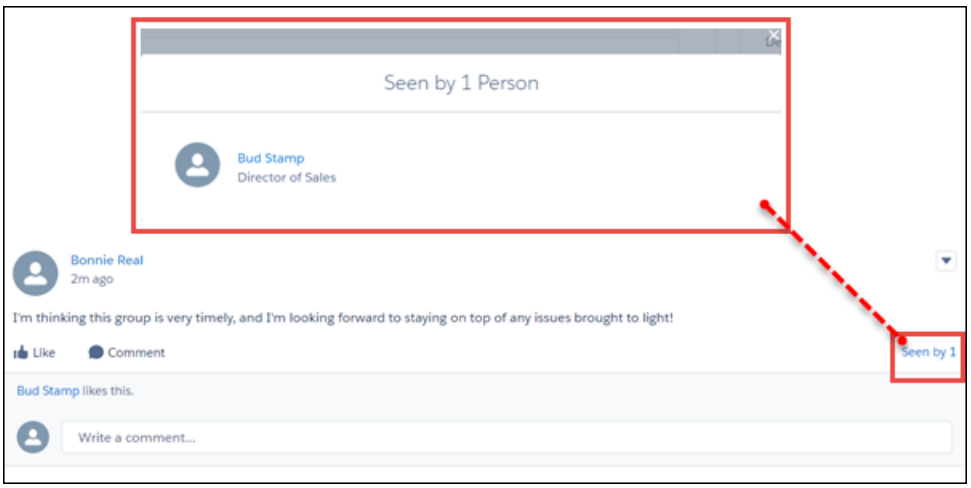


SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Feed-Verfolgung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

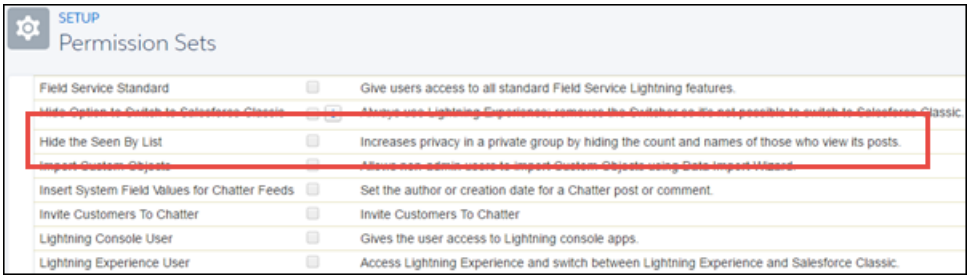
Erreicht Ihr Post die richtigen Personen?

Posts in privaten und nicht gelisteten Chatter-Gruppen verwenden die "Sichtbar für"-Zählung, bei der die Anzahl der Personen angegeben wird, die einen Post gesehen haben. Klicken Sie auf den Zählwert, um die Namen der Personen anzuzeigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.



Welche Zählwerte werden angezeigt? Details zu "Gefällt mir", Kommentieren, Bearbeiten und Ansicht. Die Aktionen, die Sie in Salesforce Classic ausführen, werden aufgezeichnet und erfasst, die "Sichtbar für"-Zählung und die Liste der Personen werden jedoch nur in Lightning Experience angezeigt.

Mit der Benutzerberechtigung "'Sichtbar für'-Liste ausblenden" können Sie diese Funktion deaktivieren. Administratoren können mithilfe dieser Berechtigung steuern, welche Benutzer den Zähler und die Liste anzeigen können.

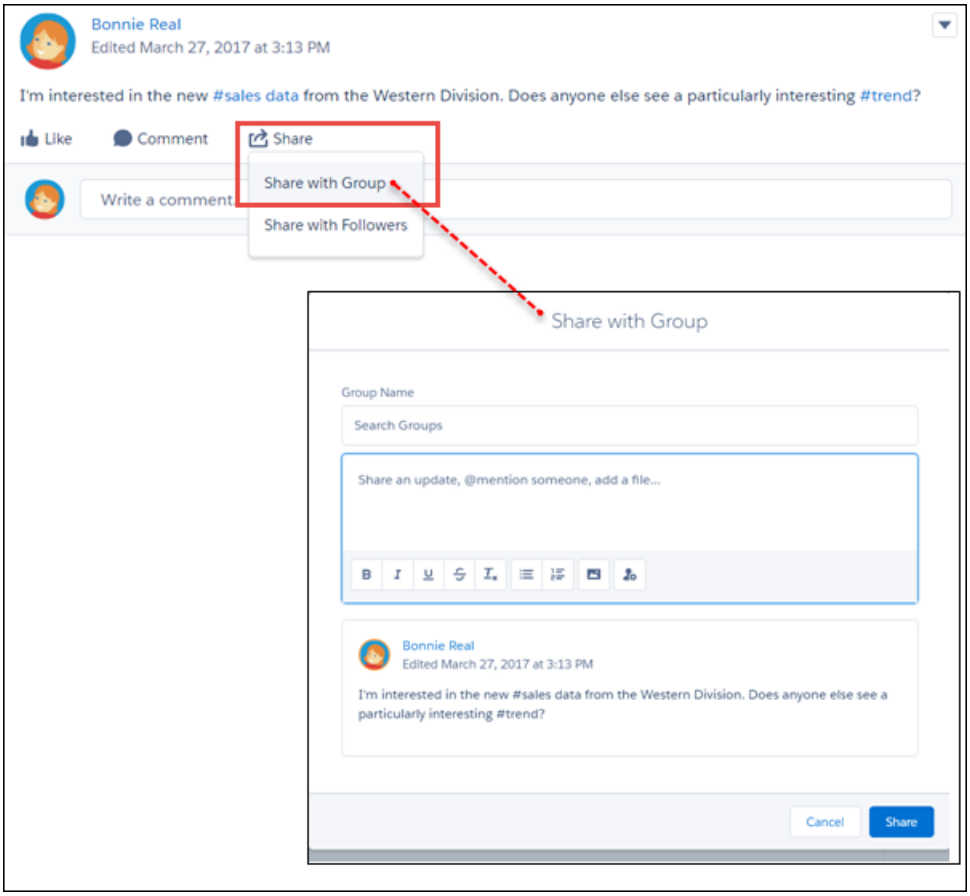


Anmerkung: Mit wenigen Ausnahmen können nur Personen mit Zugriff auf eine private oder nicht aufgelistete Gruppe die "Sichtbar für"-Informationen sehen. Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" oder "Alle Daten anzeigen" können die "Sichtbar für"-Informationen nicht mit API-Aufrufen abfragen. Der Zugriff erfolgt also genauso wie der auf andere Feedeinträge. Wenn die Option "'Sichtbar für'-Liste ausblenden" für einen Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" oder "Alle Daten anzeigen" aktiviert ist, kann dieser Benutzer die "Sichtbar für"-Informationen nicht anzeigen. "Sichtbar für"-Information sind nicht in Berichten verfügbar.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen die "Sichtbar für"-Informationen.

Freigeben eines Posts für eine Gruppe in Lightning Experience

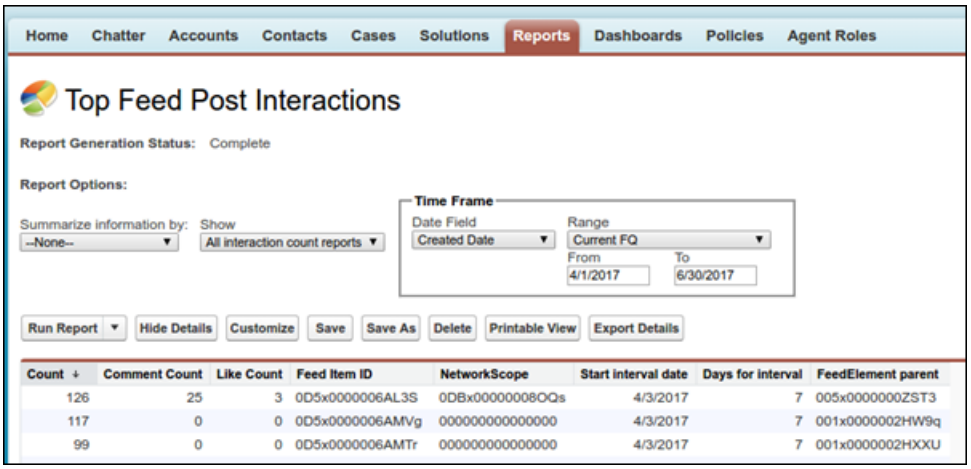
In Lightning Experience können Sie einen Chatter-Post nicht nur für Ihre Follower freigeben, sondern ihn in einer Gruppe freigeben. Klicken Sie auf den Link **Freigeben** neben **Gefällt mir** und **Kommentieren**, um die neue Option **Für Gruppe freigeben** anzuzeigen. Wählen Sie **Für Gruppe freigeben** aus und suchen Sie im Freigabedialog nach der gewünschten Gruppe. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.



Anmerkung: Wenn Sie nach einer Gruppe suchen, für die Sie Inhalte freigeben möchten, werden private Gruppen mit externen Benutzern nicht in den Suchergebnissen angezeigt.

Erstellen eines Berichts zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten

Dies ist eine weitere Möglichkeit, sich einen guten Überblick über aktuelle Trends in Ihrem Unternehmen zu verschaffen. Ein neues primäres Objekt, "Berichte zur Anzahl der Interaktionen", ermöglicht das Erstellen von benutzerdefinierten Berichten zu den 100 beliebtesten Feedeintrags-Ansichten in Ihrer Organisation oder Community.Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktualisierungen zu Verschlüsselung für Chatter (Pilotversion)

Mit dem Pilotprogramm für die Verschlüsselung für Chatter können Sie auch weiterhin vertrauliche Informationen in Ihrem Chatter-Feed schützen. Dem Textkörper des verschlüsselten Inhalts wurden Link-URLs und Auswahlmöglichkeiten in Umfragen hinzugefügt. Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch in einer dedizierten Sandbox-Umgebung testen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Lightning-Communities, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Mit der Verschlüsselung für Chatter können Sie neben allen neuen Feldern auch Feedposts, Fragen und Antworten, Link-Namen, Kommentare und Fragen in Umfragen verschlüsseln. Bei der Verschlüsselung für Chatter handelt es sich um eine Alles-oder-Nichts-Verschlüsselungsmethode, d. h. Sie können nicht auswählen, dass einzelne Felder verschlüsselt werden sollen und andere nicht.

Um die neuen Felder zu verschlüsseln, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Platform Encryption`* ein. Heben Sie dann die Auswahl von **Chatter verschlüsseln** auf und wählen Sie es erneut aus.

Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird die Verschlüsselung für Chatter über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion "Verschlüsselung für Chatter" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur

auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Verschlüsselung für Chatter in der Gruppe "Chatter Product" in der Success Community einbringen.

Gruppen: Verbesserte Mitgliederverwaltung, Benachrichtigungseinstellungen und Gruppeninformationen

Profitieren Sie von einer konsolidierten Mitgliederverwaltung, aktualisieren Sie mühelos Ihre Benachrichtigungseinstellungen auf der Gruppenseite und erledigen Sie mit der Gruppen-Kachelansicht mehr Aufgaben bzw. nutzen Sie die damit verbundene verbesserte Ansicht.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Verwalten von Mitgliedern

Im Zuge der Konsolidierung und Optimierung wurde auch das Verwalten von Mitgliedern verbessert. Ab sofort müssen Sie sich nicht mehr an mehreren Stellen um die Verwaltung Ihrer Mitglieder kümmern. Sie können Mitglieder direkt über "Mitglieder verwalten" hinzufügen oder entfernen. Sie können Mitglieder auch von einem normalen Mitglied in einen Manager umwandeln (oder umgekehrt), ähnlich wie beim One-Stop-Shopping, nur viel einfacher.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erstellen neuer Gruppen über die Chatter-Startseite

Sie sehen sich Ihre vor Kurzem besuchten Gruppen an und denken: "Es wäre prima, wenn es eine Gruppe hierzu gäbe. Und darum erstelle ich jetzt eine!" Erstellen Sie an der aktuellen Position eine Gruppe. Klicken Sie auf **Neu** und setzen Sie Ihre Vorstellungen um.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen von Gruppen-E-Mail-Benachrichtigungen auf der Gruppenseite

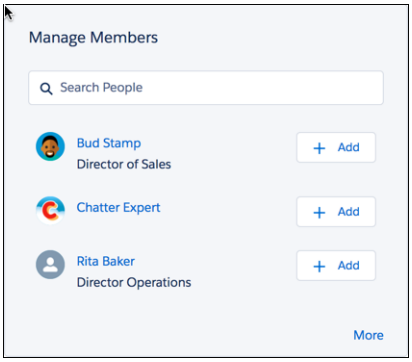
Die Art der E-Mail-Benachrichtigungen, die Sie derzeit erhalten, als Gruppenanzeige auf einer Schaltfläche neben dem Gruppenbild. Sie erhalten nicht genügend Benachrichtigungen? Sie erhalten zu viele Benachrichtigungen? Klicken Sie darauf, um die Einstellung zu ändern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen der Gruppeninformationen (und Beitritt zur Gruppe) in der Kachelansicht

Wissen Sie, wie Sie die Gruppenlistenansicht umschalten können, um die Gruppen als Kacheln anzuzeigen? Da sich Kacheln so kinderleicht einsetzen lassen, haben wir uns entschieden, ihnen einen größeren Funktionsumfang zuzuweisen. Sie können nun sehen, wie viele Mitglieder in einer Gruppe vorhanden sind, um welche Art von Gruppe es sich handelt, wann die letzte Aktivität stattfand, wer der Inhaber der Gruppe ist, ob Sie selbst Mitglied der Gruppe sind. Über die Kachel können Sie der Gruppe auch direkt beitreten bzw. aus der Gruppe austreten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Verwalten von Mitgliedern

Im Zuge der Konsolidierung und Optimierung wurde auch das Verwalten von Mitgliedern verbessert. Ab sofort müssen Sie sich nicht mehr an mehreren Stellen um die Verwaltung Ihrer Mitglieder kümmern. Sie können Mitglieder direkt über "Mitglieder verwalten" hinzufügen oder entfernen. Sie können Mitglieder auch von einem normalen Mitglied in einen Manager umwandeln (oder umgekehrt), ähnlich wie beim One-Stop-Shopping, nur viel einfacher.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



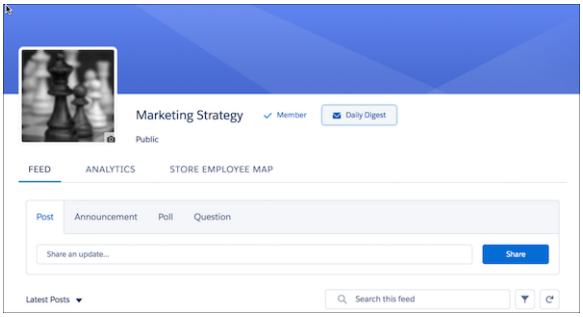
Erstellen neuer Gruppen über die Chatter-Startseite

Sie sehen sich Ihre vor Kurzem besuchten Gruppen an und denken: "Es wäre prima, wenn es eine Gruppe hierzu gäbe. Und darum erstelle ich jetzt eine!" Erstellen Sie an der aktuellen Position eine Gruppe. Klicken Sie auf **Neu** und setzen Sie Ihre Vorstellungen um.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

screenshot tbd

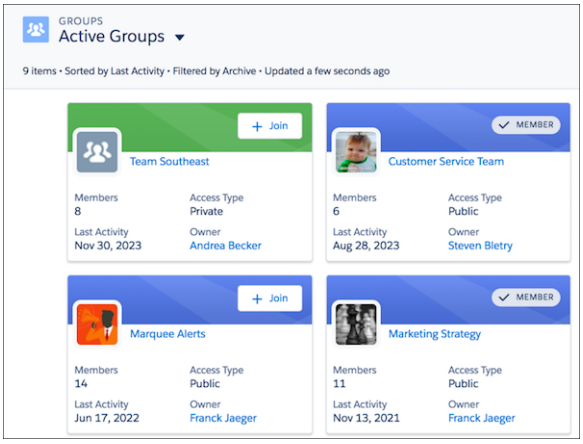
Anzeigen von Gruppen-E-Mail-Benachrichtigungen auf der Gruppenseite

Die Art der E-Mail-Benachrichtigungen, die Sie derzeit erhalten, als Gruppenanzeige auf einer Schaltfläche neben dem Gruppenbild. Sie erhalten nicht genügend Benachrichtigungen? Sie erhalten zu viele Benachrichtigungen? Klicken Sie darauf, um die Einstellung zu ändern.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Abrufen der Gruppeninformationen (und Beitritt zur Gruppe) in der Kachelansicht

Wissen Sie, wie Sie die Gruppenlistenansicht umschalten können, um die Gruppen als Kacheln anzuzeigen? Da sich Kacheln so kinderleicht einsetzen lassen, haben wir uns entschieden, ihnen einen größeren Funktionsumfang zuzuweisen. Sie können nun sehen, wie viele Mitglieder in einer Gruppe vorhanden sind, um welche Art von Gruppe es sich handelt, wann die letzte Aktivität stattfand, wer der Inhaber der Gruppe ist, ob Sie selbst Mitglied der Gruppe sind. Über die Kachel können Sie der Gruppe auch direkt beitreten bzw. aus der Gruppe austreten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Benutzerprofile: Erstellen von Berichten zu den stärksten Benutzern, Ermitteln externer Benutzer und Anzeigen des Abwesenheitsstatus (Pilot)

Erfahren Sie, welche Personen in Chatter besonders aktiv sind. Erkennen Sie noch einfacher externer Benutzer. Geben Sie direkt in Ihrem Profil an, dass Sie abwesend sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Im Bericht zu den stärksten Benutzern erfahren, wer in Chatter besonders aktiv ist

Sie würden gern erfahren, welche Benutzer in Ihrer Organisation in Chatter besonders aktiv sind? Oder Sie glauben, dass Sie dies wissen, würden jedoch zur Sicherheit gern die Fakten kennen? Hier ist die Lösung für Sie: Berichte zu den stärksten Benutzern. Wählen Sie aus verschiedenen Kennzahlen (z. B. Posts, Rang, erhaltene Kommentare) aus und finden Sie die passenden Antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sofortiges Erkennen externer Benutzer

Mitunter möchten Sie gern mehr über Chatter-Benutzer wissen, z. B. ob sie Teil Ihrer Organisation sind oder nicht. Zur Vereinfachung haben wir dem Profilfoto des Benutzers einen orangefarbenen Rahmen und die Erläuterung "Extern" hinzugefügt, wenn der Benutzer nicht zu Ihrer Organisation gehört.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit Abwesenheitsbenachrichtigungen für Ihr Profil über Nicht-Verfügbarkeit informieren (Pilot)

Diese Funktion wurde bereits häufig nachgefragt und nun ist sie verfügbar: eine Möglichkeit, Ihr Profil mit Abwesenheitsinformationen zu kennzeichnen. Die Meldung wird neben Ihrem Profilbild, neben Ihrem Namen in den Feeds und bei @Erwähnungen angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Im Bericht zu den stärksten Benutzern erfahren, wer in Chatter besonders aktiv ist

Sie würden gern erfahren, welche Benutzer in Ihrer Organisation in Chatter besonders aktiv sind? Oder Sie glauben, dass Sie dies wissen, würden jedoch zur Sicherheit gern die Fakten kennen? Hier ist die Lösung für Sie: Berichte zu den stärksten Benutzern. Wählen Sie aus verschiedenen Kennzahlen (z. B. Posts, Rang, erhaltene Kommentare) aus und finden Sie die passenden Antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zum Einrichten des Berichts navigieren Sie zu "Neuer Typ für benutzerdefinierten Bericht" und wählen Sie "Benutzerkennzahlen" als Hauptobjekt aus. Wählen Sie unter "Eigenschaften für Feldlayout" die Felder aus, die Sie in Ihren Bericht einbinden möchten, speichern Sie die Einstellungen und führen Sie den Bericht aus.

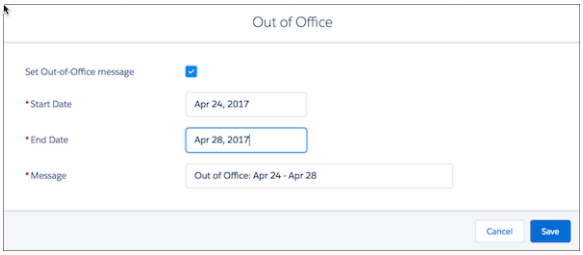
Um den Bericht abzurufen, installieren oder aktualisieren Sie das AppExchange-Paket für die Community-Verwaltung. Die Version Summer '17 des Pakets wird kurz nach Veröffentlichung der Version verfügbar sein.

Sofortiges Erkennen externer Benutzer

Mitunter möchten Sie gern mehr über Chatter-Benutzer wissen, z. B. ob sie Teil Ihrer Organisation sind oder nicht. Zur Vereinfachung haben wir dem Profilfoto des Benutzers einen orangefarbenen Rahmen und die Erläuterung "Extern" hinzugefügt, wenn der Benutzer nicht zu Ihrer Organisation gehört.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit Abwesenheitsbenachrichtigungen für Ihr Profil über Nicht-Verfügbarkeit informieren (Pilot)

Diese Funktion wurde bereits häufig nachgefragt und nun ist sie verfügbar: eine Möglichkeit, Ihr Profil mit Abwesenheitsinformationen zu kennzeichnen. Die Meldung wird neben Ihrem Profilbild, neben Ihrem Namen in den Feeds und bei @Erwähnungen angezeigt.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Das Einrichten funktioniert ganz einfach. Die Einstellungsschaltfläche "Nicht im Büro" befindet sich oben rechts in Ihrem Profil. Sie können die Abwesenheitsnotiz aktivieren, die Datumswerte auswählen, bei Bedarf die Nachricht anpassen und speichern.

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden "Nicht im Büro" über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. "Nicht im Büro" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Dateien: Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken, Freigeben von Dateien über öffentlichen Link und Anpassen der Dateidetailseite

Bibliotheken sind in Lightning Experience selbst für Benutzer ohne Salesforce CRM Content-Lizenzen verfügbar. Dank verschiedener Upgrades an Bibliotheken wird das Benutzererlebnis in Lightning Experience weiter verbessert: Fügen Sie mehrere Dateien zu einer Bibliothek hinzu, passen Sie die Dateidetailseiten an und führen Sie direkt im Chatter-Feed Aktionen für Dateien aus.

AUSGABEN

Files und Files Connect für cloudbasierte externe Datenquellen sind verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bewusstes Aufheben von Kopplungen: Bibliotheken und Inhalt

Aktualisierungen für Bibliotheken

Anpassen der Dateidetailseite

Validierungsregeln verbessern Dateidaten

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

Bessere Leistung, sicherere Inhaltsvorschauen mit Lightning Delivery Player

Beenden der Freigabe für eine Datei

Eine Datei mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte öffnen

Bewusstes Aufheben von Kopplungen: Bibliotheken und Inhalt

Bibliotheken werden in der neuen Version mit Dateien verbunden und es ist für den Zugriff auf Dateien keine Salesforce CRM Content-Lizenz mehr erforderlich. Bisher konnte die leistungsstarke Kombination aus Inhalt und Bibliotheken genutzt werden, um Dateien hochzuladen, zu organisieren und freizugeben. Ab sofort ist der Inhalt nicht mehr erforderlich, um die Vorteile der Bibliotheken nutzen zu können. In Lightning Experience können Sie Bibliotheken für alle oder für bestimmte Benutzer verfügbar machen, ohne dass diese hierfür Salesforce CRM Content-Lizenzen benötigen. In Salesforce Classic können Benutzer ohne Content-Lizenzen nun Bibliotheken anzeigen und auf Dateien aus diesen Bibliotheken zugreifen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Aktualisierungen für Bibliotheken

Ordner in Bibliotheken sind nun allgemein verfügbar. Wir haben außerdem einige Aktualisierungen vorgenommen, mit denen die Verwendung von Dateien und Ordnern in Bibliotheken verbessert wurde. Es ist nun möglich, einer Bibliothek mehrere Dateien hinzuzufügen, Bibliotheksdateien zu aktualisieren und zu löschen oder Ordner in einer Bibliothek zu verschieben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anpassen der Dateidetailseite

Erleichtern Sie die Verwendung von Dateien, indem Sie die Felder und das Layout der Dateidetailseite anpassen. Treffen Sie Ihre Auswahl aus den verfügbaren Standardfeldern, z. B. wann die Datei zuletzt aktualisiert wurde, Dateigröße, Dateityp usw. Erstellen Sie benutzerdefinierte Felder und Schaltflächen, um geschäftsspezifische Metadaten aufzuzeichnen, diese in Validierungsregeln zu verwenden oder Daten für Suchvorgänge und Berichte bereitzustellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Validierungsregeln verbessern Dateidaten

Sie können die Qualität der Informationen in Ihren Bibliotheken sicherstellen, indem Sie für Dateien, die zu Bibliotheken, Datensätzen und der Files-Startseite hinzugefügt wurden, Validierungsregeln erstellen. Dazu zählt beispielsweise, dass Benutzer bestimmte Namenskonventionen einhalten oder Pflichtfelder ausfüllen müssen. Kombinieren Sie die angepassten Dateidetailseiten und Datensatztypen mit Validierungsregeln und erzielen Sie damit eine exzellente Dateidatenqualität in Ihrer Organisation. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

Die Freigabe von Dateien ist jetzt noch leichter. Erstellen Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei und verteilen Sie den URL anschließend an beliebig viele Personen. Die Freigabe von öffentlichen Links war in Salesforce Classic und Lightning-E-Mails bereits verfügbar. Jetzt steht sie als Files-Aktion auch in Lightning Experience und Communities zur Verfügung.

Bessere Leistung, sicherere Inhaltsvorschauen mit Lightning Delivery Player

Wenn eine Datei über einen öffentlichen Link für Sie freigegeben wird, öffnen Sie im Lightning Delivery Player eine Vorschau dieser Datei. Der neue Lightning Delivery Player wird unter HTML5 anstelle von Flash ausgeführt, was die Sicherheit erhöht. Die Bilder basieren auf Vektorgrafiken. Diese bieten im Vergleich zum seitenbasierten Laden hochwertigere Darstellungen und eine bessere Leistung. Lightning Delivery Player schützt weiterhin Inhaltszustellungen mit einem Kennwort und einem Zustellungsablauf, damit der Inhalt den richtigen Empfängern zur richtigen Zeit angezeigt wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Beenden der Freigabe für eine Datei

Jetzt können Sie die Freigabeeinstellungen für eine Datei in einer Bibliothek oder in einem Datensatz aufheben. Dies ist sinnvoll, wenn Sie die zunächst eingerichtete Freigabe zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurücknehmen möchten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Eine Datei mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte öffnen

Manchmal sind es die kleinen Änderungen, die in Bezug auf die tägliche Arbeit den größten Effekt erzielen. Eine Datei kann mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte geöffnet werden. Ab sofort können Sie mehrere Dateien gleichzeitig öffnen und diese in der von Ihnen gewünschten Reihenfolge bearbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge"

Ab sofort ist das Hinzufügen von Dateien zu Datensätzen kinderleicht. Sie ziehen einfach die einzelnen Dateien auf die Themenliste "Dateien" oder "Anhänge". Die Dateien können auch durch Klicken auf die Schaltfläche **Dateien hochladen** hinzugefügt werden. Diese neue Funktionalität ist automatisch verfügbar. Sie müssen keine Änderungen vornehmen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.Die Funktion ist in Salesforce Classic nicht verfügbar.

Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed

Greifen Sie direkt im Feed auf die wichtigsten Dateiaktionen zu. Jetzt müssen Sie eine Dateivorschau nicht mehr öffnen, um einen Link zu kopieren, eine Datei freizugeben oder herunterzuladen. Dies ist jetzt direkt in Chatter möglich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Automatischer Dateitransfer an verwandte Datensätze beim Konvertieren von Leads

Beim Konvertieren eines Leads werden die mit dem Lead verknüpften Dateien an den verknüpften Kontakt, den verknüpften Account bzw. die verknüpfte Opportunity angehängt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Konvertieren von Anhängen in Dateien

Sie möchten die Themenliste "Dateien" in Lightning Experience verwenden, Ihre Datensätze verfügen jedoch noch über alte Anhänge. Wie sollten Sie vorgehen? Konvertieren Sie die Anhänge mithilfe der neuen Anwendung "Anhänge in Dateien" von Salesforce Labs in Dateien!

Müheloses Authentifizieren für externe Dateiquellen in Salesforce

Nutzt Ihre Organisation externe Dateiquellen wie Google Drive? Wenn Sie nicht angemeldet sind, klicken Sie auf die Bannerbenachrichtigung, um sich mit einem Klick anzumelden. Wenn Sie einen Link zu einem Google Drive-Dokument in einem Feedpost posten und nicht angemeldet sind, wird Ihnen direkt nach dem Post eine Meldung angezeigt. Über diese Meldungen können Sie sich direkt in der Anwendung authentifizieren und mühelos Ihre Arbeit fortsetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mehr verfügbarer Speicherplatz für Dateien

Sie verwenden lieber Salesforce Files anstelle von Dokumenten und Anhängen? Bild- und Videodateien sind heutzutage beliebter (und größer) denn je. Und die Funktionalität von Salesforce Files wird immer vielseitiger und erlaubt verbesserte Freigabeoptionen. Hier finden Sie den benötigten Speicherplatz für Ihre Dateien. Fügen Sie nach Belieben Dateien hinzu, konvertieren Sie Anhänge oder nehmen Sie Aktualisierungen an Dateien vor. Sie müssen sich keine Gedanken über begrenzten Speicherplatz machen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bewusstes Aufheben von Kopplungen: Bibliotheken und Inhalt

Bibliotheken werden in der neuen Version mit Dateien verbunden und es ist für den Zugriff auf Dateien keine Salesforce CRM Content-Lizenz mehr erforderlich. Bisher konnte die leistungsstarke Kombination aus Inhalt und Bibliotheken genutzt werden, um Dateien hochzuladen, zu organisieren und freizugeben. Ab sofort ist der Inhalt nicht mehr erforderlich, um die Vorteile der Bibliotheken nutzen zu können. In Lightning Experience können Sie Bibliotheken für alle oder für bestimmte Benutzer verfügbar machen, ohne dass diese hierfür Salesforce CRM Content-Lizenzen benötigen. In Salesforce Classic können Benutzer ohne Content-Lizenzen nun Bibliotheken anzeigen und auf Dateien aus diesen Bibliotheken zugreifen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können den Inhalt für Ihre Organisation weiterhin aktiviert halten, damit Administratoren und Bibliotheks-Manager in Salesforce Classic auch weiterhin Bibliotheken erstellen und pflegen können.

Anmerkung: Die Bibliotheken und Bibliotheksmitgliedschaften können nun über die API erstellt und verwaltet werden.

Die Einstellungen für Bibliotheken ohne Inhalt sind an zwei Stellen in "Setup" verfügbar. Beide Optionen sind standardmäßig aktiviert.

- Geben Sie unter "Setup" im Feld Schnellsuche den Text `General Settings` ein und wählen Sie dann **Allgemeine Einstellungen** aus. Wählen Sie **Bibliotheken in Salesforce Files** aus.

- Sie können Bibliotheken für bestimmte Benutzer aktivieren oder deaktivieren. Verwenden Sie dazu die Berechtigung zum Zugreifen auf Bibliotheken, die für die meisten Standardbenutzerlizenzen für Profile und Berechtigungssätze verfügbar ist.

Für Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen sowie Benutzer mit Kunden-Community- oder Chatter Free-Lizenzen sind Bibliotheken und Inhalt weiterhin nicht verfügbar.

Aktualisierungen für Bibliotheken

Ordner in Bibliotheken sind nun allgemein verfügbar. Wir haben außerdem einige Aktualisierungen vorgenommen, mit denen die Verwendung von Dateien und Ordnern in Bibliotheken verbessert wurde. Es ist nun möglich, einer Bibliothek mehrere Dateien hinzuzufügen, Bibliotheksdateien zu aktualisieren und zu löschen oder Ordner in einer Bibliothek zu verschieben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Hinzufügen mehrerer Dateien zu Bibliotheken

Profitieren Sie von der Möglichkeit, mehrere Dateien gleichzeitig hinzuzufügen. Sie können jeweils bis zu 10 Dateien gleichzeitig zu einer Bibliothek, einem Datensatz oder der Files-Startseite hinzufügen.

Der Dateiupload für Bibliotheken ist nun kontextbezogen. Wenn Sie einen Bibliotheksordner auswählen und dann auf **Dateien hochladen** klicken, werden die neuen Dateien in diese Bibliothek hochgeladen. Beim Hochladen einer Bibliothek oder eines Datensatzes können Sie bis zu 10 lokale Dateien (1), Salesforce-Dateien (2) sowie Dateien aus externen Quellen (3) hinzufügen. Wenn Sie die Filter "Mein Eigentum", "Für mich freigegeben", "Zuletzt verwendet" und "Im Feed" verwenden, können Sie bis zu 10 lokale Dateien hinzufügen, die dem Filter "Mein Eigentum" hinzugefügt werden.

Beim Hochladen mehrerer Dateien können Sie den Fortschritt für die einzelnen Dateien anzeigen und laufende Uploads abbrechen.

Aktualisieren von Dateien in und Löschen von Dateien aus Bibliotheken und der Files-Startseite

In der Listenansicht der Dateien und auf der Dateidetailseite können Sie mit Aktionen auf Zeilenebene die Dateidetails bearbeiten oder eine Datei löschen. Änderungen können jetzt noch einfacher und schneller vorgenommen werden, um die Dateiinformationen auf dem aktuellen Stand und die Bibliotheken aufgeräumt zu halten.

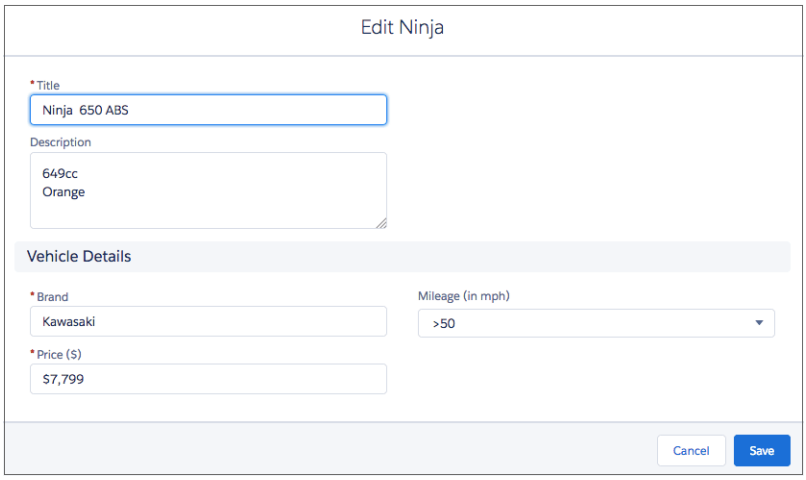
Verschieben von Ordnern in Bibliotheken

Es ist nun möglich, einen Bibliotheksordner innerhalb der Bibliothek in einen anderen Ordner zu verschieben. Sie können also nicht nur Unterordner erstellen, sondern in diesen Unterordnern auch weitere Unterordner anlegen.

Anpassen der Dateidetailseite

Erleichtern Sie die Verwendung von Dateien, indem Sie die Felder und das Layout der Dateidetailseite anpassen. Treffen Sie Ihre Auswahl aus den verfügbaren Standardfeldern, z. B. wann die Datei zuletzt aktualisiert wurde, Dateigröße, Dateityp usw. Erstellen Sie benutzerdefinierte Felder und Schaltflächen, um geschäftsspezifische Metadaten aufzuzeichnen, diese in Validierungsregeln zu verwenden oder Daten für Suchvorgänge und Berichte bereitzustellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Passen Sie mithilfe von Datensatztypen die Layouts der einzelnen Datensatztypen an. Berücksichtigen Sie dabei, welche Anforderungen es für die einzelnen Dateitypen gibt. Kombinieren Sie die angepassten Dateidetailseiten und Datensatztypen mit Validierungsregeln und erzielen Sie damit eine exzellente Dateidatenqualität in Ihrer Organisation.



Anmerkung: Damit die Dateidetailseite angezeigt wird, müssen Sie neben dem Standarddatensatztyp "Allgemein" mindestens einen benutzerdefinierten Datensatztyp einrichten.

SIEHE AUCH:

Validierungsregeln verbessern Dateidaten

Validierungsregeln verbessern Dateidaten

Sie können die Qualität der Informationen in Ihren Bibliotheken sicherstellen, indem Sie für Dateien, die zu Bibliotheken, Datensätzen und der Files-Startseite hinzugefügt wurden, Validierungsregeln erstellen. Dazu zählt beispielsweise, dass Benutzer bestimmte Namenskonventionen einhalten oder Pflichtfelder ausfüllen müssen. Kombinieren Sie die angepassten Dateidetailseiten und Datensatztypen mit Validierungsregeln und erzielen Sie damit eine exzellente Dateidatenqualität in Ihrer Organisation. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Das Hochladen einer Datei erfolgt in zwei Schritten. Die Validierung findet im zweiten Schritt statt.

1. Im ersten Schritt wird der Uploadstatus angezeigt. Ein grünes Häkchen gibt an, dass der Vorgang erfolgreich ausgeführt wurde. Wenn die Meldung "Geben Sie die Details auf der nächsten Seite ein" angezeigt wird, klicken Sie auf **Weiter**.
2. Im zweiten Schritt werden Sie mit Fehlermeldungen auf erforderliche Felder oder Validierungsfehler aufmerksam gemacht. Beheben Sie die Fehler und klicken Sie auf **Speichern**.

Wenn alle Dateien erfolgreich gepostet wurden, wird eine entsprechende Toast-Meldung angezeigt.

Validierungsregeln für Dateien werden unter "Setup" verwaltet. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Files` ein und wählen Sie dann **Validierungsregeln** aus.

Freigeben öffentlicher Links zu Ihren Dateien

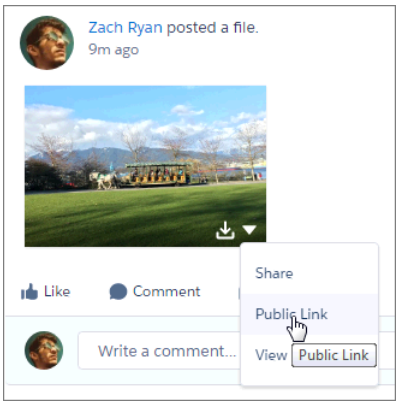
Die Freigabe von Dateien ist jetzt noch leichter. Erstellen Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei und verteilen Sie den URL anschließend an beliebig viele Personen. Die Freigabe von öffentlichen Links war in Salesforce Classic und Lightning-E-Mails bereits verfügbar. Jetzt steht sie als Files-Aktion auch in Lightning Experience und Communities zur Verfügung.

Möchten Sie Dateien für potenzielle Kunden, Kunden, Leads oder andere Personen außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation freigeben? Oder möchten Sie gelegentlich Dateien durch Kopieren und Einfügen eines Links in eine Chat-Nachricht, eine E-Mail oder in soziale Medien freigeben? Dann ist die Freigabe öffentlicher Links genau das Richtige.

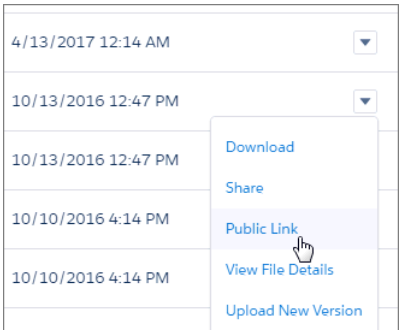
Wenn Sie einen öffentlichen Link zu einer Datei erstellen, kann jeder, der den Link erhält, die Datei ansehen und herunterladen. Sie können den Link jederzeit löschen. Wenn Sie den Link später erneut öffentlich machen möchten, erstellen Sie einfach einen neuen Link. Nur Personen, die über den neuen Link verfügen, haben dann Zugriff auf die Datei.

Erstellen eines Links aus Chatter oder der Files-Startseite

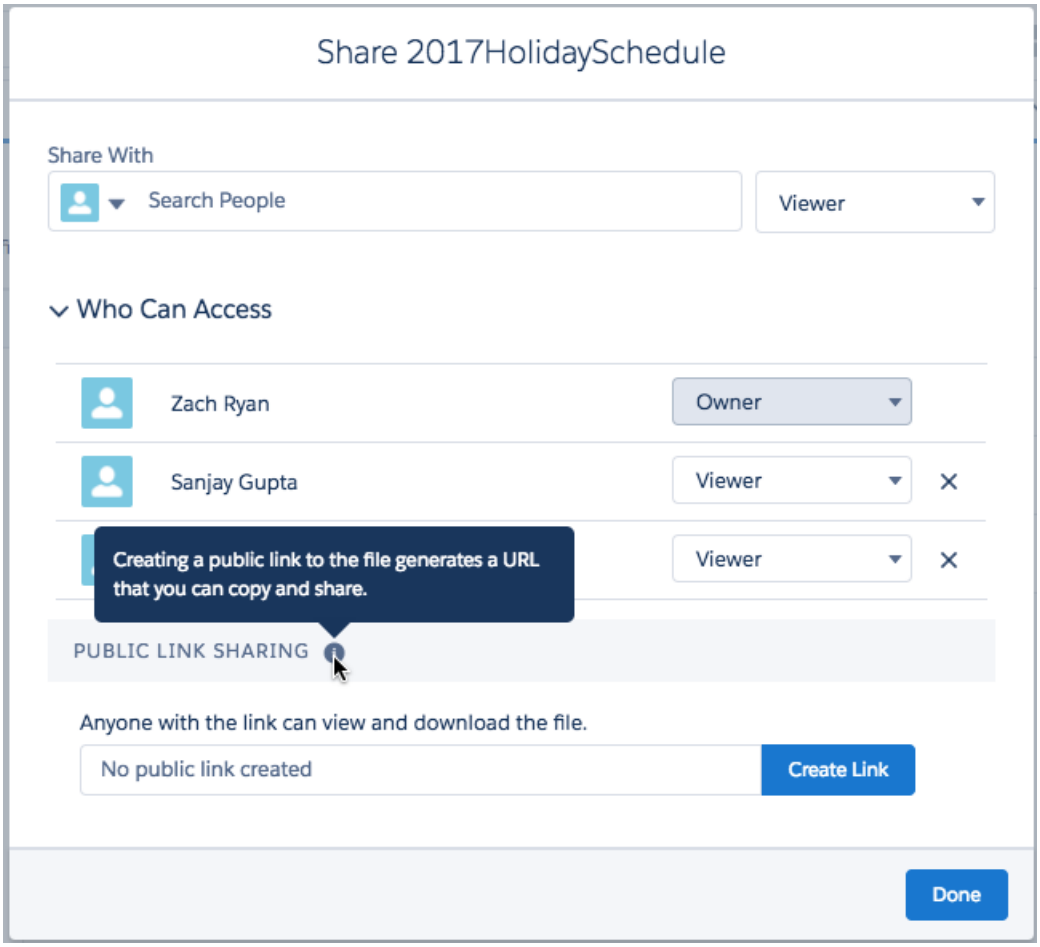
Das Erstellen eines öffentlichen Links zu einer Datei, die an einen Post in Chatter angehängt ist, ist ganz einfach. Verwenden Sie dazu für das Miniaturbild im Feed einfach die Dateiaktion "Öffentlicher Link".



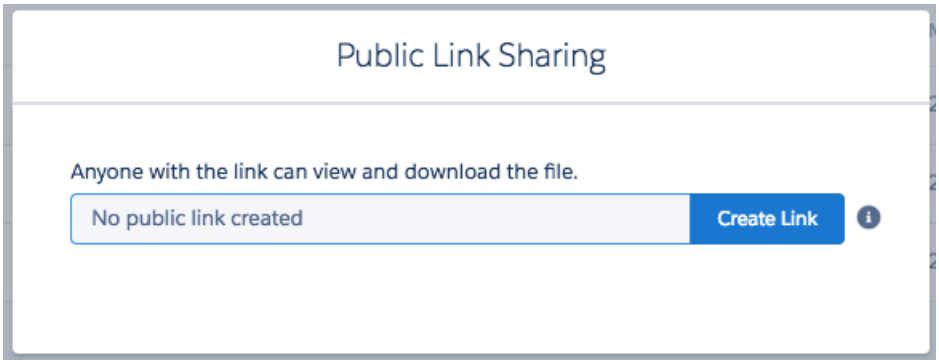
Wählen Sie auf der Files-Startseite für die Datei, zu der Sie einen Link erstellen möchten, **Freigeben** oder **Öffentlicher Link** aus.



Erstellen Sie bei der Freigabe einer Datei einen Link im Abschnitt **Personen, die Zugriff haben** > **Öffentliche Link-Freigabe**. (Hinweis: Diese Methode ist nur für Lightning Experience verfügbar.)



Alternativ können Sie direkt zu "Öffentliche Link-Freigabe" wechseln.



Erstellen Sie den Link, kopieren Sie ihn und fertig! Geben Sie ihn für beliebig viele Personen frei.

Bessere Leistung, sicherere Inhaltsvorschauen mit Lightning Delivery Player

Wenn eine Datei über einen öffentlichen Link für Sie freigegeben wird, öffnen Sie im Lightning Delivery Player eine Vorschau dieser Datei. Der neue Lightning Delivery Player wird unter HTML5 anstelle von Flash ausgeführt, was die Sicherheit erhöht. Die Bilder basieren auf Vektorgrafiken. Diese bieten im Vergleich zum seitenbasierten Laden hochwertigere Darstellungen und eine bessere Leistung. Lightning Delivery Player schützt weiterhin Inhaltszustellungen mit einem Kennwort und einem Zustellungsablauf, damit der Inhalt den richtigen Empfängern zur richtigen Zeit angezeigt wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Der Lightning Delivery Player ist automatisch in Lightning Experience verfügbar. In Salesforce Classic ist der Lightning Delivery Player automatisch in Organisationen verfügbar, die in der Version Summer '17 oder einer späteren Version erstellt werden, wenn Lightning Experience aktiviert ist. Obwohl Lightning Experience standardmäßig in bestehenden Organisationen in Salesforce Classic deaktiviert ist, empfehlen wir, Lightning Experience zu aktivieren, damit dieser Standardplayer verwendet werden kann.

Beenden der Freigabe für eine Datei

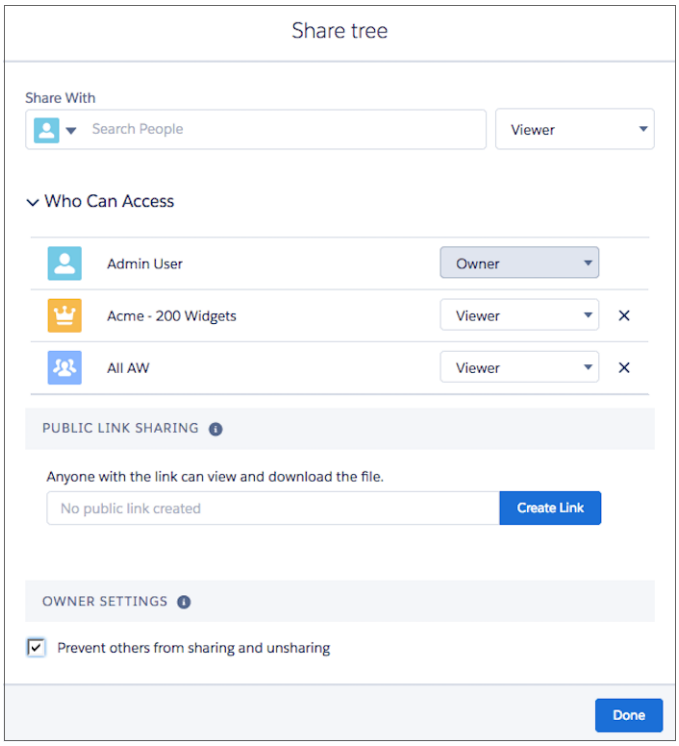
Jetzt können Sie die Freigabeeinstellungen für eine Datei in einer Bibliothek oder in einem Datensatz aufheben. Dies ist sinnvoll, wenn Sie die zunächst eingerichtete Freigabe zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurücknehmen möchten.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Möglicherweise haben Sie aktualisierte Informationen zu einer Datei und diese ist für den Datensatz nicht mehr relevant, oder die Datei gehört nicht mehr zur Bibliothek. Sie können ab sofort die Freigabe für eine Datei beenden, ganz gleich, welche Gründe Sie zu dieser Aktion bewegen.

1. Wählen Sie auf der Dateivorschauseite oder in der Liste der Dateiaktionen **Freigeben** aus.
2. Erweitern Sie die Option **Personen, die Zugriff haben**.
3. Klicken Sie auf das **X** neben der Person oder der Bibliothek, für die bzw. den die Freigabe beendet werden soll.

Um die Freigabe einer Datei in einer Bibliothek aufzuheben, muss die Datei für mehrere Bibliotheken freigegeben werden. Die Freigabe kann von der zweiten Bibliothek aufgehoben werden, jedoch nicht von der ersten.

Administratoren können die Option **Freigaben und Beenden von Freigaben durch andere verhindern** zu Seitenlayouts hinzufügen, damit Benutzer eine weitere Freigabe der Datei über die Dateidetailseite verhindern können.



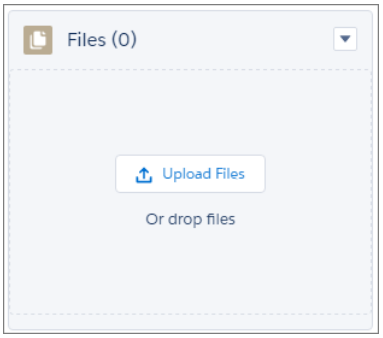
Eine Datei mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte öffnen

Manchmal sind es die kleinen Änderungen, die in Bezug auf die tägliche Arbeit den größten Effekt erzielen. Eine Datei kann mit Rechtsklick in einer neuen Registerkarte geöffnet werden. Ab sofort können Sie mehrere Dateien gleichzeitig öffnen und diese in der von Ihnen gewünschten Reihenfolge bearbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

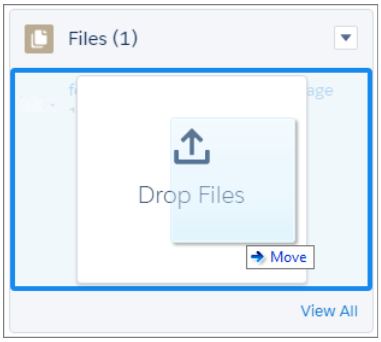
Ziehen von Dateien in die Themenlisten "Dateien" und "Anhänge"

Ab sofort ist das Hinzufügen von Dateien zu Datensätzen kinderleicht. Sie ziehen einfach die einzelnen Dateien auf die Themenliste "Dateien" oder "Anhänge". Die Dateien können auch durch Klicken auf die Schaltfläche **Dateien hochladen** hinzugefügt werden. Diese neue Funktionalität ist automatisch verfügbar. Sie müssen keine Änderungen vornehmen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.Die Funktion ist in Salesforce Classic nicht verfügbar.

Themenliste ohne Dateien:



Themenliste beim Ziehen von Dateien

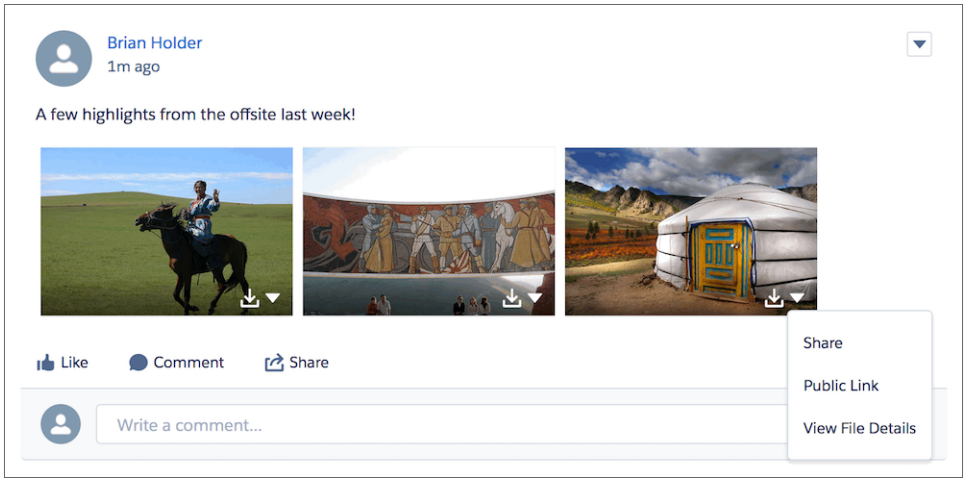


Wir empfehlen die Verwendung der Themenliste "Dateien" statt der älteren Themenliste "Anhänge". Je nachdem, auf welcher Datensatzseite Sie sich befinden, wird die Themenliste "Anhänge" möglicherweise als "Notizen und Anhänge" angezeigt.

Anmerkung: Sie können mehrere Dateien ziehen, jedoch keinen Ordner. Außerdem ist es nicht möglich, Dateien in schreibgeschützte Themenlisten zu ziehen.

Ausführen von Aktionen für Dateien direkt im Feed

Greifen Sie direkt im Feed auf die wichtigsten Dateiaktionen zu. Jetzt müssen Sie eine Dateivorschau nicht mehr öffnen, um einen Link zu kopieren, eine Datei freizugeben oder herunterzuladen. Dies ist jetzt direkt in Chatter möglich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Automatischer Dateitransfer an verwandte Datensätze beim Konvertieren von Leads

Beim Konvertieren eines Leads werden die mit dem Lead verknüpften Dateien an den verknüpften Kontakt, den verknüpften Account bzw. die verknüpfte Opportunity angehängt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

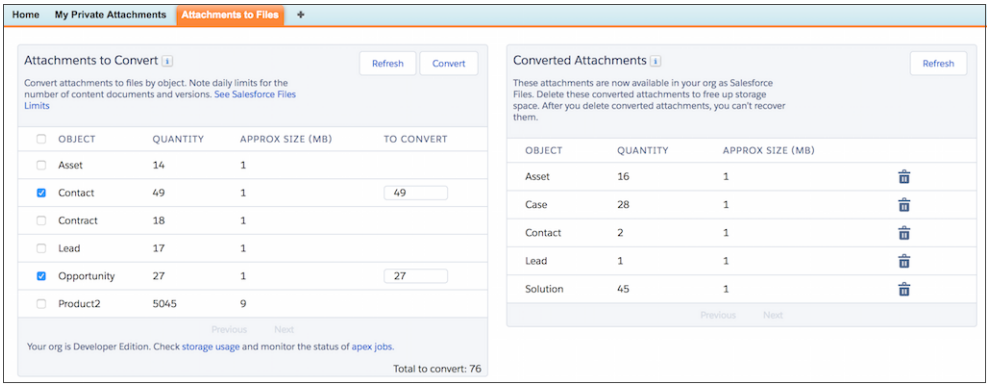
Beibehalten zugehöriger Dateien und Datensätze beim Konvertieren von Leads durch Mitarbeiter

Konvertieren von Anhängen in Dateien

Sie möchten die Themenliste "Dateien" in Lightning Experience verwenden, Ihre Datensätze verfügen jedoch noch über alte Anhänge. Wie sollten Sie vorgehen? Konvertieren Sie die Anhänge mithilfe der neuen Anwendung "Anhänge in Dateien" von Salesforce Labs in Dateien!

Das Verwenden von Anhängen in einer dateibasierten Welt ist überholt und wird immer seltener genutzt. Wahrscheinlich verwenden Sie gar keine Anhänge mehr, sondern haben Ihr System auf die deutlich vielseitigeren und leistungsstärkeren Salesforce Files umgestellt. Sie können über die Files-Startseite auf die Dateien zugreifen, die dort für die Zusammenarbeit, erweiterte Freigabeoptionen, Suchfunktionen und zum Hinzufügen zu Bibliotheken bereitstehen. Machen Sie nun den nächsten Schritt und konvertieren Sie Ihre alten Anhänge in Dateien. Diese Änderung impliziert die folgenden Vorteile für Sie: Die Themenliste "Notizen und Anhänge" ist nicht mehr erforderlich, denn Sie können stattdessen die Themenliste "Dateien" verwenden.

Sie können mit dem Tool "Anhänge in Dateien" Massenaufträge ausführen, um eine große Anzahl an Anhängen zu konvertieren. Anhänge sind nach dem Objekt organisiert, dem sie zugeordnet sind. Nach der Konvertierung können Sie die Anhänge aus der Organisation löschen und damit Speicherplatz freigeben.



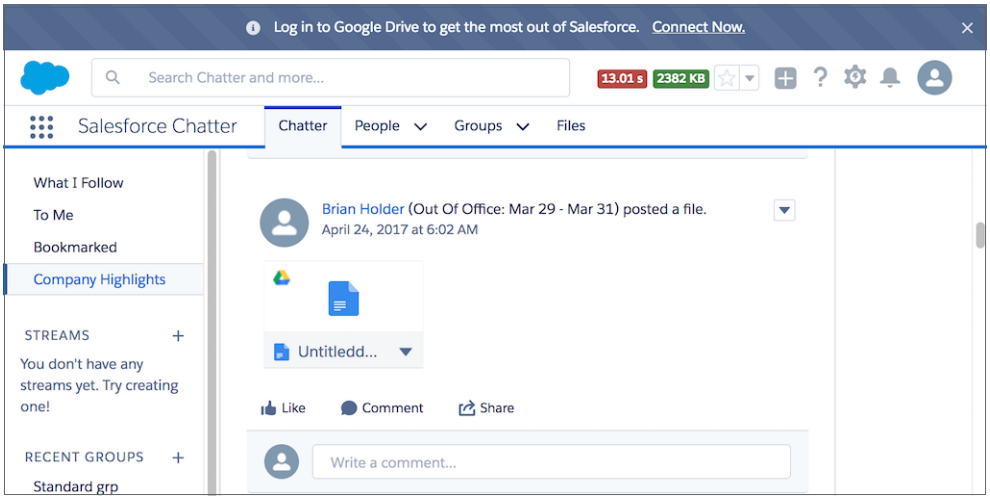
Benutzer, die über private Anhänge verfügen, können diese ebenfalls in Dateien konvertieren. In Lightning Experience werden keine privaten Dateien in Datensätzen unterstützt. Benutzer können daher eine konvertierte Datei veröffentlichen und als Anhang am Datensatz speichern. Benutzer haben auch die Möglichkeit, einfach eine private Datei zu speichern. Diese ist dann jedoch nicht mehr an den Datensatz angefügt. Private Dateien befinden sich auf der Files-Startseite.

"Anhänge in Dateien" ist auf App Exchange verfügbar.

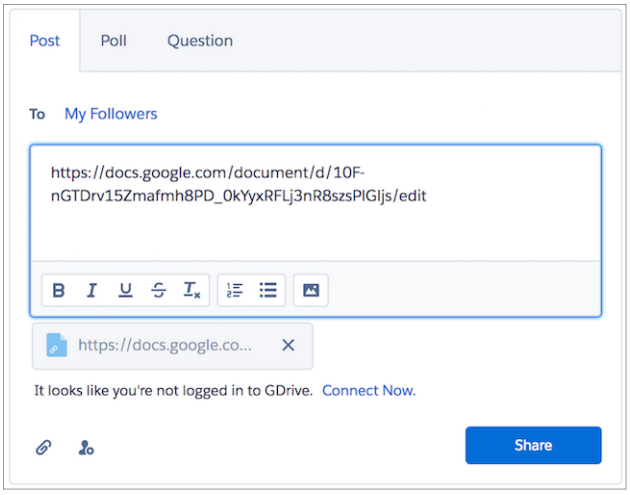
Müheloses Authentifizieren für externe Dateiquellen in Salesforce

Nutzt Ihre Organisation externe Dateiquellen wie Google Drive? Wenn Sie nicht angemeldet sind, klicken Sie auf die Bannerbenachrichtigung, um sich mit einem Klick anzumelden. Wenn Sie einen Link zu einem Google Drive-Dokument in einem Feedpost posten und nicht angemeldet sind, wird Ihnen direkt nach dem Post eine Meldung angezeigt. Über diese Meldungen können Sie sich direkt in der Anwendung authentifizieren und mühelos Ihre Arbeit fortsetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Benutzer, die für die Verwendung einer externen Dateiquelle eingerichtet sind, sich aber nicht angemeldet haben, erhalten eine Aufforderung zur Authentifizierung. Mit dem Link **Stellen Sie jetzt eine Verbindung her** wird ein Ein-Klick-Anmeldevorgang initiiert und die Authentifizierung wird ausgeführt. Die Banneraufforderung ist für externe Datenquellen verfügbar: SharePoint Online, OneDrive for Business, Google Drive, Box und Quip.



Wenn ein nicht authentifizierter Benutzer einen Google Drive-Link in Chatter postet, erhält er die Aufforderung, eine Verbindung herzustellen. Mit dem Link wird dieselbe Ein-Klick-Authentifizierung initiiert, sodass Benutzer mit einer minimalen Unterbrechung ihre Aufgaben fortsetzen können.



Diese Benachrichtigungen betreffen Benutzer, deren Authentifizierungseinstellungen für die externe Datenquelle auf "Pro Benutzer" festgelegt ist.

Mehr verfügbarer Speicherplatz für Dateien

Sie verwenden lieber Salesforce Files anstelle von Dokumenten und Anhängen? Bild- und Videodateien sind heutzutage beliebter (und größer) denn je. Und die Funktionalität von Salesforce Files wird immer vielseitiger und erlaubt verbesserte Freigabeoptionen. Hier finden Sie den benötigten Speicherplatz für Ihre Dateien. Fügen Sie nach Belieben Dateien hinzu, konvertieren Sie Anhänge oder nehmen Sie Aktualisierungen an Dateien vor. Sie müssen sich keine Gedanken über begrenzten Speicherplatz machen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bisher war die maximale Anzahl an Dateien pro Organisation auf 10 Millionen beschränkt. Wir haben diese Obergrenze auf 30 Millionen Dateien hochgesetzt. Die Zahl der Inhaltsversionen pro Tag (d. h. Dateien, die Sie in einem 24-Stunden-Zeitraum hinzufügen oder ändern können) wurde von 36.000 auf 200.000 erhöht. Die Übertragungsbandbreite wurde von 10 GB auf 20 GB hochgesetzt.

Salesforce-Integrationen: Bringen Sie Salesforce auf die nächste Stufe

Ermöglichen Sie Ihren Benutzern mehr Produktivität, indem Sie Salesforce mit einigen der branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden. Die meisten dieser integrierten Anwendungen sind in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar, einige jedoch nur in einer der beiden Anwendungen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Skype für Salesforce (Beta) in Lightning Experience: Vereinfachte Verwaltung zwischen Microsoft 365® und Salesforce

Mit Skype für Salesforce können Benutzer mit Skype chatten und Videoanrufe starten, ohne die Salesforce-Anwendung zu verlassen. Zuvor mussten Sie warten, dass der Microsoft 365®-Administrator Ihrer Organisation Skype for Business autorisiert, um es in Salesforce zu integrieren. Jetzt haben Sie mehr Möglichkeiten, Skype for Salesforce einsatzbereit zu machen.

Google-Integration: Allgemeine Verfügbarkeit für Lightning für Gmail und Lightning Sync

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das Warten hat ein Ende: Richten Sie Ihre Google-Integrationsprodukte ein, die jetzt allgemein verfügbar sind. Mit Lightning für Gmail können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Wenn Sie Lightning Sync für Google einführen, haben die Vertriebsmitarbeiter zudem die Möglichkeit, Kontakte zwischen Gmail und Salesforce sowie Ereignisse aus Google Kalender mit Salesforce zu synchronisieren.

Microsoft®-Integration: Weitere Verbesserungen, erhöhte Produktivität

Helfen Sie Mitarbeitern dabei, die Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. In Lightning für Outlook sind nun mehr Funktionen wie E-Mail-Erfahrung und E-Mail-Vorlagen integriert. Mitarbeiter können sogar noch mehr Salesforce-Inhalte mit dem Komfort von Microsoft Outlook® nutzen. Und für Benutzer von Microsoft Office 365® und Lightning Experience kann Lightning Sync nun Ereignisse von Mitarbeitern in beide Richtungen zwischen ihren Microsoft- und Salesforce-Kalendern synchronisieren.

Skype für Salesforce (Beta) in Lightning Experience: Vereinfachte Verwaltung zwischen Microsoft 365® und Salesforce

Mit Skype für Salesforce können Benutzer mit Skype chatten und Videoanrufe starten, ohne die Salesforce-Anwendung zu verlassen. Zuvor mussten Sie warten, dass der Microsoft 365®-Administrator Ihrer Organisation Skype for Business autorisiert, um es in Salesforce zu integrieren. Jetzt haben Sie mehr Möglichkeiten, Skype for Salesforce einsatzbereit zu machen.

AUSGABEN

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

Nun verfügen Sie über einige Möglichkeiten, Salesforce für den Zugriff auf Skype for Business zu autorisieren:

- Ihr Microsoft 365®-Administrator kann Skype für die Integration in Salesforce im Namen aller Personen im Unternehmen autorisieren.
- Benutzer können vor dem Anmelden zustimmen, dass Salesforce auf ihre Accounts von Skype for Business zugreifen darf.

Google-Integration: Allgemeine Verfügbarkeit für Lightning für Gmail und Lightning Sync

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das Warten hat ein Ende: Richten Sie Ihre Google-Integrationsprodukte ein, die jetzt allgemein verfügbar sind. Mit Lightning für Gmail können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Wenn Sie Lightning Sync für Google einführen, haben die Vertriebsmitarbeiter zudem die Möglichkeit, Kontakte zwischen Gmail und Salesforce sowie Ereignisse aus Google Kalender mit Salesforce zu synchronisieren.

Lightning für Gmail: Allgemeine Verfügbarkeit und verbesserte Effizienz

Lightning für Gmail ist jetzt allgemein verfügbar und sorgt mit den neuesten Funktionen für eine erhebliche Produktivitätssteigerung in Ihrem Team. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie die Group Edition oder die Professional Edition verwenden, ist Lightning für Gmail innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Summer '17 verfügbar. Ansonsten gibt es keine Wartezeit. Sie können Lightning für Gmail in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Lightning Sync für Google: Bidirektionale Synchronisierung von Kontakten, allgemeine Verfügbarkeit

Lassen Sie Ihre Teams produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte zur Synchronisierung zwischen Google Kontakte und Salesforce und Ereignisse zur Synchronisierung von Google Kalender mit Salesforce einrichten. Lightning Sync kann über Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

Microsoft®-Integration: Weitere Verbesserungen, erhöhte Produktivität

Helfen Sie Mitarbeitern dabei, die Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. In Lightning für Outlook sind nun mehr Funktionen wie E-Mail-Erfahrung und E-Mail-Vorlagen integriert. Mitarbeiter können sogar noch mehr Salesforce-Inhalte mit dem Komfort von Microsoft Outlook® nutzen. Und für Benutzer von Microsoft Office 365® und Lightning Experience kann Lightning Sync nun Ereignisse von Mitarbeitern in beide Richtungen zwischen ihren Microsoft- und Salesforce-Kalendern synchronisieren.

Lightning für Outlook: Verbesserte Effizienz und Integration in Salesforce

Erleben Sie, wie Ihre Mitarbeiter ihre Effizienz mit den neuesten Funktionen steigern. Mit der neuen Verankerungsoption bleibt Lightning für Outlook geöffnet, damit die Mitarbeiter ihre E-Mails schneller bearbeiten können. Mitarbeiter können ihre E-Mails vor dem Senden auch mit Salesforce verknüpfen. E-Mails können mit Lightning-E-Mail-Vorlagen schneller erstellt werden. Wenn Sie diese E-Mails aufpeppen und schnell mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen möchten, verwenden Sie "Erweiterte E-Mail" mit Lightning für Outlook. Sie können Lightning für Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Bidirektionale Ereignissynchronisierung und bessere Kalenderintegration

Lassen Sie Ihr Team produktiver arbeiten, indem Sie Kontakte und Ereignisse so einrichten, dass sie bidirektional zwischen Microsoft Exchange und Salesforce synchronisiert werden. Und helfen Sie Ihren Teams dabei, den Salesforce-Kalender optimal zu nutzen, indem Sie einige Funktionen einrichten, die ausschließlich für Lightning Sync verwendet werden können. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Für diese Änderungen sind außerdem Microsoft® Office 365® und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" erforderlich.

Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

Das installierbare Microsoft®-Integrationsprodukt ist weiterhin für Vertriebsteams verfügbar, die ältere Versionen der Microsoft-Anwendungen verwenden. Wenn Sie jedoch die Systemanforderungen für unsere aktuellen Microsoft-Integrationen, Lightning für Outlook und Lightning Sync erfüllen, sollten Sie jetzt zu diesen Produkten migrieren. Auf diese Weise können Sie die neuesten Funktionen nutzen und vermeiden künftig manuelle Upgrades. Und wenn Sie die Systemanforderungen für unsere Produkte der nächsten Generation nicht erfüllen und Service-Unterbrechungen vermeiden möchten, informieren Sie sich über die ausstehenden

Änderungen bei den Systemanforderungen von Salesforce for Outlook.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erweiterter Seriendruck: Einfachere Einrichtung und Unterstützung für mehr Microsoft® Word-Dateitypen

Mit dem erweiterten Seriendruck können Mitarbeiter Word-Dokumente als Seriendruck mit Daten aus Kontakten, Leads und anderen Salesforce-Datensätzen generieren. Da beim erweiterten Seriendruck Word-Dokumente generiert werden, können Mitarbeiter den Seriendruckinhalt in einem beliebigen Format an potenzielle Kunden und Bestandskunden senden. Mitarbeiter können Briefe senden, Etiketten erstellen oder Mitteilungen an E-Mails anhängen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Salesforce Classic.

Mobil: Verbesserte Suche und Genehmigungen, aktualisierte Anforderungen und Außerbetriebnahme von Mobile Classic

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Suchvorgänge, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce1: Intelligenteres Arbeiten mit besserer Suche und Genehmigungen

Mit der mobilen Anwendung Salesforce1 arbeitet Ihr Team nicht härter, sondern intelligenter. In der aktualisierten Suchumgebung erhält Ihr Team bereits vor dem Tippen mehr Informationen zu Datensätzen. Ein sekundäres Feld wird nun unterhalb des primären Datensatznamens in den sofortigen Ergebnissen für Nachschlagesuchen angezeigt. Dieses Feld bietet Ihrem Team mehr Kontextinformationen zur Auswahl des richtigen Datensatzes. Haben Sie einen Suchbegriff auf der engen Tastatur des Mobilgeräts falsch eingegeben? Sie müssen keine erneute Eingabe vornehmen, da die Rechtschreibprüfung Ihrem Team nun Übereinstimmungen für Suchbegriffe mit ähnlichen Schreibweisen anzeigt. Darüber hinaus kann Ihr Team seine Genehmigungen besser mit Erweiterungen verwalten, um Genehmigungsanfragen direkt über seine Mobilgeräte erneut zuzuweisen oder zu widerrufen.

Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Um die Erfahrung für mobile Benutzer und Entwickler und die der Bereitstellung insgesamt zu verbessern, konzentriert sich Salesforce bei der Entwicklung von mobilen Anwendungen auf Salesforce1. Daher wird die Anwendung Salesforce Mobile Classic am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität von Salesforce Mobile Classic getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen oder benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

SalesforceA: Weitere Ressourcenoptionen für Android- und iOS-Benutzer

Version 3.1 von SalesforceA für Android und Version 3.4 für iOS ist jetzt allgemein verfügbar. Jetzt haben Sie auf der Ressourcenseite in SalesforceA noch mehr Möglichkeiten!

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10

Version 1.0 von Salesforce Chatter ist ab der Woche vom 29. Mai 2017 im Windows Store verfügbar. Diese Anwendung bietet Benutzern der Windows 10 Anniversary Edition eine neue, einfache Möglichkeit für den Zugriff auf Chatter und die Zusammenarbeit mit Kollegen.

SIEHE AUCH:

Wave: Analytics für mobile Geräte

SDK für Snap-ins für mobile Anwendungen Es wird noch besser

Salesforce1: Intelligenteres Arbeiten mit besserer Suche und Genehmigungen

AUSGABEN

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

Mit der mobilen Anwendung Salesforce1 arbeitet Ihr Team nicht härter, sondern intelligenter. In der aktualisierten Suchumgebung erhält Ihr Team bereits vor dem Tippen mehr Informationen zu Datensätzen. Ein sekundäres Feld wird nun unterhalb des primären Datensatznamens in den sofortigen Ergebnissen für Nachschlagesuchen angezeigt. Dieses Feld bietet Ihrem Team mehr Kontextinformationen zur Auswahl des richtigen Datensatzes. Haben Sie einen Suchbegriff auf der engen Tastatur des Mobilgeräts falsch eingegeben? Sie müssen keine erneute Eingabe vornehmen, da die Rechtschreibprüfung Ihrem Team nun Übereinstimmungen für Suchbegriffe mit ähnlichen Schreibweisen anzeigt. Darüber hinaus kann Ihr Team seine Genehmigungen besser mit Erweiterungen verwalten, um Genehmigungsanfragen direkt über seine Mobilgeräte erneut zuzuweisen oder zu widerrufen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1
Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

Neuerungen in den aktuellen herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen
Version 13.0 ist die neueste Version für die herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 13.0.

Salesforce1: Alles Neue
Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Funktionen der Version Summer '17, die in Salesforce1 anders oder nicht verfügbar sind
Die mobile Anwendung Salesforce1 enthält nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site, unabhängig davon, ob Sie Lightning Experience oder Salesforce Classic verwenden. Überprüfen Sie die Verbesserungen an der Salesforce-Version Summer '17, die in Salesforce1 nicht verfügbar sind, im Vergleich zur vollständigen Site Funktionslücken aufweisen oder in der mobilen Anwendung anders funktionieren.

Entwicklung der Salesforce1-Anwendung – Übersicht
Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Salesforce1-Entwicklung unterstützen.

Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

- Installieren Sie die herunterladbare Salesforce1-Anwendung auf Android™- und Apple®-Mobilgeräten. Benutzer können die Anwendung entweder von Google Play™ oder aus dem App Store herunterladen.
- Rufen Sie die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über einen unterstützten mobilen Browser auf Apple- oder ausgewählten Windows-Mobiltelefonen auf. Bei dieser Option muss nichts installiert werden.

Neuerungen in den aktuellen herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen

Version 13.0 ist die neueste Version für die herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 13.0.

Salesforce1 für iOS, Version 13.0

Ab der Woche vom 12.06.2017 wird Salesforce1 für iOS Version 13.0 im App Store bereitgestellt.

Hier werden die Neuerungen in Salesforce1 für iOS aufgeführt.

- Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen
- Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren
- Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1
- Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren

Salesforce1 für Android, Version 13.0

Version 13.0 der herunterladbaren Anwendung Salesforce1 für Android wird in der Woche vom 19.06.2017 auf Google Play veröffentlicht und im Verlauf der nächsten Wochen schrittweise für alle Kunden eingeführt.

Hier werden die Neuerungen in Salesforce1 für Android aufgeführt.

- Neue Sucherfahrung in Salesforce1 für Android
- Einladen, Anzeigen, Verwalten und Synchronisieren von Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen
- Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren
- Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1
- Anzeigen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Kundenvorgangskommentaren

Salesforce1: Alles Neue

Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Die mobile Salesforce1-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce1-Benutzer verfügbar sind.

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Unterstützung für Geräte und Browser				
Aktualisierte Anforderungen für Salesforce1	✔	✔	✔	
Datenzugriff und Ansichten				
Verbesserte Unterstützung für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte	✔	✔	✔	✔
Neue Ratenbegrenzung gilt bei Suchergebnissen für externe Objekte	✔	✔	✔	
Anpassen und Aktionen				
Direktes Navigieren zu einem Datensatz über Erfolgsmeldungen	✔	✔	✔	
Suche				
Abrufen weiterer Informationen zu Datensätzen vor dem Tippen	✔	✔	✔	

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Suchen nach Opportunities mithilfe des Accountnamens	✔	✔	✔	
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte			✔	
Neue Sucherfahrung in Salesforce1 für Android	✔ (Neu in v13.0)			
Vertriebsfunktionen				
Einfaches Navigieren zu Personenaccounts	✔	✔	✔	
Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen	✔	✔	✔	
Anzeigen der Kampagnen, auf die Accounts reagieren	✔	✔	✔	
Hinzufügen von Mitgliedern zu Kampagnen über Accounts	✔	✔	✔	
Verfolgen des Kampagnenfeldverlaufs	✔	✔	✔	
Weitere Änderungen an Kampagnen	✔	✔	✔	
Produktivitätsfunktionen				
Abrufen von Details zu Ereignisteilnehmern im Kalender beim Synchronisieren von Microsoft® Office 365® mit Salesforce	✔	✔	✔	✔
Löschen von Diagrammen in Listenansichten			✔	
Deaktivieren der Feed-Verfolgung für Notizen	✔	✔	✔	✔
Bei Personenaccounts werden alle Notizen in Themenlisten angezeigt	✔	✔	✔	
Konvertieren alter Notizen zu Lightning Experience mit der Salesforce-API	✔	✔	✔	✔
Microsoft-Integration				
Microsoft®-Kontakte und -Ereignisse werden öfter synchronisiert	✔	✔	✔	
Google-Integration				
Synchronisieren von Kontakten zwischen Salesforce und Google Kontakte	✔	✔	✔	✔
Google® Kontakte und Ereignisse werden öfter synchronisiert	✔	✔	✔	
Kundendienstfunktionen				
Umbenennung der Schnellaktion "E-Mail senden" in "E-Mail"	✔	✔	✔	✔
Erhalten Sie unterwegs Antworten mit Knowledge-Artikeln in Salesforce1	✔	✔	✔	
Berichte und Dashboards				
Veraltete Diagramme in Salesforce1 werden in Version Winter '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)	✔	✔	✔	✔

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Chatter				
Tagging von Posts und Kommentaren mit Themen	✔	✔	✔	
Sortieren von globalen Feed- und Diskussionssuchergebnissen nach Relevanz			✔	
Salesforce-Communities				
Durchführen einer Abstimmung in einer Community über Ihr Mobilgerät			✔	
Geschäftslogik und Prozessautomatisierung				
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)	✔	✔	✔	✔
Neuzuweisen von Genehmigungsanfragen	✔	✔	✔	
Widerrufen abgesendeter Genehmigungsanfragen	✔	✔	✔	
Anzeigen von Genehmigungskommentaren	✔	✔	✔	
Sonstige Verbesserungen				
Neues Erscheinungsbild für Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder	✔	✔	✔	✔
Anzeigen des Kontrollkästchens "Zuweisung" in Salesforce1	✔	✔	✔	

Aktualisierte Anforderungen für Salesforce1

Salesforce1 ist auf vielen gängigen mobilen Plattformen als herunterladbare Anwendung oder als mobile Webanwendung verfügbar. Salesforce überarbeitet die Anforderungen für die Verwendung von Salesforce1. Informieren Sie sich über die Anforderungen, die mobile Plattformen für die Verwendung der Anwendung erfüllen müssen, und über die Geräte, die wir zur Optimierung von Salesforce1 für die Funktions- und Leistungstests verwendet haben.

Anforderungen an mobile Plattformen

Die Benutzer können Salesforce1 auf Telefonen und Tablets verwenden, die folgende Anforderungen an mobile Plattformen erfüllen.

Anforderungen hinsichtlich Betriebssystem und Version	Anforderungen an Browser auf mobilen Geräten*
Android 4.4 oder höher	Google Chrome unter Android
iOS 10.0 oder höher	Apple Safari unter iOS
Windows 10 *(Nur Anwendung für mobile Browser)*	Microsoft Edge unter Windows 10
Windows 8.1 *(Nur Anwendung für mobile Browser)*	Internet Explorer 11 unter Windows 8.1 *(Support endet am 17. Dezember 2017)*

* Die neueste mobile Browserversion ist erforderlich. Die Anforderungen für mobile Browser gelten nur für die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce1 auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, können die Mindestanforderungen für mobile Plattformen jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Zum Testen von Salesforce1 verwendete Mobilgeräte

Salesforce führt automatische und manuelle Tests der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen und der Anwendung für mobile Browser auf einer Reihe ausgewählter Mobilgeräte aus. Die Liste der zum Testen von Salesforce1 verwendeten Geräte für die Version Summer '17 lautet wie folgt.

Plattform	Telefone	Tablets
Android	• Google Pixel XL • Google Pixel • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy S6 • Samsung Galaxy S5 • Samsung Galaxy Note 5 • Samsung Galaxy Note 4	• Samsung Galaxy Note 10.1 • Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0 • Samsung Tab S2
iOS	• iPhone 7/7 Plus • iPhone 6S/6S Plus • iPhone 6/6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad Pro 12,9" • iPad Pro 9,7" • iPad Air 2 • iPad Mini 4
Windows (*Nur Anwendung für mobile Browser*)	• Nokia 1020 (mit Windows 8.1) • Lumia 950 (mit Windows 10)	• N/V

Die Verwendung von Salesforce1 auf nicht getesteten Geräten, die die aktuellen Plattformanforderungen erfüllen, ist dennoch möglich.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce1 auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, kann die Liste der für Salesforce1 getesteten Geräte jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Salesforce1-Aktualisierungen

Kunden, deren Geräte die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, sind zum Erhalt von Salesforce1-Funktionsaktualisierungen und Fehlerbehebungen berechtigt.

Unser Ziel ist es, Salesforce1-Funktionsaktualisierungen so zu veröffentlichen, dass sie zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion eingeführt werden. Diese Informationen werden bereitgestellt, um Sie bei der Versionsplanung zu unterstützen, können jedoch jederzeit nach dem Ermessen von Salesforce geändert werden.

Anwendung für mobile Browser

Salesforce1-Funktionsaktualisierungen werden automatisch zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion zur Verfügung gestellt.

Herunterladbare Anwendungen

Erweiterte Funktionen werden mit den Aktualisierungen der Hauptversion bereitgestellt. Die Veröffentlichung neuer Versionen der herunterladbaren Anwendungen ist nach dem Abschluss der Einführung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion in allen Produktionsinstanzen geplant. Der Zeitrahmen für die Einführung einer neuen Hauptversion kann variieren und durch Faktoren bedingt werden, die außerhalb des Einflussbereichs von Salesforce liegen. Dazu zählen u. a. neue Anforderungen von Apple oder Google und Änderungen an den Betriebssystemen iOS oder Android.

Die Kunden können die neue Hauptversion und die Versionen mit Fehlerbehebungen aus dem App Store und von Google Play herunterladen, solange ihre Mobilgeräte die aktuellen Salesforce-Mindestanforderungen für mobile Betriebssysteme erfüllen. Wenn auf einem Gerät ein älteres Betriebssystem ausgeführt wird, werden die aktualisierten Versionen von Salesforce1 nicht im App Store angezeigt.

Kundensupport-Services für Salesforce1

Der Salesforce-Kundensupport unternimmt unter folgenden Voraussetzungen wirtschaftlich vertretbare Anstrengungen zur Problembehebung:

- Das Gerät eines Benutzers erfüllt die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform
- Die Benutzer der herunterladbaren Anwendung haben die neueste Version von Salesforce1 installiert

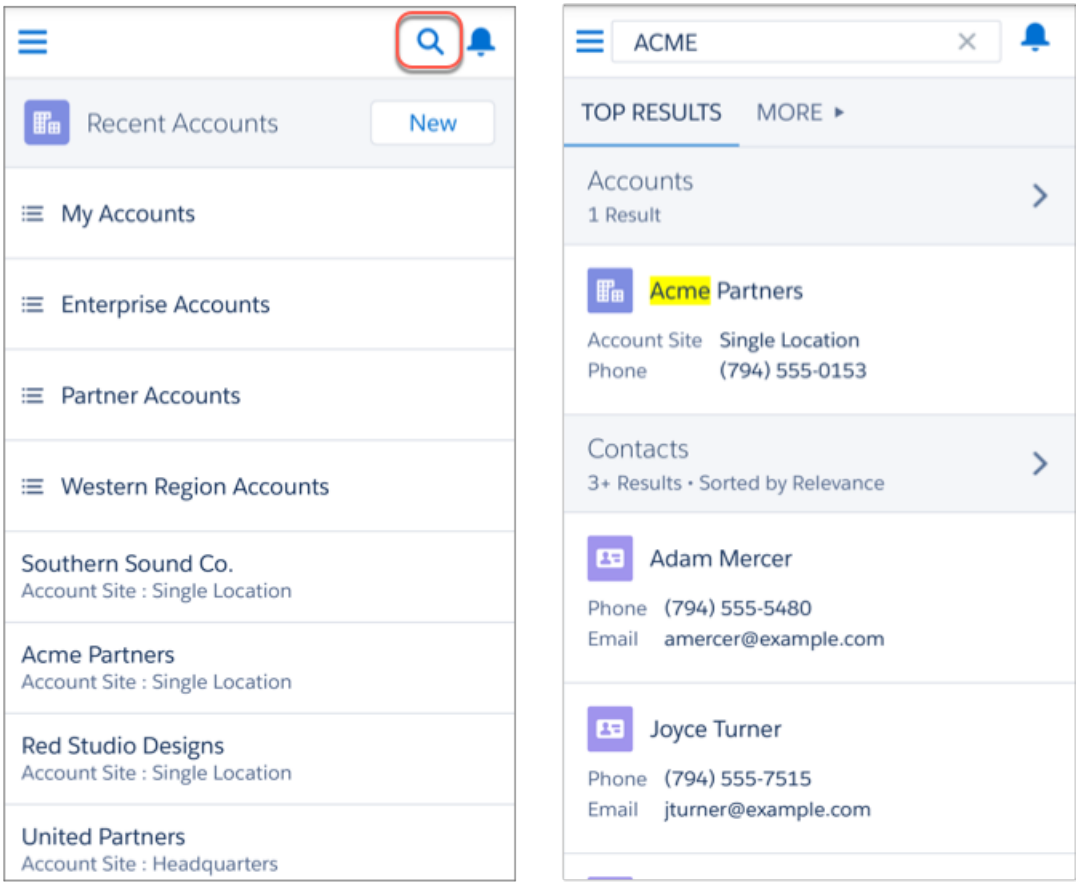
Wenn die Kunden Salesforce1 auf den von Salesforce getesteten Geräten ausführen, können wir Probleme in der mobilen Anwendung effizienter beheben. Bei Kunden, die nicht getestete Geräte verwenden, auch wenn diese die Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, können möglicherweise aufgrund herstellerspezifischer Anpassungen einige Fehler nicht reproduziert werden.

Die Verwendung von Salesforce1 auf älteren Geräten oder auf Geräten mit geringer Rechenleistung und Speicherkapazität kann die Leistung der Anwendung im Vergleich zu den von Salesforce getesteten Geräten negativ beeinflussen.

Neue Sucherfahrung in Salesforce1 für Android

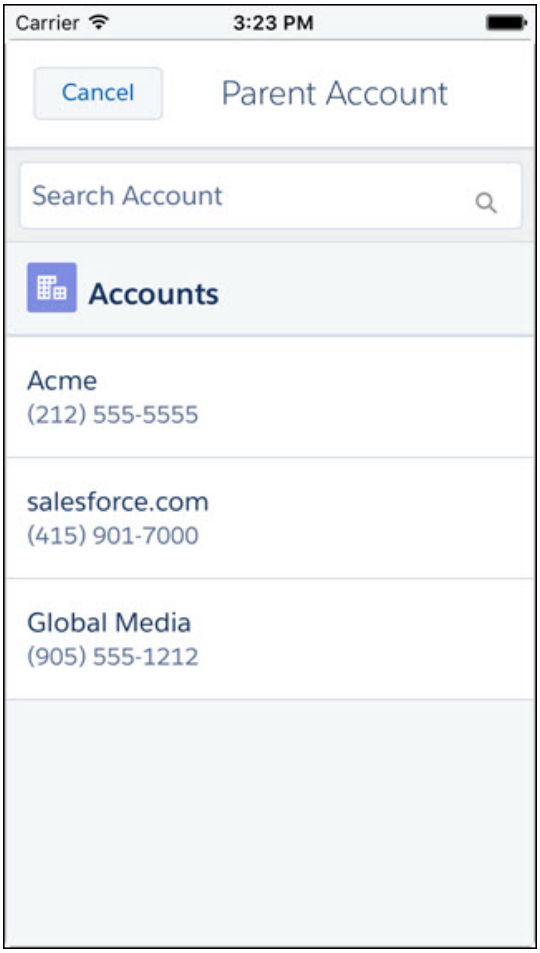
Mit der neuen und verbesserten Sucherfahrung in Salesforce1 für Android ist es einfacher als je zuvor, Datensätze und andere Elemente zu finden. Die neue Sucherfahrung basiert auf Lightning Experience in der vollständigen Salesforce-Site. Benutzer, die mit der Suche in Lightning Experience bereits vertraut sind, werden feststellen, dass die neue Sucherfahrung in Salesforce1 für Android intuitiv und einfach zu verwenden ist. Diese neue Funktion ist in der herunterladbaren Anwendung Salesforce1 für Android Version 13.0 oder höher verfügbar.

Die neue Sucherfahrung ist jetzt überall in der Anwendung verfügbar. Benutzer können überall in der Anwendung auf tippen, um eine Suche zu starten.



Abrufen weiterer Informationen zu Datensätzen vor dem Tippen

Ein sekundäres Feld wird unterhalb des primären Datensatznamens in den sofortigen Ergebnissen für Nachschlagesuchen angezeigt. Das Feld bietet weitere Kontextinformationen, damit Benutzer den richtigen Datensatz auswählen können. Zum Beispiel wird der Standort *San Francisco* unter dem Unternehmen *Acme* angezeigt, damit Benutzer ähnliche Datensatznamen unterscheiden können. Alternativ wird eine Telefonnummer unter Account- und Kontaktdatensätzen angezeigt. Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.



Durch Anpassen des Suchlayouts können Sie bestimmen, welches sekundäre Feld Benutzern angezeigt wird. Das zweite nutzbare Feld im Layout "Suchergebnisse" wird in den sofortigen Ergebnissen als das sekundäre Feld angezeigt. Zu nicht nutzbaren Feldern zählen beispielsweise Formelfelder, HTML-formatierte Felder, Felder mit Inline-Bildern, Auswahllisten oder Felder mit langem Text.

Einfaches Navigieren zu Personenaccounts

Natürlich müssen Sie schnell zu den gewünschten Stellen gelangen. Wenn Sie also nun versuchen, über ein Kontaktfeld (beispielsweise das Feld "Name" für einen Aktivitätsdatensatz) zu einem Personenaccount zu navigieren, gelangen Sie nun direkt zum Seitenlayout eines Personenaccounts mit all den Feldern, verwandten Listen und Aktionen, die Sie von Personenaccount-Datensätzen erwarten.Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

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

Schnelleres Erstellen von Kontakten anhand von Accountdatensätzen

Wenn Vertriebsmitarbeiter Kontakte über die Themenliste "Kontakte" oder "Zugehöriger Kontakt" für Accountdatensätze erstellen, werden die Postanschrift, Telefonnummer und Faxnummer vom Accountdatensatz für den neuen Kontakt automatisch ausgefüllt. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Veraltete Diagramme in Salesforce1 werden in Version Winter '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)

Veraltete Diagramme waren über Jahre ein Teil von Salesforce1, doch nun ist es an der Zeit, dass wir uns von ihnen verabschieden. Erweiterte Diagramme (die mobile Version der Lightning Experience-Diagramme) haben die veralteten Diagramme in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 ersetzt. Noch nicht bereit für den Umstieg? Über "Setup" können Sie von Salesforce1 zu den veralteten Diagrammen zurückkehren. Es ist jedoch eine gute Idee, sich mit den erweiterten Diagrammen vertraut zu machen, da die Unterstützung für veraltete Diagramme in Version Winter '18 eingestellt wird. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Für Ihre Organisation bedeutet die Einstellung der veralteten Diagramme Folgendes.

- Ab der Version Winter '18 enthält Salesforce1 nur noch erweiterte Diagramme und es gibt keine Möglichkeit mehr, zu den veralteten Diagrammen zurückzuwechseln.
- Organisationen, die mit der Version Summer '16 oder neueren Versionen erstellt wurden, verfügen bereits ausschließlich über erweiterte Diagramme für Salesforce1. Für diese Organisationen wird die Option zum Deaktivieren von erweiterten Diagrammen unter "Setup" nicht angezeigt.
- Die Einstellung der veralteten Diagramme hat keinen Einfluss auf die vollständige Salesforce-Site (Salesforce Classic und Lightning Experience).

Weitere Informationen finden Sie in der Ankündigung Einstellung von veralteten Diagrammen. Weitere Informationen zum Umschalten zwischen erweiterten und veralteten Diagrammen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Anzeigen von erweiterten Diagrammen in Salesforce1.

Anmerkung: Veraltete Diagramme werden phasenweise eingestellt und die vollständige Einstellung kann auf eine spätere Version verschoben werden. Die jeweils neuesten Informationen können den Versionshinweisen und der Ankündigung zur Einstellung von veralteten Diagrammen entnommen werden.

Tagging von Posts und Kommentaren mit Themen

Taggen Sie Ihre Chatter-Posts und -Kommentare mit Hashtag-Themen in Salesforce1. Das Hinzufügen von Themen zu Posts und Kommentaren erhöht ihre Sichtbarkeit und hilft bei der Organisation. Benutzer können auf ein Hashtag-Thema tippen, um Posts zu diesem Thema zu finden. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Anmerkung: Auf Android-Geräten können Benutzer nicht durch Tippen auf das Hashtag-Thema in einem Feed auf die Themen-Detailseite zugreifen.

Sortieren von globalen Feed- und Diskussionssuchergebnissen nach Relevanz

Beim Ausführen einer globalen Suche in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser stehen Benutzern zwei neue Sortieroptionen für Feed- und Diskussionsergebnisse zur Verfügung: Beliebteste Posts (Lightning Experience) und beliebte Fragen (Lightning-Communities). Je stärker Posts und Fragen auf der Suchabfrage basieren, desto relevanter sind "Beliebteste Posts" und "Beliebteste Fragen".Diese Funktion ist in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar, auf die Benutzer über die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser zugreifen können.

Durchführen einer Abstimmung in einer Community über Ihr Mobilgerät

Wenn Benutzer über die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser auf Communities zugreifen, steht ihnen eine weitere Veröffentlichungsoption im Feed zur Verfügung: Abstimmungen. Benutzer können Abstimmungen in Gruppen, Profilen und Datensatzfeeds erstellen.Diese Funktion ist in den Lightning-Communities verfügbar, auf die Benutzer über die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser zugreifen können.

Funktionen der Version Summer '17, die in Salesforce1 anders oder nicht verfügbar sind

Die mobile Anwendung Salesforce1 enthält nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site, unabhängig davon, ob Sie Lightning Experience oder Salesforce Classic verwenden. Überprüfen Sie die Verbesserungen an der Salesforce-Version Summer '17, die in Salesforce1 nicht verfügbar sind, im Vergleich zur vollständigen Site Funktionslücken aufweisen oder in der mobilen Anwendung anders funktionieren.

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Site finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Was in der mobilen Anwendung Salesforce1 anders oder nicht verfügbar ist.

Vertriebsfunktionen

Kontakt-Hierarchie

"Kontakt-Hierarchie" ist nicht verfügbar.

Aufträge

Benutzer können diese Aktionen nicht durchführen.

- Gleichzeitiges Hinzufügen oder Bearbeiten mehrerer Produkte.
- Erstellen von Reduzierungsaufträgen oder Auswählen von zu reduzierenden Produkten.

Produktivitätsfunktionen

Ereignisse und Kalender

- Ereignisteilnehmer sind in Salesforce1 für Microsoft® Office 365® und Lightning Sync mit eingerichteter OAuth 2.0-Verbindung und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" verfügbar. Organisatoren der Besprechung können Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer für ihre Ereignisse über Salesforce1 anzeigen, einladen oder entfernen. Besprechungsteilnehmer können Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer anzeigen. Um auf Ereignisteilnehmer zugreifen zu können, müssen Salesforce-Administratoren das Feld "Teilnehmer" zum Ereignisseitenlayout hinzufügen. Organisationen von Besprechungen müssen ihre Ereignisse über Lightning Experience oder Salesforce1 erstellen oder bearbeiten. Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt. Weitere Informationen finden Sie unter Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.
- Das Feld "Teilnehmer" wird für "Kompakte Layouts" nicht unterstützt. Durch das Hinzufügen von Teilnehmern zum Ereignisseitenlayout können Ihre Benutzer jedoch Teilnehmer über Salesforce1-Ereignisse anzeigen, einladen oder entfernen.
- Besprechungsteilnehmer können die Besprechungsantworten anderer Teilnehmer auf der zugehörigen Registerkarte für Ereignisse in Salesforce1 nicht sehen. Dafür können sie die Antworten über die Registerkarte "Details" im Feld "Teilnehmer" anzeigen.
- Besprechungsteilnehmer können nicht auf Ereigniseinladungen über Salesforce1 antworten. Benutzer können Einladungen nur über ihre Microsoft Office 365-Kalender akzeptieren oder ablehnen.

Chatter

Themen

Themen sind jetzt in allen Salesforce1-Anwendungen verfügbar, mit den folgenden Einschränkungen:

- Ansicht von Trending-Themen
- Bearbeiten von Themendetails (Name und Beschreibung)
- Kennzeichnen von Lieblingsthemen
- Zuweisen von Themen zu Datensätzen
- Anzeigen der einem Thema zugeordneten Datensätze

- Anzeigen dieser Themenlisten: Verwandte Themen, Zusammengehörende Gruppen, Fachkundige Personen für Themen, Aktuelle Dateien
- Anzeigen von Themen in Optionen mit automatischer Vervollständigung bei der Suche
- Löschen von Themen
- Zugreifen auf Themen-Detailseiten durch Tippen auf ein Hashtag-Thema in einem Feed (auf Android-Themen)

Suche

Verbundsuche
Nicht verfügbar in den mobilen Anwendungen Salesforce1.

Datenqualität und Verbesserung

Duplikatsverwaltung
Salesforce1 warnt Benutzer nicht zu vorhandenen doppelten Datensätzen, und zwar weder für dasselbe Objekt noch über Accounts, Kontakte und Leads hinweg.

Datenbewertung
Die Datenbewertung ist weder für die Account-Datenbewertung (auf Grundlage der Data.com-Regel "Unternehmensinformationen für Accounts") noch für Daten in AppExchange-Paketen verfügbar.

Entwicklung der Salesforce1-Anwendung – Übersicht

Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Salesforce1-Entwicklung unterstützen.

- API-Unterstützung

API-Unterstützung

Die Force.com-APIs unterstützen die Salesforce1-Entwicklung. Sofern nicht anders angegeben, wurden diese Verbesserungen bei der Salesforce1-Entwicklung in der API-Version 40.0 zur Verfügung gestellt.

REST-API
Verwenden Sie in der Ressource `Search Suggested Records` (Suche – Vorgeschlagene Datensätze) den Parameter `useSearchScope`, um vorgeschlagene Datensätze aus dem Suchumfang des Benutzers zu erhalten, der die am häufigsten vom Benutzer verwendeten Objekte enthält. Stellen Sie Benutzern relevantere Ergebnisse bereit, ohne die Objekte für jede Anforderung aufzulisten.

Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Um die Erfahrung für mobile Benutzer und Entwickler und die der Bereitstellung insgesamt zu verbessern, konzentriert sich Salesforce bei der Entwicklung von mobilen Anwendungen auf Salesforce1. Daher wird die Anwendung Salesforce Mobile Classic am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität von Salesforce Mobile Classic getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen oder benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

Am 1. Dezember 2017 wird Salesforce Mobile Classic aus dem App Store und aus Google Play entfernt und der Zugriff auf aktuell installierte Salesforce Mobile Classic-Anwendungen wird für alle Benutzer und Organisationen sofort deaktiviert.

Weitere Informationen zur Einstellung von Salesforce Mobile Classic und Ihre Optionen für die Umstellung finden Sie unter Mobile Salesforce Classic-Anwendung wird am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem können Sie sich an der Diskussion der Salesforce1 Mobile App Success-Gruppe in der Success Community beteiligen.

SalesforceA: Weitere Ressourcenoptionen für Android- und iOS-Benutzer

Version 3.1 von SalesforceA für Android und Version 3.4 für iOS ist jetzt allgemein verfügbar. Jetzt haben Sie auf der Ressourcenseite in SalesforceA noch mehr Möglichkeiten!

AUSGABEN

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

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von SalesforceA:
- "Benutzer verwalten"

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience mit SalesforceA

Sind Sie neugierig und möchten wissen, welche Maßnahmen Ihr Unternehmen ergreifen muss, um für Lightning Experience bereit zu sein? Überprüfen Sie einige der wichtigsten Funktionen und Anpassungen, die Sie implementiert haben, um herauszufinden, ob sie bereit für Lightning sind. Nutzen Sie die Ergebnisse, um festzustellen, was Sie ändern müssen und wie Sie einen Einführungsplan entwickeln, damit Benutzer die neue Oberfläche verwenden. Die Bereitschaftsprüfung für Lightning Experience ist in SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 verfügbar.

Starten der Optimierungsoption mit SalesforceA

Die Optimierungsoption evaluiert Ihre Implementierung, um festzustellen, wie Ihr Unternehmen bestimmte Salesforce-Funktionen verwendet und zeigt auf, wie Sie die Implementierung für Ihr Unternehmen verbessern können. Sie können die Optimierungsoption in Sandbox- oder Produktionsumgebungen ausführen, um Empfehlungen zur Verbesserung von Funktionen, Bereinigung von Anpassungen, Verringerung der Komplexität und Erhöhung der Akzeptanz von Funktionen zu erhalten. Die Optimierungsoption ist in SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 verfügbar.

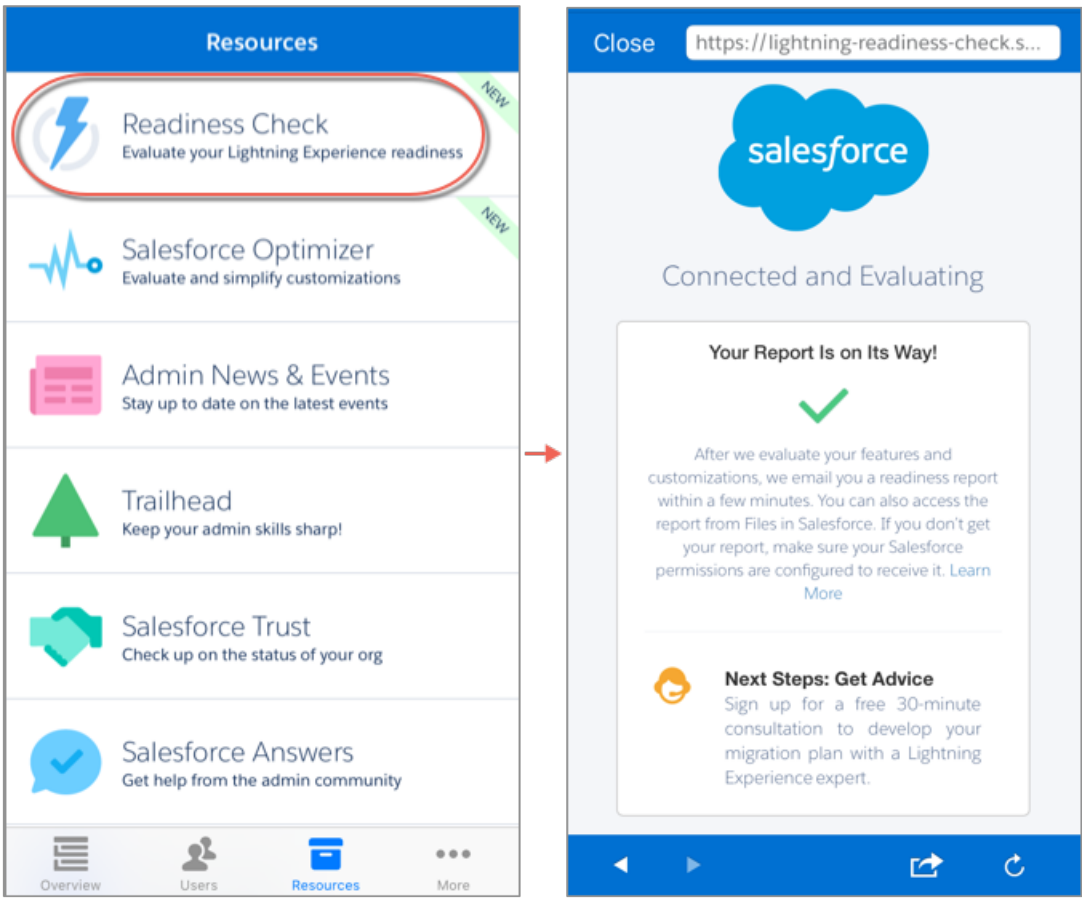
Verbundene SalesforceA-Anwendung in zwei separate Anwendungen aufgeteilt

Vor dieser neuen Version wurden die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen von SalesforceA über eine einzige verbundene Anwendung verwaltet, die sowohl Android als auch iOS unterstützte. Die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen von SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 werden jeweils durch eine getrennte verbundene Anwendung gesteuert.

Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience mit SalesforceA

Sind Sie neugierig und möchten wissen, welche Maßnahmen Ihr Unternehmen ergreifen muss, um für Lightning Experience bereit zu sein? Überprüfen Sie einige der wichtigsten Funktionen und Anpassungen, die Sie implementiert haben, um herauszufinden, ob sie bereit für Lightning sind. Nutzen Sie die Ergebnisse, um festzustellen, was Sie ändern müssen und wie Sie einen Einführungsplan entwickeln, damit Benutzer die neue Oberfläche verwenden. Die Bereitschaftsprüfung für Lightning Experience ist in SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 verfügbar.

Um zu beginnen, rufen Sie die Ressourcenseite auf und starten Sie die Bereitschaftsprüfung für Lightning Experience. Als Nächstes senden wir Ihnen einen personalisierten Bereitschaftsbericht mit Ratschlägen und Empfehlungen, wie Sie sich für Lightning Experience vorbereiten können.



Nachdem Sie die E-Mail mit unserem Bereitschaftsbericht erhalten haben, sehen Sie sich unsere Richtlinien zur Verwendung des Berichts an, um einen Einführungsplan zu entwickeln.

Richtlinien und weitere Informationen zur Überprüfung Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience finden Sie unter Überprüfen Sie Ihre Lightning Experience-Bereitschaft in der Salesforce-Hilfe.

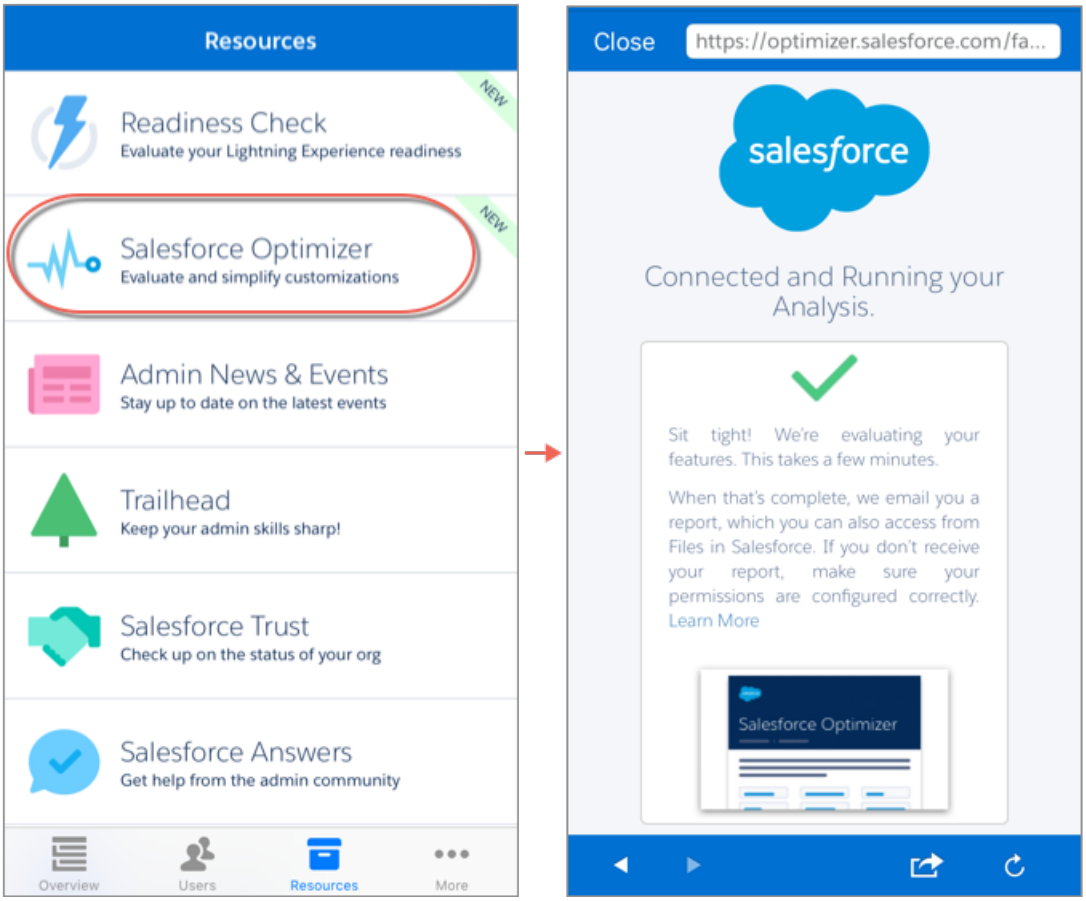
SIEHE AUCH:

Erweiterte Analyse beim Überprüfen Ihrer Lightning Experience-Bereitschaft

Starten der Optimierungsoption mit SalesforceA

Die Optimierungsoption evaluiert Ihre Implementierung, um festzustellen, wie Ihr Unternehmen bestimmte Salesforce-Funktionen verwendet und zeigt auf, wie Sie die Implementierung für Ihr Unternehmen verbessern können. Sie können die Optimierungsoption in Sandbox- oder Produktionsumgebungen ausführen, um Empfehlungen zur Verbesserung von Funktionen, Bereinigung von Anpassungen, Verringerung der Komplexität und Erhöhung der Akzeptanz von Funktionen zu erhalten. Die Optimierungsoption ist in SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 verfügbar.

Um mit der Evaluierung zu beginnen, rufen Sie die Ressourcenseite auf und starten Sie die Optimierungsfunktion. Nachdem Ihre Analyse abgeschlossen ist, senden wir Ihnen einen personalisierten Optimierungsbericht mit Ratschlägen und Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Implementierung.



Nachdem Sie die E-Mail mit Ihrem Optimierungsbericht erhalten haben, setzen Sie die Empfehlungen darin um, um Funktionen und Einstellungen zu optimieren und Ihre Implementierung zu verbessern.

Richtlinien und weitere Informationen zur Optimierungsfunktion finden Sie unter Improve Your Salesforce Implementation with Optimizer (Verbessern Ihrer Salesforce-Implementierung mit der Optimierungsfunktion) in der Salesforce-Hilfe.

Verbundene SalesforceA-Anwendung in zwei separate Anwendungen aufgeteilt

Vor dieser neuen Version wurden die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen von SalesforceA über eine einzige verbundene Anwendung verwaltet, die sowohl Android als auch iOS unterstützte. Die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen von SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 werden jeweils durch eine getrennte verbundene Anwendung gesteuert.

Anmerkung: Die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen von früheren SalesforceA-Versionen werden weiterhin durch die ursprüngliche einheitliche verbundene Anwendung gesteuert.

Durch die Aufteilung der einheitlichen SalesforceA-Anwendung in zwei separate verbundene Anwendungen für Android und iOS können Sie die Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen für jede Plattform individuell steuern. Zu den Vorteilen gehören mehr Übersicht über den Anmeldeverlauf und die OAut-Nutzung sowie eine einfachere Integration von zukünftigen Verbesserungen.

Die neuen verbundenen SalesforceA-Anwendungen für Android und iOS werden automatisch mit standardmäßigen Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen (beispielsweise "Aktualisierungstoken ist bis zum Widerruf gültig" und „PIN-Sperre deaktiviert“) installiert, wenn SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 zum ersten Mal verwendet werden. Wenn Ihre Organisation keine benutzerdefinierten Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen für Anwendungen benötigt, besteht kein Handlungsbedarf.

Wenn für Ihre Organisation benutzerdefinierte Sicherheits- und Berechtigungseinstellungen über die ursprüngliche einheitliche verbundene SalesforceA-Anwendung eingerichtet wurden, können Sie diese Einstellungen jederzeit in den separaten verbundenen SalesforceA-Anwendungen für Android bzw. iOS replizieren.

Rufen Sie SalesforceA Connected Apps Administration (Verwalten verbundener SalesforceA-Anwendungen) auf dem App Exchange auf, um die neuen separaten verbundenen Anwendungen vor der ersten Verwendung von SalesforceA für Android Version 3.1 und SalesforceA für iOS Version 3.4 zu installieren.

Weitere Informationen zu SalesforceA finden Sie im Knowledge-Artikel SalesforceA-Übersicht in der Salesforce-Hilfe.

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10

Version 1.0 von Salesforce Chatter ist ab der Woche vom 29. Mai 2017 im Windows Store verfügbar. Diese Anwendung bietet Benutzern der Windows 10 Anniversary Edition eine neue, einfache Möglichkeit für den Zugriff auf Chatter und die Zusammenarbeit mit Kollegen.

Salesforce Chatter bietet Ihnen eine installierbare Anwendung zur Zusammenarbeit mit Kollegen über Chatter. Sie erhalten Zugriff auf Chatter-Feeds und Funktionen zum Posten in einer leistungsfähigen, herunterladbaren Anwendung.

Sie können die vollständige Salesforce-Site direkt über die Anwendung aufrufen, ohne erneute Authentifizierung. Da Sie sich nur einmal authentifizieren müssen, sparen Sie wertvolle Zeit, können wieder zu Ihrer Arbeit zurückkehren und schneller auf Salesforce-Daten zugreifen.

Auf Windows-Geräten mit Touchscreen können Sie auch mit einem Stylus angefertigte Zeichnungen und Notizen direkt im Chatter-Feed an Ihre Kollegen senden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter
Salesforce Chatter ist für Benutzer der Windows 10 Anniversary Edition im Windows Store verfügbar.

Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter
Salesforce Chatter bietet jetzt mehr Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Kollegen als je zuvor. Erstellen oder posten Sie Zeichnungen, starten Sie die vollständige Salesforce-Site über eine einzige Anmeldung und nutzen Sie den Zugriff auf Chatter direkt über Ihre Desktop-Anwendung.

Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter

Salesforce Chatter ist für Benutzer der Windows 10 Anniversary Edition im Windows Store verfügbar.

Salesforce führt automatische und manuelle Tests der Salesforce Chatter-Anwendung ausschließlich auf Geräten durch, auf denen die Windows 10 Anniversary Edition ausgeführt wird.

Kunden werden nicht daran gehindert, Salesforce Chatter zusammen mit nicht getesteten Betriebssystemen auszuführen. Die getesteten Betriebssysteme können mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter

Salesforce Chatter bietet jetzt mehr Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Kollegen als je zuvor. Erstellen oder posten Sie Zeichnungen, starten Sie die vollständige Salesforce-Site über eine einzige Anmeldung und nutzen Sie den Zugriff auf Chatter direkt über Ihre Desktop-Anwendung.

Authentifizieren

Mit der Salesforce Chatter-Anwendung können Sie während der Arbeit in der Chatter-Anwendung direkt die vollständige Salesforce-Site starten. Sie müssen sich nur einmal anmelden, wenn Sie von der Anwendung zur vollständigen Salesforce-Desktop-Erfahrung wechseln. Dadurch sparen Sie Zeit, da alle Salesforce-Daten schneller verfügbar sind.

Posten

Sie können Bilder und Dateien direkt in der Salesforce Chatter-Anwendung anfügen. Einzigartig für Salesforce Chatter ist ein Zeichenbereich zum Posten von Zeichnungen, die mit dem Finger oder Stylus gezeichnet wurden. Nutzen Sie diese einzigartige Funktion, um Ideen für Ihr nächstes Projekt zu skizzieren oder als einfache Möglichkeit, handschriftliche Besprechungsnotizen zu teilen. Sie können zeichnen und Ihre Zeichnungen direkt in der Anwendung an Ihre Chatter-Posts anhängen, um sie einfach an Kollegen weiterzuleiten.

Financial Services Cloud: Lightning-Komponenten in Communities, Kundenprofilgenerator, Verbesserungen an Einzelpersonen und Beziehungsgruppen

Profitieren Sie von den Funktionen der nun in Communities verfügbaren Financial Services Cloud-Lightning-Komponenten. Mit dem neuen Kundenprofilgenerator können Sie Einzelpersonen im Handumdrehen erstellen und sie zu Gruppen hinzufügen. Profitieren Sie von Schnellaktionen in Wave für Financial Services Cloud

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen eines digitalen Portals für unabhängige Berater mit Lightning-Komponenten

Erstellen und unterstützen Sie Ihr unabhängiges Beraternetzwerk mit einem Beraterpartnerportal. Stellen Sie eine direkte Verbindung zu unabhängigen Beratern her, um Kundendaten, einschließlich Finanz-Accounts, Zielen und Beziehungen, an einem sicheren Standort mit Branding gemeinsam zu verwenden. Beschleunigen Sie Ihre Implementierung und kurbeln Sie die Produktivität unabhängiger Berater an mithilfe der Lightning-Komponenten für Financial Services Cloud und der Benutzerprofile.

Zugreifen auf Financial Services Cloud in Communities

Sie können nun benutzerdefinierte Portale mit Branding in der Community Cloud erstellen. Auf diese Weise können unabhängige Berater oder Ihre Kunden auf die gewünschten Daten aus der Financial Services Cloud zugreifen und mit ihnen interagieren.

Erstellen einer Person mit dem Kundenprofilgenerator

Berater können mithilfe des neuen Kundenprofilgenerators nun Personen erstellen und diese Personen zu einer Beziehungsgruppe hinzufügen.

Ausführen von Aktionen in Einstein Analytics für die Financial Services Cloud

Dank der mit Wave Analytics gewonnenen umsetzbaren Erkenntnisse über Ihre Kunden können Beraterteams Kundendaten schnell verarbeiten. Berater können einen Anruf oder ein Ereignis in fünf Wave-Dashboards protokollieren und wichtige Einblicke über das gesamte Portfolio hinweg darstellen, und zwar komplett ohne unterstützende Analyse oder mehrere Tabellenblätter.

Entsperren von Mitgliedsdetails für Beziehungsgruppen

Durch Konfigurieren der Komponente zu den Gruppenmitgliedsdetails besitzen Sie nun die Flexibilität, die relevantesten Informationen zu Ihrem Unternehmen anzuzeigen.

Konfigurieren von Account- und Kontaktinformationen

Sie können Account- und Kontaktinformationen nun an die Arbeitsweise von Beratern anpassen. Zeigen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator Kontaktdetails oben auf der Kundendatensatzseite und Accountinformationen unten an. Oder umgekehrt. Sie können die Themenlisten "Account" und "Kontakt" auf der Registerkarte "Zugehörig" zudem neu anordnen.

Nachname vor dem Vornamen

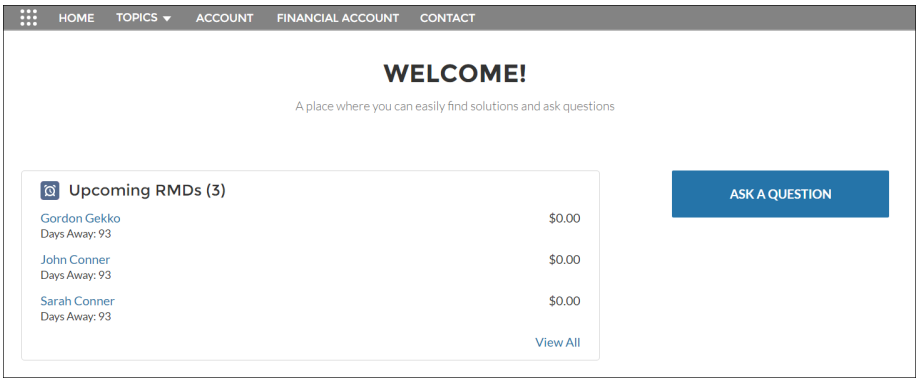
Zur Unterstützung von Sprachen, die Namen unterschiedlich anordnen, können Sie nun die Reihenfolge ändern, in der der Vor- und Nachname einer Person auf der Detailseite angezeigt wird.

Sonstige Änderungen in der Financial Services Cloud

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Financial Services Cloud verbessern.

Erstellen eines digitalen Portals für unabhängige Berater mit Lightning-Komponenten

Erstellen und unterstützen Sie Ihr unabhängiges Beraternetzwerk mit einem Beraterpartnerportal. Stellen Sie eine direkte Verbindung zu unabhängigen Beratern her, um Kundendaten, einschließlich Finanz-Accounts, Zielen und Beziehungen, an einem sicheren Standort mit Branding gemeinsam zu verwenden. Beschleunigen Sie Ihre Implementierung und kurbeln Sie die Produktivität unabhängiger Berater an mithilfe der Lightning-Komponenten für Financial Services Cloud und der Benutzerprofile.



Erstellen Sie einen Benutzer vom Typ "Beraterpartner" und weisen Sie die erforderlichen Berechtigungen zu, damit ein unabhängiger Berater auf die Financial Services Cloud-Communities zugreifen kann. Das Profil "Beraterpartner" umfasst Sicherheitseinstellungen auf Feldebene für Standardobjekte und Standardfelder aus dem Beraterprofil.

Nach dem Konfigurieren eines Profils vom Typ "Beraterpartner" können Sie diese Lightning-Komponenten für Financial Services Cloud mit dem Community-Generator hinzufügen.

- Geburtstagskarte
- Finanz-Accounts
- Finanzübersicht
- Lead-Karte
- Opportunities
- Karte mit erforderlicher Mindestbereitstellung (Required Minimum Distribution, RMD)
- Aufgabenkarte

Lightning-Komponenten für Financial Services Cloud-Communities werden in einer mobilen Umgebung unterstützt. Sie können auch das Branding dieser Komponenten für Ihre Community anpassen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Financial Services Cloud Upgrade Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zugreifen auf Financial Services Cloud in Communities

Sie können nun benutzerdefinierte Portale mit Branding in der Community Cloud erstellen. Auf diese Weise können unabhängige Berater oder Ihre Kunden auf die gewünschten Daten aus der Financial Services Cloud zugreifen und mit ihnen interagieren.

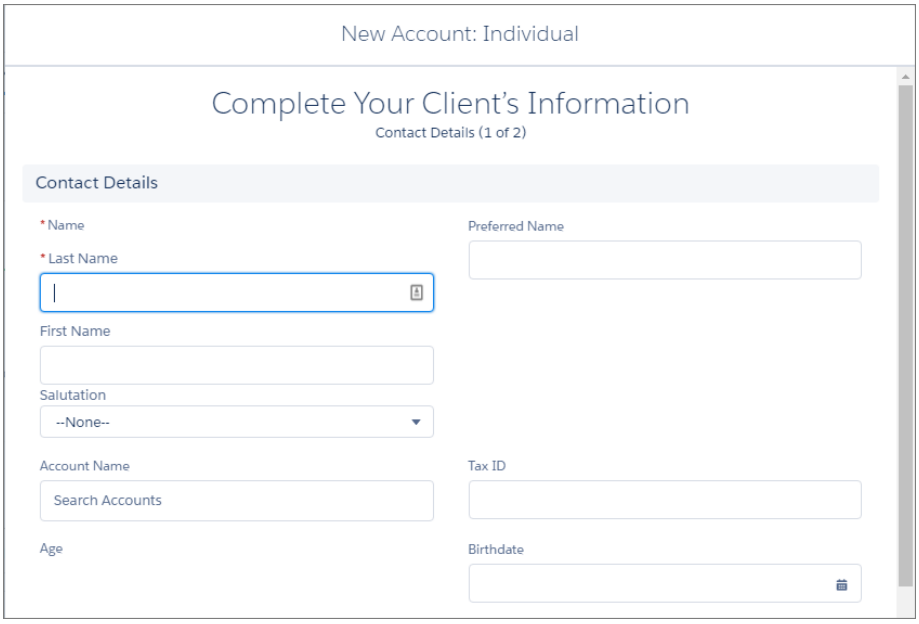
Stellen Sie zum Einrichten von Financial Services Cloud-Communities sicher, dass Sie über Benutzerlizenzen für Financial Services Cloud und Communities verfügen.

Erstellen einer Person mit dem Kundenprofilgenerator

Berater können mithilfe des neuen Kundenprofilgenerators nun Personen erstellen und diese Personen zu einer Beziehungsgruppe hinzufügen.

Anstatt diese Informationen in zwei separaten Flows einzugeben, kann der Berater mithilfe des Kundenprofilgenerators dieselben Informationen in einer verbundenen Reihe von Schritten eingeben.

- Accountdetails
- Kontaktdetails
- Datensatztyp für Beziehungsgruppe (optional)
- Details für Beziehungsgruppe (optional)



Klicken Sie zum Zugreifen auf den Kundenprofilgenerator über der Komponente "Person erstellen" auf der Startseite auf **Neu**.

Sie müssen der Lightning-Seite die Komponente "Person erstellen" hinzufügen, um diese Funktion für vorhandene benutzerdefinierte Lightning-Seiten in Financial Services Cloud zu erhalten.

SIEHE AUCH:

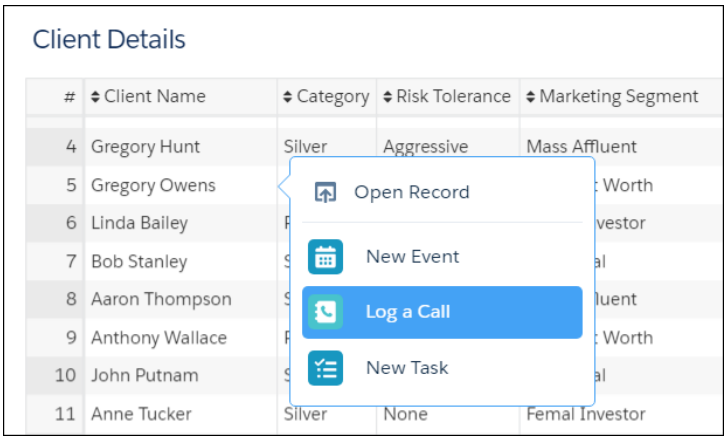
Salesforce-Hilfe: Financial Services Cloud Upgrade Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ausführen von Aktionen in Einstein Analytics für die Financial Services Cloud

Dank der mit Wave Analytics gewonnenen umsetzbaren Erkenntnisse über Ihre Kunden können Beraterteams Kundendaten schnell verarbeiten. Berater können einen Anruf oder ein Ereignis in fünf Wave-Dashboards protokollieren und wichtige Einblicke über das gesamte Portfolio hinweg darstellen, und zwar komplett ohne unterstützende Analyse oder mehrere Tabellenblätter.

AUSGABEN

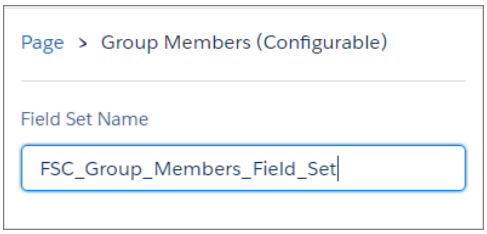
Verfügbarkeit: **Enterprise** und **Unlimited** Edition



Entsperren von Mitgliedsdetails für Beziehungsgruppen

Durch Konfigurieren der Komponente zu den Gruppenmitgliedsdetails besitzen Sie nun die Flexibilität, die relevantesten Informationen zu Ihrem Unternehmen anzuzeigen.

Erstellen Sie zum Ändern der angezeigten Informationen Ihr eigenes Feldset so, dass es die anzuzeigenden Informationen enthält, und konfigurieren Sie anschließend die neue Lightning-Komponente für Gruppenmitgliedsdetails.



Konfigurieren von Account- und Kontaktinformationen

Sie können Account- und Kontaktinformationen nun an die Arbeitsweise von Beratern anpassen. Zeigen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator Kontaktdetails oben auf der Kundendatensatzseite und Accountinformationen unten an. Oder umgekehrt. Sie können die Themenlisten "Account" und "Kontakt" auf der Registerkarte "Zugehörig" zudem neu anordnen.

Nachname vor dem Vornamen

Zur Unterstützung von Sprachen, die Namen unterschiedlich anordnen, können Sie nun die Reihenfolge ändern, in der der Vor- und Nachname einer Person auf der Detailseite angezeigt wird.

Bearbeiten Sie die benutzerdefinierte Einstellung "Anwendungskonfiguration für Branchen" für "Accountnamensformat" und geben Sie eines der zwei unterstützten Formate ein:

- `{firstname} {lastname}`
- `{lastname} {firstname}`

Anmerkung: Wenn ein Format nicht richtig eingegeben wird, wird standardmäßig das Format {firstname} {lastname} verwendet.

Speichern Sie Ihre Änderungen und bearbeiten Sie anschließend den Namen einer Person. Das Format des aktualisierten Accountnamens wird für alle Personen angewendet.

Ändern Sie ausschließlich für das Format {lastname} {firstname} das Standardgebietsschema der Organisation zu dem entsprechenden Gebietsschema, damit das Format {lastname} {firstname} im Abschnitt "Kontaktdetails" für alle Personen angezeigt wird.

Sonstige Änderungen in der Financial Services Cloud

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Financial Services Cloud verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz
Steuern Sie den Zugriff auf Financial Services Cloud, indem Sie jedem Benutzer die Financial Services Cloud-Standard-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Ab der Version Summer '17 müssen Sie jedem Benutzer eine Financial Services Cloud-Standard-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Wenn Sie das verwaltete Financial Services Cloud-Paket vor der Version Summer '17 installiert haben, ist dies bis auf Weiteres ein optionaler Schritt.

Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz

Steuern Sie den Zugriff auf Financial Services Cloud, indem Sie jedem Benutzer die Financial Services Cloud-Standard-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Ab der Version Summer '17 müssen Sie jedem Benutzer eine Financial Services Cloud-Standard-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Wenn Sie das verwaltete Financial Services Cloud-Paket vor der Version Summer '17 installiert haben, ist dies bis auf Weiteres ein optionaler Schritt.

Anmerkung: Für Benutzer von Financial Services Cloud-Communities ist keine Financial Services Cloud-Standard-Berechtigungssatz-Lizenz erforderlich. Die in die Wave-Anwendung integrierte Berechtigungssatz-Lizenz ist für den Zugriff auf Einstein Analytics für Financial Services Cloud erforderlich.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Was sind Berechtigungssatz-Lizenzen? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Health Cloud: Integrierte Analytics-Listen, gleichzeitige Versorgungspläne, Lightning-Komponenten in Health Cloud Empower und mehr

Die Pflege von Patienten mit chronischen oder langfristigen Erkrankungen wurde dahingehend optimiert, dass sie über mehrere gleichzeitige Versorgungspläne und mehr als einen Care Manager verfügen können. Über die Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud erstellte Patientenlisten können nun zudem an die Health Cloud-Konsole gesendet und dort verwendet werden. Zur Arbeitserleichterung für Administratoren wurden drei neue Lightning-Komponenten erstellt, mit denen Sie Patienten-Communities im Handumdrehen erstellen können.

AUSGABEN

Health Cloud ist in Salesforce Classic verfügbar.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von gleichzeitigen Versorgungsplänen

Die Verwaltung der Versorgung für Patienten mit mehreren Beschwerden ist nun wesentlich einfacher. Pflegekoordinatoren können gleichzeitige Versorgungspläne erstellen, um Patientenprobleme, Ziele und Aufgaben in einer komprimierten Ansicht in der Konsole anzuzeigen und zu verwalten.

Verwenden von Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten zum Erstellen einer Patienten-Community

Mit den Cloud Empower-Lightning-Komponenten können Sie im Handumdrehen eine Patienten-Community erstellen. Mithilfe der Health Cloud Empower-Komponenten und der Vorlage "Kundendienst (Napili)" lässt sich eine Patienten-Community schnell bereitstellen. Die Anpassung erfolgt ganz einfach über den Community-Generator.

Senden einer Patientenliste über die Analytics-Anwendung an Health Cloud

In den integrierten Analytics-Listen können Sie die intuitive Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud verwenden, um eine Patientenliste zu erstellen und sie zur Health Cloud-Konsole zu exportieren. In der Konsole können Pflegekoordinatoren diese hochgradig segmentierten Listen verwenden, um Patienten effektiver zu verwalten.

Steuern der Sortierreihenfolge von Elementen in Versorgungsplänen

Pflegekoordinatoren können nun die Reihenfolge angeben, in der Probleme, Ziele und Aufgaben in einem Versorgungsplan angezeigt werden, damit die wichtigsten Elemente zuerst aufgeführt werden.

Erstellen von individuellen Versorgungsplänen für Patienten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Versorgungsplan-Datensatztypen, um Pflegekoordinatoren durch verschiedene Arten von Versorgungsplänen Flexibilität bei der Verfolgung und Verwaltung ihrer Patienten zu geben.

Zeitachsendetails blitzschnell abrufbar

Geben Sie Ihren Benutzern mehr Informationen über die Patientenzeitachsenereignisse, indem Sie dem Hover-Text zusätzliche Informationen hinzufügen. Konsolenbenutzer können zudem nun auf ein Ereignis klicken, um den verwandten Datensatz auf einer anderen Registerkarte zu öffnen, sodass alle Details des Ereignisses verfügbar sind.

Behandlungen und Behandlungsanforderungen wurden der Zeitachse hinzugefügt

Jetzt können Pflegekoordinatoren die medizinischen Behandlungen eines Patienten und angeforderte medizinische Behandlungen in der Zeitachse anzeigen.

Löschen von Patientenlisten

Pflegekoordinatoren können ihre Patientenlisten durch das Löschen veralteter und unerwünschter Listen nun ordentlich und verwaltbar halten. Pflegekoordinatoren können die von ihnen erstellten benutzerdefinierten Patientenlisten löschen. Bei entsprechenden Berechtigungen können sie zudem auch von anderen Personen erstellte Patientenlisten löschen.

Verfügbarkeit archivierter Aufgaben in der Health Cloud-Konsole

Die Verfolgung der Versorgung eines Patienten kann ein fortlaufender Prozess sein, der sich über mehrere Jahre zieht. Zur Unterstützung von Pflegekoordinatoren bei der langfristigen Planung und Verwaltung wurde ihnen vollständiger Zugriff für die Anzeige und Bearbeitung archivierter Versorgungsplanaufgaben gewährt. Sie können archivierte Aufgaben auf der Zeitachse des Patienten sowie auf der Seite "Heute" anzeigen und verwalten.

Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz

Steuern Sie den Zugriff auf Health Cloud, indem Sie jedem Benutzer der Health Cloud-Konsole die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Ab der Version Summer '17 müssen Sie jedem Benutzer die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Wenn Sie das verwaltete Health Cloud-Paket vor der Version Summer '17 installiert haben, ist dieser Schritt bis auf Weiteres optional.

Hinzufügen von Visualforce-Seitenzugriff zu Konsolenbenutzern

In vor der Version Summer '17 erstellten Organisationen muss dem Berechtigungssatz der Benutzer, die Patientenlisten in der Health Cloud-Konsole erstellen, der "HcFilterLogicValidationPage"-Zugriff hinzugefügt werden.

Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte

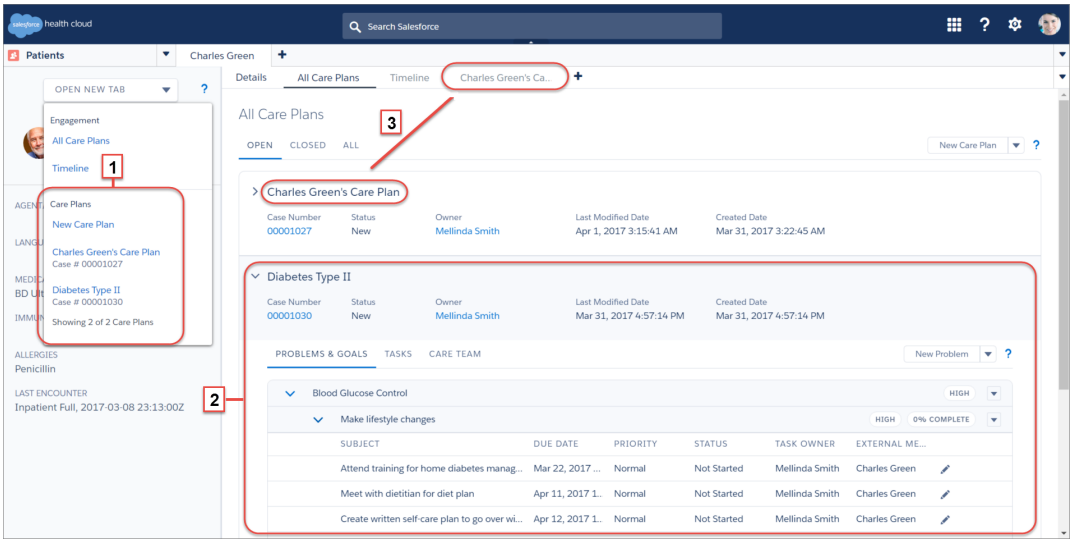
Die folgenden benutzerdefinierten Objekte sind neu.

Geändertes Health Cloud-Objekt

Mehr Möglichkeiten mit dem Objekt "FilterCriterion__c"

Erstellen von gleichzeitigen Versorgungsplänen

Die Verwaltung der Versorgung für Patienten mit mehreren Beschwerden ist nun wesentlich einfacher. Pflegekoordinatoren können gleichzeitige Versorgungspläne erstellen, um Patientenprobleme, Ziele und Aufgaben in einer komprimierten Ansicht in der Konsole anzuzeigen und zu verwalten.



Über das Patientenkartenmenü (1) können Sie schnell auf beliebige Versorgungspläne zugreifen. Über die Ansicht "Alle Versorgungspläne" können Pflegekoordinatoren Versorgungspläne verwalten, Plandetails anzeigen (2) und jeden Versorgungsplan auf einer eigenen Registerkarte bearbeiten (3).

Anfänglich wird nur der primäre Versorgungsplan eines Patienten in der Ansicht "Alle Versorgungspläne" angezeigt. Sie können den primären Versorgungsplan bestimmen, indem Sie den Wert im Feld "Versorgungsplan" im Account-Datensatz des Patienten anzeigen. Versorgungspläne werden in der Reihenfolge angezeigt, in der sie erstellt wurden. Mithilfe von benutzerdefinierten Versorgungsplan-Datensatztypen können Pflegekoordinatoren ihre Patienten flexibel verfolgen und verwalten.

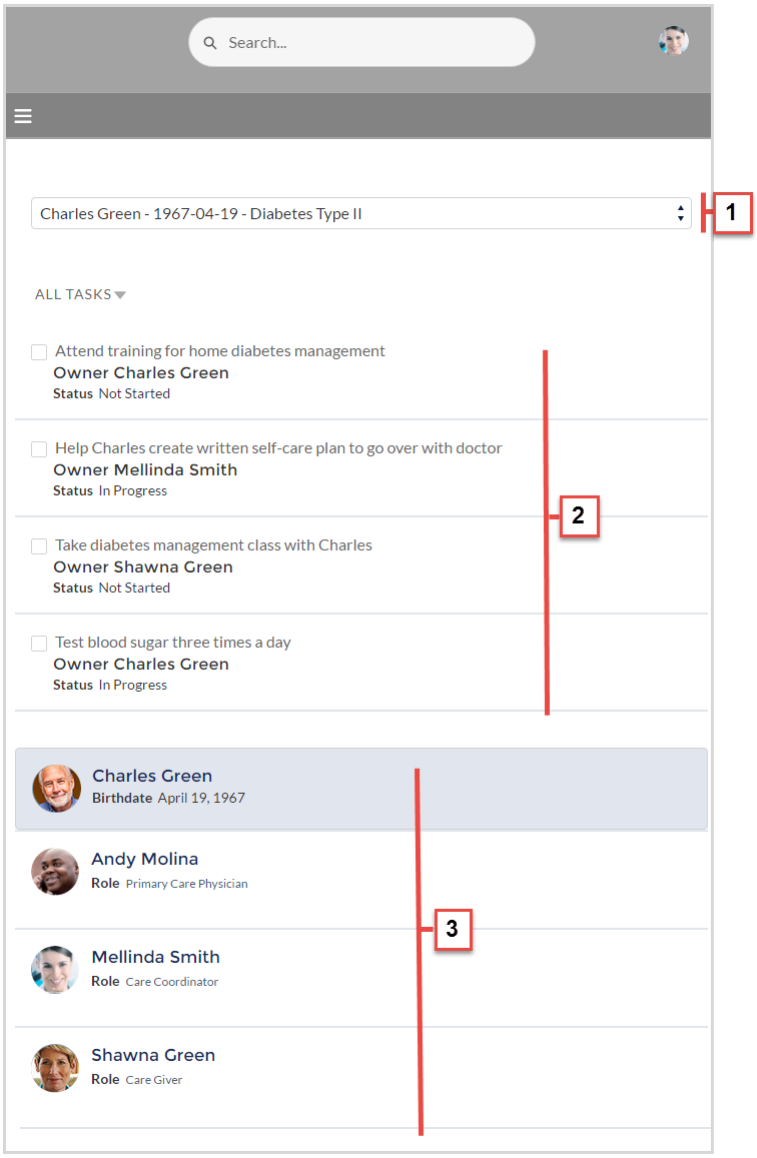
Während der Konvertierung wird für jeden Patienten ein primärer Versorgungsplan erstellt und zum Patientenaccount hinzugefügt. Das Feld "Versorgungsplan" für "Account" wird automatisch ausgefüllt. Sie können später jedoch auch andere Versorgungspläne hinzufügen. Schließlich können Sie Workflows erstellen, um Pflegekoordinatoren beim effektiveren Verwalten gleichzeitiger Versorgungspläne zu unterstützen.

Diese Option ist in neuen Organisationen standardmäßig aktiviert.Für vorhandene Organisationen können Sie die Funktion mithilfe der Einstellung "Funktionsumschalter" in den benutzerdefinierten Einstellungen in Health Cloud aktivieren. Sie können die Einstellung nach Bedarf deaktivieren, damit pro Patient nur ein einzelner Versorgungsplan zulässig ist.

Verwenden von Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten zum Erstellen einer Patienten-Community

Mit den Cloud Empower-Lightning-Komponenten können Sie im Handumdrehen eine Patienten-Community erstellen. Mithilfe der Health Cloud Empower-Komponenten und der Vorlage "Kundendienst (Napili)" lässt sich eine Patienten-Community schnell bereitstellen. Die Anpassung erfolgt ganz einfach über den Community-Generator.

Die Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten können auch im Lightning-Anwendungsgenerator verwendet werden.



Mithilfe der Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten können Sie eine Patienten-Community erstellen, die die folgenden Elemente aufweist:

- Mit der Komponente "Versorgungsplanauswahl für Health Cloud Empower" (1) können Health Cloud-Community-Benutzer den Versorgungsplan eines Patienten auswählen. Nur Benutzer, die Mitglieder des Pflegeteams sind und auf den Versorgungsplan zugreifen dürfen, können ihn in der Auswahlliste anzeigen.
- Mit der Komponente "Versorgungsplanaufgaben für Health Cloud Empower" (2) können Health Cloud-Community-Benutzer die einem Versorgungsplan zugeordneten Aufgaben anzeigen. Mitglieder können darin ihre eigenen Aufgaben sehen und – sofern sie Zugriff auf andere Mitglieder des Teams haben – auch die Aufgaben sehen, die diesen Mitgliedern zugeordnet sind.
- Mit der Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower" (3) können Felder aus den Objekten "Benutzer" und "Kontakt" für den Patienten und das Pflegeteam angezeigt werden. Die Reihenfolge, in der diese Felder angezeigt werden, lässt sich individuell anpassen. Der Zugriff auf die Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower" ist nur für Mitglieder des Pflegeteams dieses Patienten verfügbar.

Wenn Sie die Benutzererfahrung weiter anpassen möchten, können Sie benutzerdefinierte Seiten erstellen, Komponenten zu Seiten hinzufügen, benutzerdefinierte Lightning-Komponenten verwenden und weitere Salesforce-Objekte anzeigen. Weitere Informationen

zum schnellen und einfachen Einrichten der Community finden Sie in der Salesforce-Hilfe und im Leitfaden Erstellen von Communities mithilfe von Vorlagen.

Anmerkung: Die Health Cloud Empower-Lightning-Komponenten sind erst nach der Installation des verwalteten Health Cloud-Pakets verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gewähren des Zugriffs auf Versorgungspläne über die Community für Mitglieder des Pflegeteams
Bei der Komponente "Versorgungsplanauswahl für Health Cloud Empower" handelt es sich um eine Auswahlliste, aus der Community-Benutzer den Versorgungsplan eines Patienten auswählen können. Nur Benutzer, die Mitglieder des Pflegeteams sind und auf den Versorgungsplan zugreifen dürfen, können ihn in der Auswahlliste anzeigen.

Zugreifen auf das Pflegeteam in Communities
Ihre Benutzer können nun auf das Pflegeteam eines Patienten in einer Health Cloud-Community zugreifen. Sie können Felder aus den Objekten "Benutzer" und "Kontakt" hinzufügen, um grundlegende Informationen zum Patienten und zu den Mitgliedern des Pflegeteams anzuzeigen. Sie können auch die Reihenfolge ändern, in der Felder angezeigt werden. Der Zugriff auf die Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower" ist nur für Mitglieder des Pflegeteams dieses Patienten verfügbar.

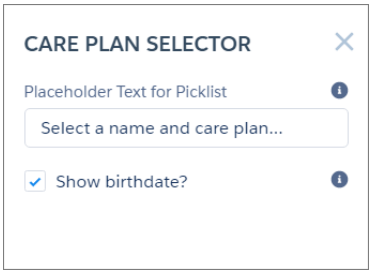
Gewähren des Zugriffs auf Aufgaben über die Community für Mitglieder des Pflegeteams
Mit der Komponente "Versorgungsplanaufgaben für Health Cloud Empower" können Community-Benutzer die einem Versorgungsplan zugeordneten Aufgaben anzeigen. Mitglieder können darin ihre eigenen Aufgaben sehen und – sofern sie Zugriff auf andere Mitglieder des Teams haben – auch die Aufgaben sehen, die diesen Mitgliedern zugeordnet sind.

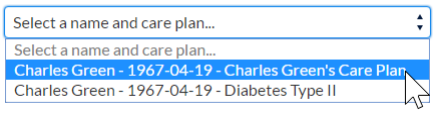
Gewähren des Zugriffs auf Versorgungspläne über die Community für Mitglieder des Pflegeteams

Bei der Komponente "Versorgungsplanauswahl für Health Cloud Empower" handelt es sich um eine Auswahlliste, aus der Community-Benutzer den Versorgungsplan eines Patienten auswählen können. Nur Benutzer, die Mitglieder des Pflegeteams sind und auf den Versorgungsplan zugreifen dürfen, können ihn in der Auswahlliste anzeigen.

Sie können die Komponente anpassen, indem Sie das Geburtsdatum des Patienten zu den in der Auswahlliste angezeigten Patienteninformationen hinzufügen oder aus diesen entfernen.

Beispiel: Versorgungsplanauswahl-Beispiel für Health Cloud Empower (Editor für Eigenschaften und Komponente)





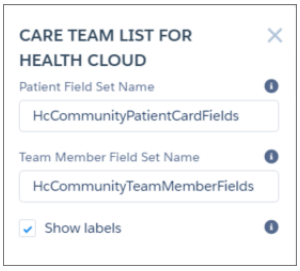
Zugreifen auf das Pflegeteam in Communities

Ihre Benutzer können nun auf das Pflegeteam eines Patienten in einer Health Cloud-Community zugreifen. Sie können Felder aus den Objekten "Benutzer" und "Kontakt" hinzufügen, um grundlegende Informationen zum Patienten und zu den Mitgliedern des Pflegeteams anzuzeigen. Sie können auch die Reihenfolge ändern, in der Felder angezeigt werden. Der Zugriff auf die Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower" ist nur für Mitglieder des Pflegeteams dieses Patienten verfügbar.

Wichtig: **Haftungsausschluss für die Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower"**

Administratoren können die Komponente "Pflegeteam für Health Cloud Empower" konfigurieren, um Benutzern von Health Cloud und Salesforce-Communities Patientenkontaktinformationen anzuzeigen. Stellen Sie sicher, dass nur autorisierte Benutzer über Zugriff auf diese Kontaktinformationen verfügen und dass alle Kommunikationen mit Patienten entsprechend den HIPAA-Bestimmungen durchgeführt werden.

Beispiel: Pflegeteam-Beispiel für Health Cloud Empower (Editor für Eigenschaften und Komponente)

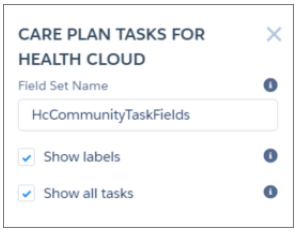


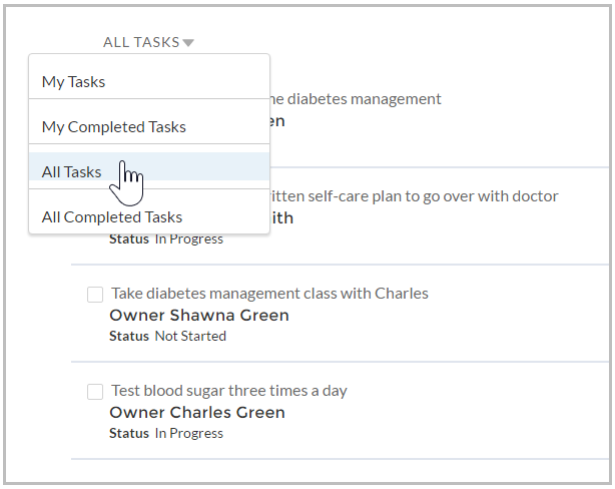
Gewähren des Zugriffs auf Aufgaben über die Community für Mitglieder des Pflegeteams

Mit der Komponente "Versorgungsplanaufgaben für Health Cloud Empower" können Community-Benutzer die einem Versorgungsplan zugeordneten Aufgaben anzeigen. Mitglieder können darin ihre eigenen Aufgaben sehen und – sofern sie Zugriff auf andere Mitglieder des Teams haben – auch die Aufgaben sehen, die diesen Mitgliedern zugeordnet sind.

Die Komponente führt alle Aufgaben auf, die der Benutzer über die Versorgungspläne der Patienten anzeigen kann, auf die der Benutzer Zugriff hat. Mitglieder können standardmäßig ihre eigenen Aufgaben sehen und sie danach filtern, ob eine Aufgabe offen oder geschlossen ist. Wenn Sie es Mitgliedern ermöglichen, die Aufgaben anderer Mitglieder anzuzeigen, können sie die Liste filtern, um "Meine Aufgaben", "Meine abgeschlossenen Aufgaben", "Alle Aufgaben" oder "Alle abgeschlossenen Aufgaben" anzuzeigen. Benutzer haben nur Zugriff auf die Aufgaben, die anderen Mitgliedern des Pflegeteams zugewiesen wurden, wenn ihnen über die Freigabeeinstellungen eine entsprechende Sichtbarkeit gewährt wurde.

Beispiel: Versorgungsplanaufgaben-Beispiel für Health Cloud Empower (Editor für Eigenschaften und Komponente)

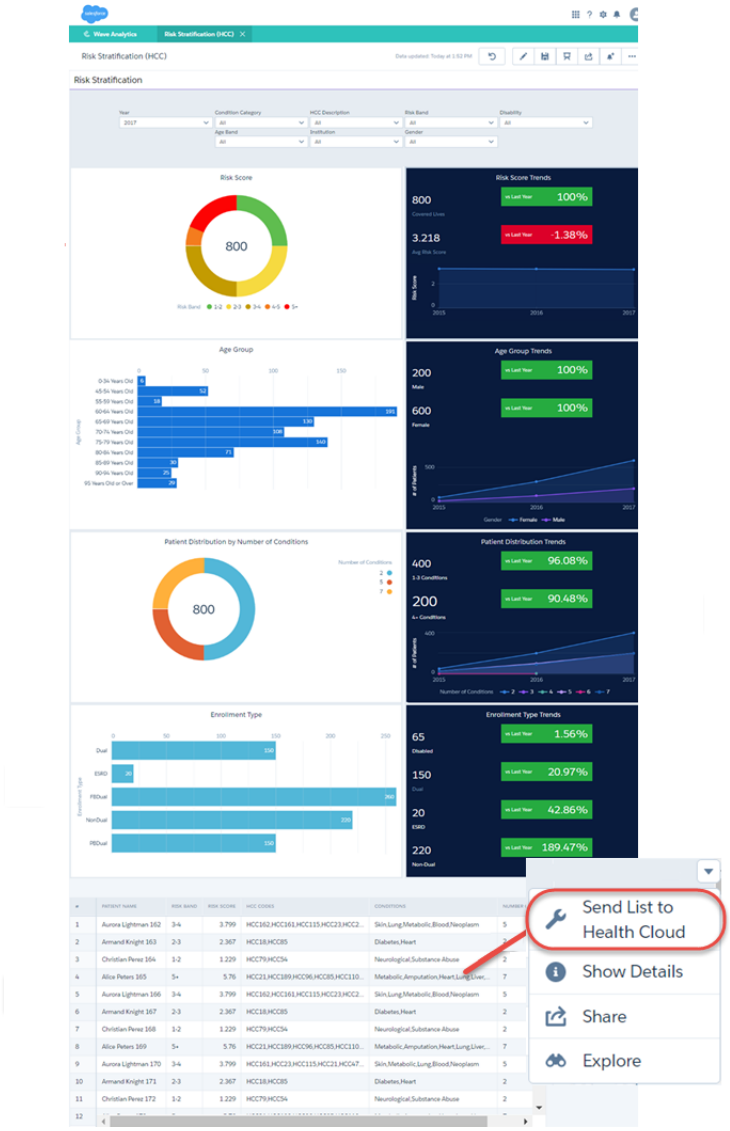




Senden einer Patientenliste über die Analytics-Anwendung an Health Cloud

In den integrierten Analytics-Listen können Sie die intuitive Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud verwenden, um eine Patientenliste zu erstellen und sie zur Health Cloud-Konsole zu exportieren. In der Konsole können Pflegekoordinatoren diese hochgradig segmentierten Listen verwenden, um Patienten effektiver zu verwalten.

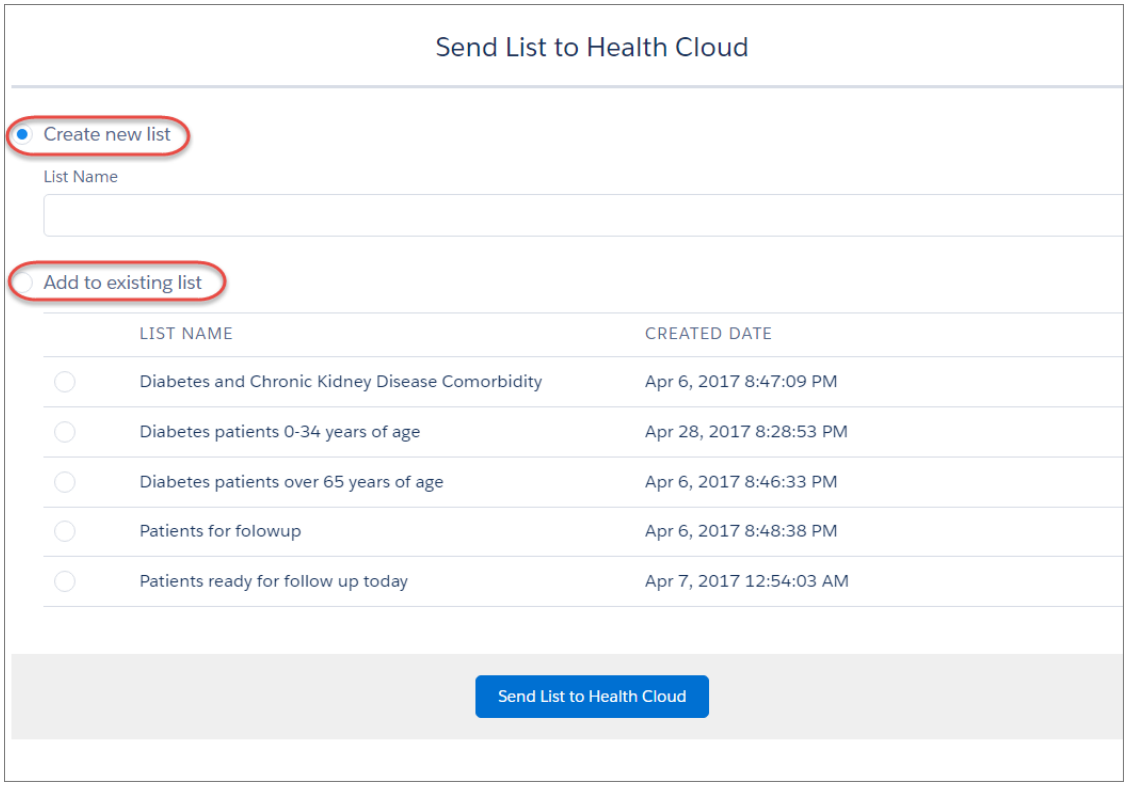
Verwenden Sie Einstein Analytics für Health Cloud: Anwendung für die Risikostratifizierung zum Eingrenzen und Auswählen einer Personengruppe unter Ihrer Obhut. Wählen Sie die Option anschließend aus, damit diese Liste neben den anderen Listen in der Health Cloud-Konsole angezeigt wird.



Sie können eine Liste erstellen oder zu einer vorhandenen hinzufügen.

Beim Senden einer Liste an die Konsole wird der Name der Liste für jede in der Liste enthaltene Person als ein Thema zum Account-Datensatz hinzugefügt. Bei Themen handelt es sich um Wörter oder Wortgruppen, die Sie verwenden können, um Salesforce-Datensätze nach einem allgemeinen Thema zu gruppieren. Sie können Themen zum Filtern von Listenansichten verwenden.

Ihnen gehören die Listen, die Sie erstellen. Sie können eine Liste zu jeder anderen Analytics-Liste hinzufügen, auf die Sie zugreifen können. Bei Listen, zu denen Sie Inhalte hinzufügen, ändert sich die Inhaberschaft nicht. Wenn Sie der Liste einer anderen Person Inhalte hinzufügen, gehört die Liste weiterhin ihr.



Nach dem Exportieren der Liste steht sie in der Health Cloud-Konsole über das Dropdown-Menü "Liste auswählen" zur Verfügung.

Steuern der Sortierreihenfolge von Elementen in Versorgungsplänen

Pflegekoordinatoren können nun die Reihenfolge angeben, in der Probleme, Ziele und Aufgaben in einem Versorgungsplan angezeigt werden, damit die wichtigsten Elemente zuerst aufgeführt werden.

Probleme, Ziele und Aufgaben werden anhand der Priorität sortiert. Wenn mehrere Elemente dieselbe Priorität aufweisen, werden diese Elemente entsprechend der zugewiesenen Sortierreihenfolge angezeigt. Wenn zwei Ziele eine hohe Priorität aufweisen, wird das Ziel mit der höchsten Sortierreihenfolge im Versorgungsplan demnach vor dem anderen angezeigt.

Für vorhandene Organisationen müssen Sie dem Seitenlayout "Aufgaben" das Feld **Sortierreihenfolge** hinzufügen, bevor das Feld für Pflegekoordinatoren oder andere Personen verfügbar ist, die Aufgaben erstellen. Das Feldset für Probleme und Ziele wird automatisch aktualisiert.

Erstellen von individuellen Versorgungsplänen für Patienten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Versorgungsplan-Datensatztypen, um Pflegekoordinatoren durch verschiedene Arten von Versorgungsplänen Flexibilität bei der Verfolgung und Verwaltung ihrer Patienten zu geben.

Health Cloud wird mit einem gebrauchsfertigen Standardversorgungsplan geliefert. Pflegekoordinatoren können jedoch Patienten mit sehr unterschiedlichen Bedürfnissen und Anliegen betreuen. Mithilfe von benutzerdefinierten Metadaten können Sie verschiedene Arten von Pflegeplänen erstellen, die Pflegekoordinatoren zur individuellen Versorgung ihrer Patienten verwenden können.

Um Leads in Patienten umzuwandeln, wählen Benutzer einen Versorgungsplan-Datensatztyp, der als primärer Versorgungsplan für den Patienten verwendet wird. Wenn Sie Benutzern erlauben, mehrere Versorgungspläne pro Patient zu erstellen, können Pflegekoordinatoren den Versorgungsplan-Datensatztyp auswählen, den sie verwenden möchten.

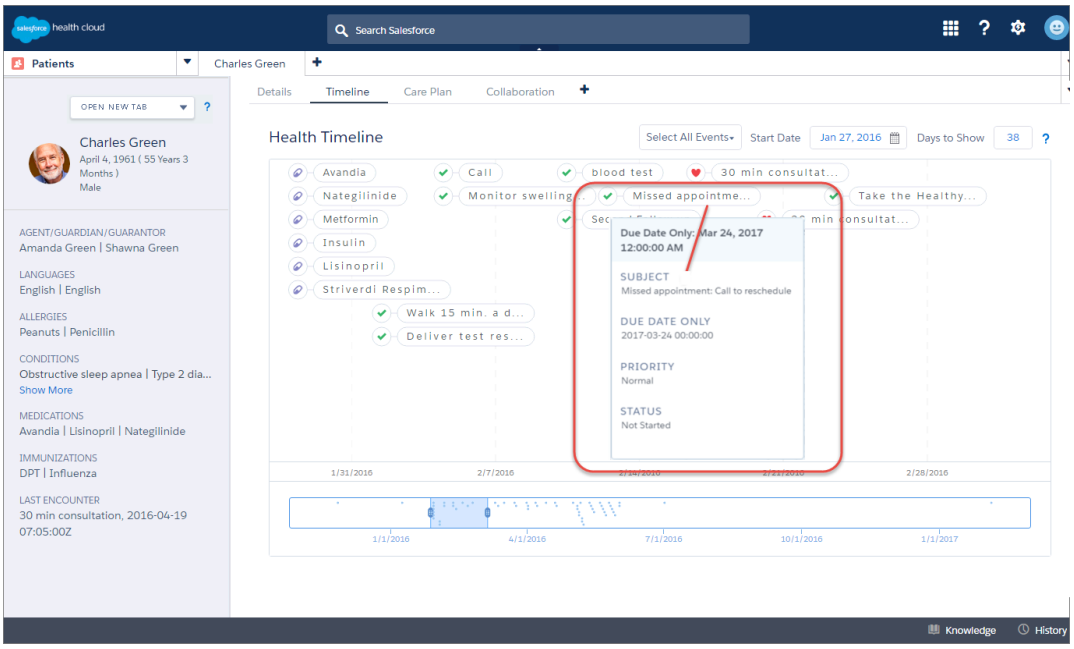
Anmerkung: Verwenden Sie Datensatztypen, die mit einem Versorgungsplan-Datensatz verknüpft sind, wenn Sie benutzerdefinierte Versorgungspläne erstellen. Datensatztypen, die auf standardmäßigen Kundenvorgangsdatensätzen basieren, werden in Versorgungsplänen nicht unterstützt.

Um mehrere Versorgungsplan-Datensatztypen zu verwenden, müssen in vorhandenen Organisationen mit duplizierten Berechtigungssätzen die Berechtigungen "Lesen" und "Bearbeiten" den Feldern `Care_Plan_Record_Type_Name` und `Care_Plan_Record_Type_Namespace` des Lead-Objekts hinzugefügt werden. Benutzer ohne Berechtigungen in diesen Feldern können nur auf den standardmäßigen Versorgungsplan-Datensatztyp zugreifen.

Sie können die Lead-zu-Patienten-API verwenden, um Leads in Patienten zu konvertieren. Geben Sie einen Versorgungsplan-Datensatztyp und einen Namespace in den benutzerdefinierten Lead-Feldern an, die einem aktiven Datensatztyp-Namen und Namespace entsprechen. Wenn die Felder nicht übereinstimmen oder der aktuelle Benutzer keinen Zugriff auf diesen Datensatztyp hat, wird der Standarddatensatztyp verwendet. Wenn kein Standarddatensatztyp angegeben wurde oder der Benutzer keinen Zugriff auf den Datensatztyp hat, wird der Lead mithilfe des bei der Lieferung bereitgestellten Standarddatensatztyps konvertiert.

Zeitachsendetails blitzschnell abrufbar

Geben Sie Ihren Benutzern mehr Informationen über die Patientenzeitachsenereignisse, indem Sie dem Hover-Text zusätzliche Informationen hinzufügen. Konsolenbenutzer können zudem nun auf ein Ereignis klicken, um den verwandten Datensatz auf einer anderen Registerkarte zu öffnen, sodass alle Details des Ereignisses verfügbar sind.



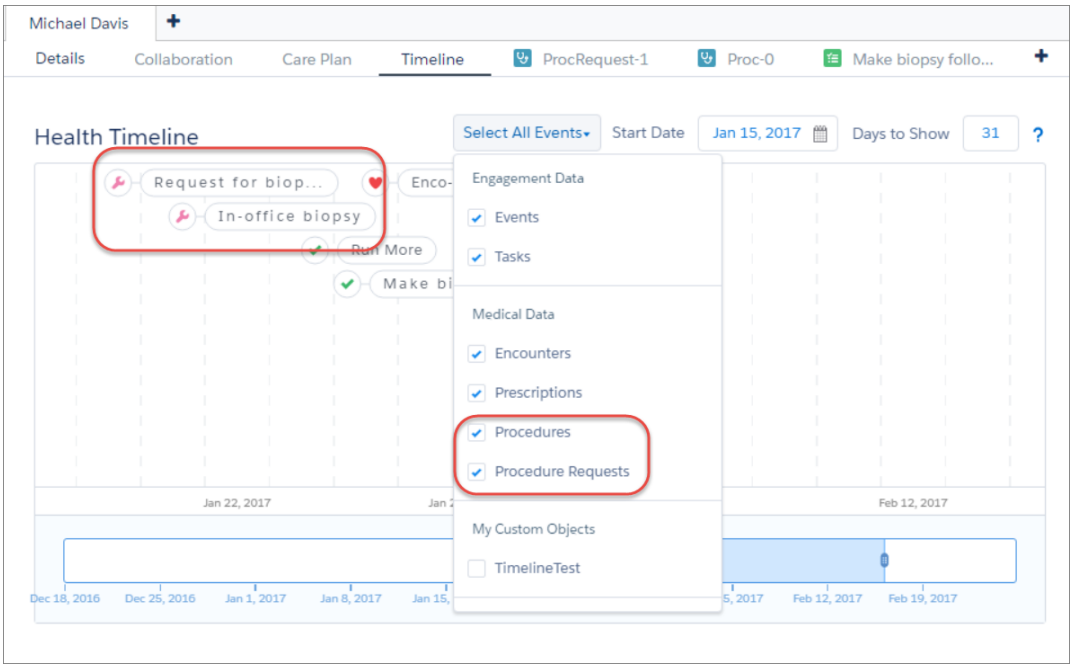
Mit zwei neuen Feldern auf der Registerkarte "Zeitachsen-Ansichtskonfigurationen" können Sie mehr Informationen zu den Elementen und Ereignissen hinzufügen, die auf der Zeitachse angezeigt werden.

- Die Inhalte des Detailfelds werden auf der Zeitachse zum Ermitteln des Ereignisses angezeigt. Verwenden Sie beispielsweise, um den Namen einer Aufgabe anzuzeigen, das Feld "Thema" für das Objekt "Aufgabe". Der Text aus dem Feld "Thema" wird auf der Zeitachse zusammen mit dem Symbol angezeigt, das Sie für diesen Zeitachsenereignistyp ausgewählt haben.
- Geben Sie im Hover-Feld "Name" bis zu sieben kommagetrennte Feldnamen aus dem Objekt ein, das Sie anzeigen möchten. Die Werte aus diesem Feld werden als Hover-Text für ein Ereignis auf der Zeitachse angezeigt. Verwenden Sie den API-Feldnamen und nicht die Feldbezeichnung. Sie können Felder aus dem zugrunde liegenden Objekt anzeigen, sofern es sich dabei um gültige Datums-, Zahlen-, Text-, Auswahllisten- oder Kombinationsfelder handelt.

Behandlungen und Behandlungsanforderungen wurden der Zeitachse hinzugefügt

Jetzt können Pflegekoordinatoren die medizinischen Behandlungen eines Patienten und angeforderte medizinische Behandlungen in der Zeitachse anzeigen.

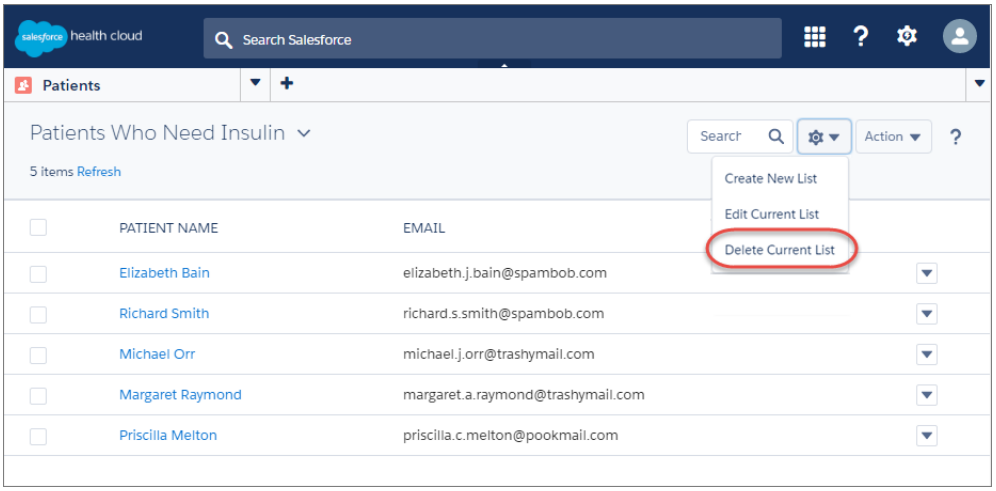
Über erfolgte und angeforderte Behandlungen in der elektronischen Gesundheitsakte können Sie Informationen darüber bereitstellen, was ein Arzt angeordnet hat und welche Behandlungen bei einem Patienten durchgeführt wurden.



Löschen von Patientenlisten

Pflegekoordinatoren können ihre Patientenlisten durch das Löschen veralteter und unerwünschter Listen nun ordentlich und verwaltbar halten. Pflegekoordinatoren können die von ihnen erstellten benutzerdefinierten Patientenlisten löschen. Bei entsprechenden Berechtigungen können sie zudem auch von anderen Personen erstellte Patientenlisten löschen.

In der über das Zahnradsymbol erreichbaren Dropdown-Liste steht nun die neue Option "Aktuelle Liste löschen" zur Verfügung.



Verfügbarkeit archivierter Aufgaben in der Health Cloud-Konsole

Die Verfolgung der Versorgung eines Patienten kann ein fortlaufender Prozess sein, der sich über mehrere Jahre zieht. Zur Unterstützung von Pflegekoordinatoren bei der langfristigen Planung und Verwaltung wurde ihnen vollständiger Zugriff für die Anzeige und Bearbeitung archivierter Versorgungsplanaufgaben gewährt. Sie können archivierte Aufgaben auf der Zeitachse des Patienten sowie auf der Seite "Heute" anzeigen und verwalten.

Salesforce archiviert Aufgaben regelmäßig, die die folgenden Alters- und Statuskriterien erfüllen.

- Ereignisse, die vor mehr als 365 Tagen endeten
- Geschlossene Aufgaben, die vor mehr als 365 Tagen fällig waren
- Geschlossene Aufgaben, die vor mehr als 365 Tagen erstellt wurden, sofern sie kein Fälligkeitsdatum aufweisen

Anmerkung: Obwohl Sie archivierte Aufgaben anzeigen und bearbeiten können, werden archivierte Aufgaben nicht in Berichten angezeigt.

Zuweisen einer Berechtigungssatz-Lizenz

Steuern Sie den Zugriff auf Health Cloud, indem Sie jedem Benutzer der Health Cloud-Konsole die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Ab der Version Summer '17 müssen Sie jedem Benutzer die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz zuweisen. Wenn Sie das verwaltete Health Cloud-Paket vor der Version Summer '17 installiert haben, ist dieser Schritt bis auf Weiteres optional.

Anmerkung: Nur Benutzer der Health Cloud-Konsole und interne Salesforce-Benutzer müssen über eine Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen.

SIEHE AUCH:

Health Cloud-Implementierungshandbuch: Verwenden der Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz

Hinzufügen von Visualforce-Seitenzugriff zu Konsolenbenutzern

In vor der Version Summer '17 erstellten Organisationen muss dem Berechtigungssatz der Benutzer, die Patientenlisten in der Health Cloud-Konsole erstellen, der "HcFilterLogicValidationPage"-Zugriff hinzugefügt werden.

Die Anforderung, den "HcFilterLogicValidationPage"-Zugriff zu aktivieren, ergibt sich im Zuge der Implementierung von LockerService in Health Cloud. LockerService ist eine leistungsstarke neue Sicherheitsarchitektur für Lightning-Komponenten. LockerService optimiert die Sicherheit durch Isolieren einzelner Lightning-Komponenten in eigenen Containern.

Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte

AUSGABEN

Health Cloud ist in Salesforce Classic verfügbar.

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

Die folgenden benutzerdefinierten Objekte sind neu.

Procedure__c
Eine medizinische Maßnahme, die bei einem Patienten durchgeführt wird oder wurde. Dabei kann es sich um einen Eingriff wie beispielsweise eine Operation oder um eine weniger invasive Maßnahme wie Beratung oder Hypnose handeln.

ProcedurePerformer__c
Ein Verknüpfungsobjekt, mit dem eine Beziehung zwischen Procedure__c und Practitioner__c hergestellt wird.

ProcedureRequest__c
Stellt eine Anforderung bezüglich der Durchführung einer Behandlung dar. Dies kann für die Darstellung einer geplanten, empfohlenen oder angeordneten Behandlung verwendet werden.

Geändertes Health Cloud-Objekt

AUSGABEN

Health Cloud ist in Salesforce Classic verfügbar.

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

Mehr Möglichkeiten mit dem Objekt "FilterCriterion__c"

FilterCriterion__c
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`IsWaveList__c`
Gibt an, ob eine Patientenliste aus der Anwendung Einstein Analytics für Health Cloud stammt.

Anpassung: Intelligentere Lightning-Seiten, eine effizientere Setup-Navigation, mehr Optionen für Flows in Lightning Experience

Optimieren Sie Ihre Lightning-Seiten, indem Sie die neue Komponente "Empfehlungen von Einstein" hinzufügen. Profitieren Sie von einer noch einfacheren Navigation im Objekt-Manager und anderen Bereichen von "Setup" in Lightning Experience. Außerdem stehen Ihnen in Lightning Experience mit erweiterten Genehmigungen und der Lightning-Flow-Laufzeitumgebung mehr Möglichkeiten zur Verfügung. Wenn Ihnen das noch nicht reichen sollte, lernen Sie die Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit unserer Datenimporttools und globalen Auswahllisten kennen.

Mithilfe von Anpassungsfunktionen können Sie Ihre Organisation erweitern, indem Sie Ihre Objekte, Daten und Felder verbessern, das Erscheinungsbild Ihrer Organisation aktualisieren, Ihre Geschäftsprozesse erweitern, Websites und Anwendungen erstellen – und das alles mithilfe von Zeigen-und-Klicken-Tools und eventuell mit etwas Code. Anpassungsfunktionen umfassen auch Tools zur Verwaltung und Sicherung Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Anwendungsgenerator: Neue Komponenten der Lightning-Seite

Verwenden Sie Einstein für Ihre Benutzer, betten Sie aktive Flows auf einer Lightning-Seite ein und fügen Sie den Startseiten Ihrer Anwendungen App Launcher mit drei neuen Komponenten der Lightning-Seite hinzu. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

Setup: Rechtsklicken zum Navigieren, kürzere Ladezeiten im Objekt-Manager

Sind Sie bereit für ein schnelleres Lightning Experience-Setup? Ab sofort wird das Öffnen neuer Registerkarten durch Klicken mit der rechten Maustaste unterstützt. Außerdem haben wir Verbesserungen am Objekt-Manager vorgenommen, sodass Sie von kürzeren Ladezeiten profitieren. Zusätzlich haben wir den Rich-Text-Editoren in Ihren benutzerdefinierten Feldern eine neue Optik verliehen und neue plattformbezogene Sprachen eingeführt.

Genehmigungen: Mehr Funktionalität für Lightning Experience- und Salesforce1-Benutzer

Ihre Genehmiger sollen über dieselbe Erfahrung verfügen, und zwar unabhängig davon, ob sie Lightning Experience, Salesforce Classic oder Salesforce1 verwenden. Diese Verbesserungen waren in Salesforce Classic vor dieser Version verfügbar. Einige Verbesserungen sind neu in Salesforce1, einige sind neu in Lightning Experience und einige sind neu in beiden Lösungen.

Visual Workflow: Verbesserte Lightning-Komponente und Lightning-Laufzeit

Ab sofort erfolgt die Weiterleitung Ihrer Flows in Lightning Experience noch einfacher. Die Flow-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator ist allgemein verfügbar und es gibt keine Beschränkungen bei der Bereitstellung. In der Laufzeit in Lightning werden nun Weiterleitungen unterstützt. Sie kann über benutzerdefinierte Schaltflächen, benutzerdefinierte Links und Webregisterkarten gestartet werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Datenimport-Assistent: Externe IDs, Suche und weitere Verbesserungen

Sie können beim Importieren von Daten mit dem Datenimport-Assistenten nun spezifische externe IDs auswählen, eine Auswahl aus mehreren Feldtrennzeichen treffen und suchen, welche Felder Sie zuordnen möchten. Außerdem wurde der Umgang mit ungültigen Feldwerten im Datenimport-Assistenten geändert.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwaltung benutzerdefinierter Felder und Auswahllisten: Neuer Feldtyp, Standardwerte für Felder, höhere Grenzwerte und Höherstufung auf globale Auswahllisten

Benutzerdefinierte Felder und Auswahllisten sind einfacher zu verwenden. Legen Sie auf Feldebene einen Standardwert fest, der einen Standardwert auf Wertebene unterstützt, und stufen Sie eingeschränkte Auswahllisten hoch auf globale Auswahllisten, damit sie wiederverwendet werden können. Die Anzahl der in einem Globalwertesatz zulässigen Werte wurde ebenfalls erhöht.

Berechtigungssätze: Sitzungsbasierte Berechtigungssätze sind allgemein verfügbar, Verhalten von Berechtigungssatz-Metadaten wurde geändert

Sitzungsbasierte Berechtigungssätze sind nun allgemein verfügbar. Sie können sogar deklarative Tools mit ihnen verwenden. Beachten Sie darüber hinaus die Verhaltensänderung, wenn Sie Metadaten für Berechtigungssätze verwenden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce Connect: Ereignisüberwachung (Pilotprogramm), organisationsübergreifende Auswahllisten, Ratenbegrenzung bei Suchergebnissen für externe Objekte und temporäre Salesforce-IDs

Verfolgen Sie Callouts, die auf externe Objektdaten zugreifen. Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte verhalten sich nun eher entsprechend Ihren Erwartungen. Außerdem werden Sie beim Zugreifen auf externe Objekte wahrscheinlich seltener die Ratenbegrenzungen überschreiten. Achten Sie außerdem darauf, dass es für Ihren Code bzw. Ihre Integrationen nicht erforderlich ist, dass die bei einer Suche abgerufenen externen Objektdatensätze dauerhafte Salesforce-Datensatz-IDs aufweisen.

Prozessgenerator: Zugreifen auf verschlüsselte Daten, Anhalten der Unterdrückung von E-Mail-Benachrichtigungen

Beim Erstellen von Prozessen haben Sie nun Zugriff auf Felder, die Sie mit Shield-Plattformverschlüsselung geschützt haben. Verschlüsselte Daten weisen nur in Filtern in einem Element vom Typ "Datensätze aktualisieren" keine Einschränkungen auf. Ferner wurde eine wichtige Aktualisierung veröffentlicht, um zu verhindern, dass Prozesse E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.

Lightning-Anwendungsgenerator: Neue Komponenten der Lightning-Seite

Verwenden Sie Einstein für Ihre Benutzer, betten Sie aktive Flows auf einer Lightning-Seite ein und fügen Sie den Startseiten Ihrer Anwendungen App Launcher mit drei neuen Komponenten der Lightning-Seite hinzu. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (allgemein verfügbar)

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

Personalisieren von Startseiten und Datensatzseiten mit Einstein-Empfehlungen

Fügen Sie die neue Komponente "Empfehlungen" hinzu, damit Ihren Benutzern relevante Personen zum Folgen und Gruppen für den Beitritt angezeigt werden.

Hinzufügen eines Launch Pad für alle Drittanbieteranwendungen auf Ihren Startseiten

Dem Lightning-Anwendungsgenerator wurde eine App Launcher-Komponente hinzugefügt. Nun können Sie alle Ihre Drittanbieteranwendungen auf der Seite zur Verfügung stellen, die Ihren Benutzern als Erstes angezeigt wird. Mit einer Startseite können Sie verschiedene Komponenten auf einer einzelnen Seite kombinieren, um Benutzern wichtige Informationen an einem Ort zu präsentieren. Bis jetzt war es nicht möglich, Startseiten Drittanbieteranwendungen hinzuzufügen. Durch Hinzufügen einer App Launcher-Komponente zur Startseite können Benutzer mit nur einem Klick auf all ihre Drittanbieteranwendungen und -Elemente zugreifen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (allgemein verfügbar)

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

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

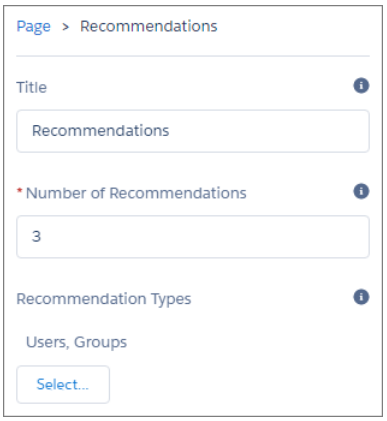
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)

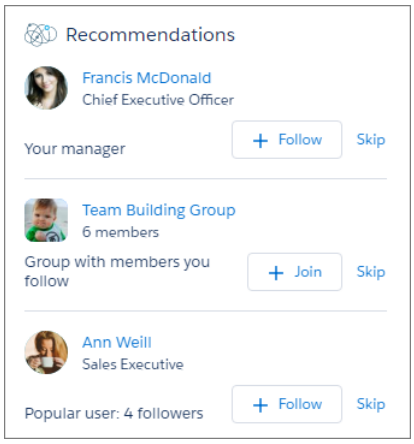
Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Personalisieren von Startseiten und Datensatzseiten mit Einstein-Empfehlungen

Fügen Sie die neue Komponente "Empfehlungen" hinzu, damit Ihren Benutzern relevante Personen zum Folgen und Gruppen für den Beitritt angezeigt werden.

Beispiel: Eigenschaftsbereich der Komponente "Empfehlungen" und Empfehlungen auf einer benutzerdefinierten Startseite oder Datensatzseite





SIEHE AUCH:

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Hinzufügen eines Launch Pad für alle Drittanbieteranwendungen auf Ihren Startseiten

Dem Lightning-Anwendungsgenerator wurde eine App Launcher-Komponente hinzugefügt. Nun können Sie alle Ihre Drittanbieteranwendungen auf der Seite zur Verfügung stellen, die Ihren Benutzern als Erstes angezeigt wird. Mit einer Startseite können Sie verschiedene Komponenten auf einer einzelnen Seite kombinieren, um Benutzern wichtige Informationen an einem Ort zu präsentieren. Bis jetzt war es nicht möglich, Startseiten Drittanbieteranwendungen hinzuzufügen. Durch Hinzufügen einer App Launcher-Komponente zur Startseite können Benutzer mit nur einem Klick auf all ihre Drittanbieteranwendungen und -Elemente zugreifen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

App Launcher ist nun auch für die Community-Vorlage "Kundendienst (Napili)" verfügbar. Vor dieser Version war App Launcher nur für die Aloha-Vorlage "Salesforce Identity" verfügbar.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Setup: Rechtsklicken zum Navigieren, kürzere Ladezeiten im Objekt-Manager

Sind Sie bereit für ein schnelleres Lightning Experience-Setup? Ab sofort wird das Öffnen neuer Registerkarten durch Klicken mit der rechten Maustaste unterstützt. Außerdem haben wir Verbesserungen am Objekt-Manager vorgenommen, sodass Sie von kürzeren Ladezeiten profitieren. Zusätzlich haben wir den Rich-Text-Editoren in Ihren benutzerdefinierten Feldern eine neue Optik verliehen und neue plattformbezogene Sprachen eingeführt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Alle Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Öffnen mehrerer Registerkarten in "Setup" über Kontextmenü

Was ist besser als 10 Webbrowser-Registerkarten, auf denen Katzenvideos zu sehen sind? Antwort: Im Workflow nicht den Überblick zu verlieren. Sie können nun in "Setup" in der Listen- oder Detailansicht neue Registerkarten über die rechte Maustaste öffnen. Behalten Sie den Überblick über aus mehreren Schritten bestehende Vorgänge, wie das Einrichten neuer Benutzer, oder halten Sie eine Seite geöffnet, während mehrere Aktionen über diese Seite erfolgen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schnellere Navigation zum Objekt-Manager

Der Objekt-Manager in Lightning Experience weist ein neues Erscheinungsbild und kürzere Ladezeiten auf. Über eine oben im Fenster "Setup" befindliche dedizierte Registerkarte können Sie auf Schnellaktionen, aktuelle Listenansichten und aktuelle Elemente zugreifen. Zudem lassen sich Details zu Ihren Objekten einfacher auf dem Bildschirm anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Funktionen zur Effizienzsteigerung in "Setup" verfügbar

Legen Sie los, navigieren Sie zu "Setup" und probieren Sie die dort verfügbaren Funktionen zur Effizienzsteigerung aus. Die Einstein-Bereitschaftsprüfung, die Salesforce-Optimierungsoption und der Migrationsassistent für Lightning Experience lassen sich in "Setup" einfacher finden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Neues Erscheinungsbild für Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder

Rich-Text-Editoren in benutzerdefinierten Feldern wurden neu belebt, sodass Sie weiterhin mit formatierten Inhalten in Datensätzen arbeiten können. Rich-Text-Editoren waren deaktiviert, als die kritische LockerService-Aktualisierung aktiv war. Die neue Version weist einige visuelle und Formatierungsunterschiede im Vergleich zum Ihnen vertrauten Rich-Text-Editor auf. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anzeigen von benutzerdefinierten Anwendungen in Lightning Experience

Jetzt ist der ideale Zeitpunkt für einen Wechsel zu Lightning Experience. Wenn in Ihrer Organisation immer noch Salesforce Classic verwendet wird, ändern wir Ihre benutzerdefinierten Anwendungseinstellungen, sodass Benutzer Classic-Anwendungen in Lightning Experience verwenden können, sobald Sie sich für den Wechsel entscheiden. Diese Änderung betrifft nur Organisationen, für die Lightning Experience nicht aktiviert ist. Wenn Sie Lightning Experience bereits aktiviert haben, werden Ihre derzeitigen benutzerdefinierten Anwendungseinstellungen beibehalten.

Deaktivieren der Nachschlagedatensatzvorschau in Lightning Experience für den barrierefreien Zugriff

Wenn Sie einen Datensatz in Lightning Experience anzeigen, können Sie den Mauszeiger über die Links zu verbundenen Datensätzen bewegen, um eine Vorschau für die Details zu Nachschlagedatensätzen anzuzeigen. Beim Anzeigen einer Opportunity können Sie beispielsweise die Kundenvorgänge und anderen mit dem Account verbundenen Opportunities anzeigen, indem Sie den Mauszeiger über den Account-Namen bewegen. Sie können diese Funktion deaktivieren, um sicherzustellen, dass Lightning Experience für sehbehinderte Benutzer zugänglich ist, die Bildschirmleseprogramme verwenden. Um die Nachschlagedatensatzvorschau zu deaktivieren, wenden Sie sich an den Salesforce-Support.

Unterstützte Sprachen geändert und hinzugefügt

Die Sprachen "Niederländisch (Belgien)" und "Deutsch (Belgien)" sind nun plattformbezogene Sprachen. Sie und Ihre Kunden können in weiteren Sprachen auf Salesforce und Ihre benutzerdefinierten Anwendungen zugreifen.

Delegierte Administratoren: Intuitiveres Anzeigen und Zuweisen öffentlicher Gruppen

Auf der Seite "Zuweisbare öffentliche Gruppen" können Sie jeweils bis zu 1.000 Gruppen auf einmal anzeigen und die Liste durchblättern. Beim Zuweisen vieler öffentlicher Gruppen stellt dies eine Vereinfachung dar. Darüber hinaus wurde die Bezeichnung einer Schaltfläche aktualisiert. Statt **Abbrechen** lautet die Schaltfläche jetzt **Schließen**.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion (wichtige Aktualisierung)

Bisher konnte JavaScript zum Vorbereiten des URL-Arguments in der HYPERLINK-Funktion verwendet werden. Bei dieser Vorgehensweise entsteht jedoch eine Sicherheitsschwachstelle, denn JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird. Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird die Ausführung von JavaScript zum Angeben eines URL in der HYPERLINK-Funktion blockiert.

SIEHE AUCH:

Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience

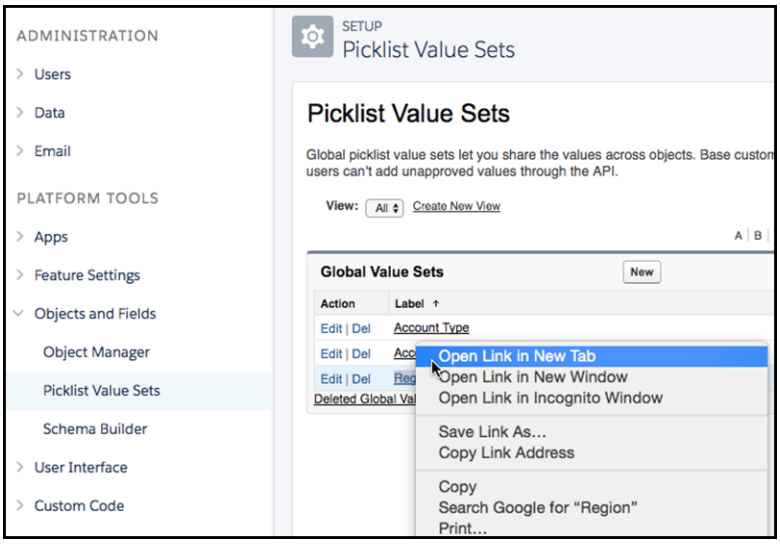
Umstellen weiterer Benutzer auf Lightning Experience

Festlegen von Lightning Experience als einzige Oberfläche

Öffnen mehrerer Registerkarten in "Setup" über Kontextmenü

Was ist besser als 10 Webbrowser-Registerkarten, auf denen Katzenvideos zu sehen sind? Antwort: Im Workflow nicht den Überblick zu verlieren. Sie können nun in "Setup" in der Listen- oder Detailansicht neue Registerkarten über die rechte Maustaste öffnen. Behalten Sie den Überblick über aus mehreren Schritten bestehende Vorgänge, wie das Einrichten neuer Benutzer, oder halten Sie eine Seite geöffnet, während mehrere Aktionen über diese Seite erfolgen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie beispielsweise verschiedene Auswahllistenwerte aktualisieren möchten, können Sie jeden Wert einzeln in einer eigenen Registerkarte öffnen und die Seite mit dem Globalwertesatz im Browser geöffnet halten. Sie können Änderungen vornehmen und Ihre Arbeit prüfen, bevor Sie zur nächsten Aufgabe wechseln.

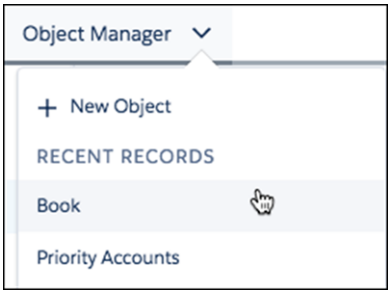


Sie können in Lightning Experience und eingebetteten Aloha-Seiten auf diese neuen Registerkarten zugreifen.

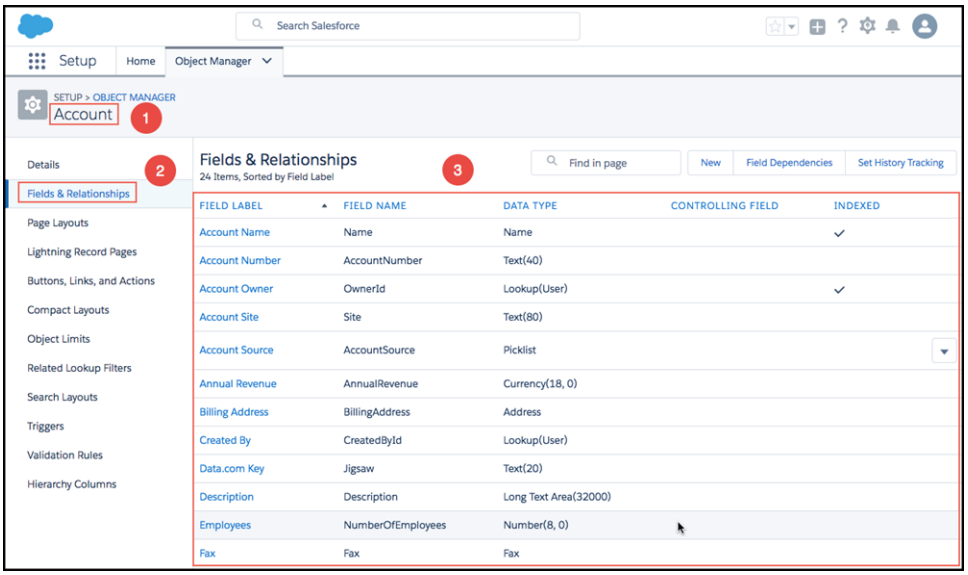
Schnellere Navigation zum Objekt-Manager

Der Objekt-Manager in Lightning Experience weist ein neues Erscheinungsbild und kürzere Ladezeiten auf. Über eine oben im Fenster "Setup" befindliche dedizierte Registerkarte können Sie auf Schnellaktionen, aktuelle Listenansichten und aktuelle Elemente zugreifen. Zudem lassen sich Details zu Ihren Objekten einfacher auf dem Bildschirm anzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit der Registerkarte "Objekt-Manager" können Sie auf Schnellaktionen, aktuelle Listenansichten und aktuelle Elemente zugreifen. Sie enthält zudem eine Verknüpfung zum Erstellen eines neuen Objekts.



Beim Auswählen eines Objekts über die Liste "Objekt-Manager" (1) werden alle Themenlisten für dieses Objekt auf der linken Seite (2) angezeigt. Dieser Bereich bleibt sichtbar, während Sie Ihre Themenlisten untersuchen (3). Informationen aus der Themenliste werden in einem horizontalen Format angezeigt, das einfach zu überprüfen ist. Sie müssen nicht mehr die Seite nach oben und unten durchblättern, um nach Informationen zu suchen. Den Themenlisten Ihrer Objekte wurde ein unbegrenzter Bildlauf hinzugefügt, um Ladezeiten zu verkürzen.



Funktionen zur Effizienzsteigerung in "Setup" verfügbar

Legen Sie los, navigieren Sie zu "Setup" und probieren Sie die dort verfügbaren Funktionen zur Effizienzsteigerung aus. Die Einstein-Bereitschaftsprüfung, die Salesforce-Optimierungsoption und der Migrationsassistent für Lightning Experience lassen sich in "Setup" einfacher finden.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

- Mithilfe der Einstein-Bereitschaftsprüfung können Sie herausfinden, welche Einstein-Funktionen Sie bereits jetzt nutzen können und für welche Funktionen ein zusätzliches Setup notwendig ist. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sales Cloud Einstein` ein und wählen Sie dann unter "Sales Cloud Einstein" die Option **Bereitschaft prüfen** aus.
- Mit der Salesforce-Optimierungsoption wird Ihre Implementierung bewertet und ermittelt, wie Ihr Unternehmen bestimmte Salesforce-Funktionen nutzt. Dabei werden Möglichkeiten zur Optimierung der Implementierung für Ihr Unternehmen aufgezeigt. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Optimizer` ein und wählen Sie dann **Optimierungsoption** aus.

- Der Migrationsassistent für Lightning Experience ist nun noch übersichtlicher und erlaubt eine einfachere Navigation. Über eine neue und intuitiv bedienbare Oberfläche im Assistentenstil können Sie die Bereitschaft prüfen, Funktionen und Benutzer einrichten und die Umstellung vornehmen. Sie können außerdem ganz einfach auf die Bereitschaftsprüfung zugreifen.

SIEHE AUCH:

Sind Sie für Sales Cloud Einstein bereit?

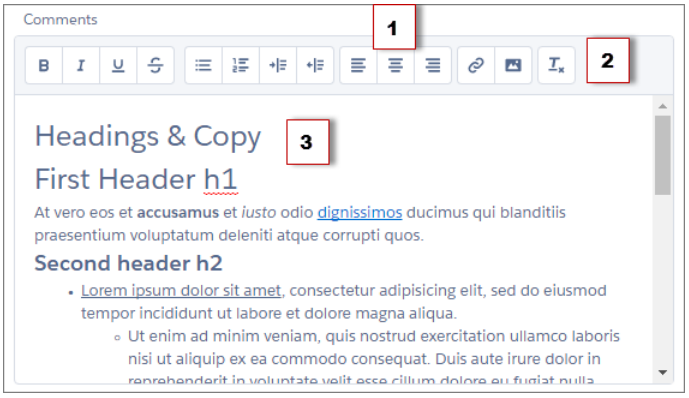
Bessere Unterstützung mit dem neu gestalteten Migrationsassistenten für Lightning Experience

Neues Erscheinungsbild für Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder

Rich-Text-Editoren in benutzerdefinierten Feldern wurden neu belebt, sodass Sie weiterhin mit formatierten Inhalten in Datensätzen arbeiten können. Rich-Text-Editoren waren deaktiviert, als die kritische LockerService-Aktualisierung aktiv war. Die neue Version weist einige visuelle und Formatierungsunterschiede im Vergleich zum Ihnen vertrauten Rich-Text-Editor auf. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Es wurden keine Änderungen an den Rich-Text-Editoren in Salesforce Classic vorgenommen. Die folgenden Funktionen sind in Lightning Experience und Salesforce1 vorhanden.

- Text als fett, kursiv, unterstrichen oder durchgestrichen formatieren
- Listen mit Gliederungspunkten und Listen mit Zahlen erstellen
- Absatzeinzug ändern
- Hyperlink einfügen
- Bild einfügen
- Formatierung entfernen



Die neuen Rich-Text-Editoren für benutzerdefinierte Felder in Lightning Experience und Salesforce1 weisen im Vergleich zu den in Salesforce Classic enthaltenen Rich-Text-Editoren die folgenden Unterschiede auf.

- Die Schaltflächen für die Textausrichtung (1) werden hinter der Liste und den Schaltflächen für den Einzug angezeigt.
- Die Schaltfläche "Formatierung entfernen" (2) löscht die Textformatierung.
- Die Standardschriftartenfamilie (3) ist Salesforce Sans, Arial, Sans-serif anstelle von Arial, Verdana, Trebuchet MS, Sans-serif.
- Die Schaltflächen "Rückgängig machen" und "Wiederholen" sind nicht mehr verfügbar. Sie können Tastenkombinationen verwenden, um Inhaltsformatierungen rückgängig zu machen und zu wiederholen. In Windows können Sie Ihre letzte Aktion rückgängig machen, indem Sie Strg+Z drücken, und Ihren rückgängig gemachten Vorgang umkehren, indem Sie Strg+Y drücken. Verwenden Sie auf Mac OS Cmd+Z und Cmd+Y. Verwenden Sie alternativ das Menü "Bearbeiten" im Browser, um Ihre Änderungen rückgängig zu machen oder zu wiederholen.

Anmerkung: Zum Formatieren Ihrer Inhalte sollten Sie die Symbolleiste verwenden. Der Rich-Text-Editor bietet nur eine WYSIWYG-Oberfläche. HTML-Tags können nicht bearbeitet werden. Wenn Sie Inhalt von einer Webseite oder einer anderen Quelle kopieren und ihn im Editor einfügen, werden nicht unterstützte Tags entfernt. In nicht unterstützte Tags gesetzter Text wird als Nur-Text beibehalten.

Formatierungsunterstützung

Die Leistungsfähigkeit des Rich-Text-Editors liegt in seiner WYSIWYG-Oberfläche begründet. Daher sollten Sie möglichst viele Eingaben im Editor vornehmen und die Symbolleiste verwenden, um Ihren Inhalt möglichst oft zu formatieren. Beim Einfügen formatierter Inhalte aus einer anderen Quelle sind einige Formatierungsunterschiede in Lightning Experience und Salesforce1 zu erwarten. Im Folgenden finden Sie einige Hinweise zur Formatierung, die Sie beachten sollten.

ACHTUNG: Wenn Sie ein benutzerdefiniertes Rich-Text-Bereichsfeld in Salesforce Classic hinzufügen und es in Lightning Experience bearbeiten, sind die Formatierungsunterschiede ebenfalls zu erwarten. Durch das Speichern Ihrer Änderungen in Lightning Experience wird die von Ihnen in Salesforce Classic festgelegte ursprüngliche Formatierung überschrieben und umgekehrt. Alternativ können Sie die Formatierung teilweise mit der Symbolleiste korrigieren oder zu Salesforce Classic wechseln, um Ihre Bearbeitungen vorzunehmen.

Definitionslisten

Die Formatierung für Definitionslisten wird beibehalten. Der Stil erscheint in Lightning Experience und Salesforce1 jedoch unterschiedlich. Definitionsbegriffe sind nicht fett.

Schriftarten

Durch das Einfügen von Text mit einer vordefinierten Schriftart, Farbe oder Größe wird das `font`-Tag in ein `span`-Tag mit dem `style`-Attribut umgewandelt.

Überschriften

Inline-Stile für `h1`-, `h2`-, `h3`-, `h4`-, `h5`- und `h6`-Tags werden nicht unterstützt und daher ignoriert.

Hyperlinks

Hyperlinks werden immer in einem neuen Fenster oder einer Registerkarte in Lightning Experience und Salesforce1 geöffnet. Wenn Sie einen Hyperlink mit einem anderen `target`-Wert in Salesforce Classic eingeben und das Rich-Text-Feld in Lightning Experience oder Salesforce1 bearbeiten, wird der Wert `target` in `_blank` umgewandelt.

Inline-Stile

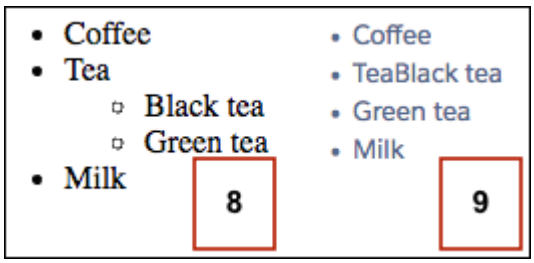
In Salesforce Classic werden Inline-Stile für `div`-, `span`-, `p`-, `br`- und `hr`-Tags unterstützt. In Lightning Experience und Salesforce1 werden Inline-Stile nur für `span`-Tags unterstützt.

Listen

Das Schachteln einer Liste mit Gliederungspunkten in einer Liste mit Zahlen und das Schachteln einer Liste mit Zahlen in einer Liste mit Gliederungspunkten wird nicht unterstützt. Beim Schachteln einer Liste mit Zahlen in einer Liste mit Gliederungspunkten (4) wird die Liste mit Zahlen in eine Liste mit Gliederungspunkten umgewandelt (5), wenn sie im Editor eingefügt wird. Demgegenüber wird durch das Schachteln einer Liste mit Gliederungspunkten in einer Liste mit Zahlen (6) die Liste mit Gliederungspunkten in eine Liste mit Zahlen (7) umgewandelt.

ACHTUNG: Beim Bearbeiten eines vorhandenen Rich-Text-Bereichsfelds, das eine geschachtelte Liste eines anderen Typs in Lightning Experience und Salesforce1 enthält, wird die geschachtelte Liste in denselben Typ wie ihre übergeordnete Liste umgewandelt (siehe vorherige Beschreibung). Geschachtelte Listen werden in künftigen Versionen kontinuierlich verbessert.

Geschachtelte Listen desselben Typs werden unterstützt. Durch das Einfügen einer geschachtelten Liste in den Editor wird die Liste jedoch in eine Liste in Lightning Experience und Salesforce1 eingeebnet. Zum Beispiel wird eine geschachtelte Liste mit Gliederungspunkten in einer Liste mit Gliederungspunkten (8) beim Einfügen zu einer einzelnen Liste mit Gliederungspunkten (9). Verwenden Sie für geschachtelte Listen desselben Typs, wie durch (8) und (9) gezeigt, die Symbolleiste zum Anpassen der Listenformatierung. Sie können auch die Tabulatortaste oder Umschalttaste+Tabulatortaste drücken, um ein geschachteltes Listenelement zu erstellen oder zu entfernen.



Anmerkung: In Lightning Experience und Salesforce1 wird das Einfügen von aus Microsoft® Word kopierten Listen nicht unterstützt und führt dazu, dass die Listenelemente in Absätze umgewandelt werden. Auch wenn sie optisch wie Listen aussehen, werden sie als `p`-Tags eingefügt.

Absätze

Durch das erneute Drücken der Eingabetaste wird ein Absatz erstellt. Dadurch wird dem Text ein Innenabstand hinzugefügt, wenn er in Lightning Experience und Salesforce1 gespeichert wird.

Tabellen

In Salesforce Classic, Lightning Experience und Salesforce1 wird das Einfügen von Tabellen unterstützt. Sie können jedoch nur den Tabelleninhalt bearbeiten.

Markup auf Textebene

- Bei Adressen mit `address`-Tags wird die umschließende Listenformatierung entfernt.
- Geschachtelte Anführungszeichen mit `q`-Tags werden nicht unterstützt.
- Bei durchgestrichenem Text mit `strike`-Tags erfolgt die Umwandlung in `s`-Tags.
- Bei Teletype-Text mit `tt`-Tags erfolgt die Umwandlung in `code`-Tags.

Diese Tabelle enthält unterstützte HTML-Tags und Formatierungshinweise in Lightning Experience und Salesforce1. Beim Bearbeiten eines Rich-Text-Felds oder Einfügen von Text mit nicht unterstützten Tags in Lightning Experience und Salesforce1 werden diese Tags entfernt. In nicht unterstützte Tags gesetzter Text wird als Nur-Text beibehalten.

In Salesforce Classic unterstützte HTML-Tags	Unterstützung in benutzerdefinierten Feldern in Lightning Experience und Salesforce1?	Kommentare für Lightning Experience und Salesforce1
`a`	✔	Das Attribut `target` ist immer auf `_blank` festgelegt. Dieses Tag wird entfernt, wenn `href` keinen Wert aufweist.
`abbr`	✔	
`acronym`		Dieses Tag wird in ein `abbr`-Tag umgewandelt.

In Salesforce Classic unterstützte HTML-Tags	Unterstützung in benutzerdefinierten Feldern in Lightning Experience und Salesforce1?	Kommentare für Lightning Experience und Salesforce1
`Adresse`	✔	Wenn Text mit diesem Tag in einer Liste geschachtelt und im Editor eingefügt wird, werden die Listentags `ol`, `li` und `ul` entfernt. Einige Tags vor dem Tag `address` werden in `address` geschachtelt.
`b`	✔	
`bdo`	✔	
`big`	✔	
`blockquote`	✔	Aufeinanderfolgende Blockzitate werden zusammengeführt.
`br`	✔	
`caption`	✔	
`cite`	✔	
`code`	✔	
`col`	✔	
`colgroup`	✔	
`dd`	✔	
`del`	✔	
`dfn`	✔	
`div`	✔	
`dl`	✔	
`dt`	✔	Definitionsbegriffe sind nicht fett.
`em`	✔	
`font`		Durch das Einfügen von Text mit einer vordefinierten Schriftart, Farbe oder Größe wird das `font`-Tag in ein `span`-Tag mit dem `style`-Attribut umgewandelt.
`h1`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.
`h2`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.
`h3`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.
`h4`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.
`h5`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.
`h6`	✔	Inline-Stile für Überschriften werden nicht unterstützt.

In Salesforce Classic unterstützte HTML-Tags	Unterstützung in benutzerdefinierten Feldern in Lightning Experience und Salesforce1?	Kommentare für Lightning Experience und Salesforce1
`hr`	✓	
`i`	✓	
`img`	✓	
`ins`	✓	
`kbd`	✓	
`li`	✓	Beim Einfügen einer geschachtelten Liste desselben Typs wird die Liste in einer Liste eingeebnet. Dies ist beispielsweise bei einer geschachtelten Liste mit Gliederungspunkten in einer Liste mit Gliederungspunkten der Fall. Verwenden Sie die Symbolleiste zum Anpassen Ihrer Listenformatierung.
`ol`	✓	Beim Schachteln einer geordneten Liste (Liste mit Zahlen) in einer ungeordneten Liste (Liste mit Gliederungspunkten) wird die geordnete Liste in eine ungeordnete Liste umgewandelt.
`p`	✓	
`pre`	✓	
`q`	✓	Geschachtelte Anführungszeichen werden nicht unterstützt.
`s`	✓	
`samp`	✓	
`small`	✓	
`span`	✓	Dieses Tag ist in einem `p`-Tag geschachtelt. Dadurch erhält der Text einen zusätzlichen Innenabstand.
`strike`	✓	Dieses Tag wird in ein `s`-Tag umgewandelt und ist optisch identisch.
`strong`	✓	
`sub`	✓	Geschachtelte `sub`-Tags werden zusammengeführt.
`sup`	✓	Geschachtelte `sup`-Tags werden zusammengeführt.
`table`	✓	
`tbody`	✓	
`td`	✓	
`tfoot`	✓	
`th`	✓	

In Salesforce Classic unterstützte HTML-Tags	Unterstützung in benutzerdefinierten Feldern in Lightning Experience und Salesforce1?	Kommentare für Lightning Experience und Salesforce1
thead	✓	
tr	✓	
tt		Dieses Tag wird in ein code-Tag umgewandelt.
u	✓	
ul	✓	Beim Schachteln einer ungeordneten Liste (Liste mit Gliederungspunkten) in einer geordneten Liste (Liste mit Zahlen) wird die ungeordnete Liste in eine geordnete Liste umgewandelt.
var	✓	

Anzeigen von benutzerdefinierten Anwendungen in Lightning Experience

Jetzt ist der ideale Zeitpunkt für einen Wechsel zu Lightning Experience. Wenn in Ihrer Organisation immer noch Salesforce Classic verwendet wird, ändern wir Ihre benutzerdefinierten Anwendungseinstellungen, sodass Benutzer Classic-Anwendungen in Lightning Experience verwenden können, sobald Sie sich für den Wechsel entscheiden. Diese Änderung betrifft nur Organisationen, für die Lightning Experience nicht aktiviert ist. Wenn Sie Lightning Experience bereits aktiviert haben, werden Ihre derzeitigen benutzerdefinierten Anwendungseinstellungen beibehalten.

Hier erfahren Sie, was Sie erwarten können, wenn Sie eine benutzerdefinierte Classic-Anwendung nach der Version Summer '17 hinzufügen.

- Wenn Sie Lightning Experience für Ihre Organisation noch nicht aktiviert haben, ist standardmäßig **In Lightning Experience anzeigen** aktiviert.
- Wenn Sie Lightning Experience für Ihre Organisation aktiviert haben, ist standardmäßig **In Lightning Experience anzeigen** deaktiviert.

Keine Sorge. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf die Funktion Ihrer benutzerdefinierten Anwendungen und die Einstellung betrifft keine benutzerdefinierten Classic-Anwendungen, die Bestandteil eines verwalteten Pakets sind.

Deaktivieren der Nachschlagedatensatzvorschau in Lightning Experience für den barrierefreien Zugriff

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wenn Sie einen Datensatz in Lightning Experience anzeigen, können Sie den Mauszeiger über die Links zu verbundenen Datensätzen bewegen, um eine Vorschau für die Details zu Nachschlagedatensätzen anzuzeigen. Beim Anzeigen einer Opportunity können Sie beispielsweise die Kundenvorgänge und anderen mit dem Account verbundenen Opportunities anzeigen, indem Sie den Mauszeiger über den Account-Namen bewegen. Sie können diese Funktion deaktivieren, um sicherzustellen, dass Lightning Experience für sehbehinderte Benutzer zugänglich ist, die Bildschirmleseprogramme verwenden. Um die Nachschlagedatensatzvorschau zu deaktivieren, wenden Sie sich an den Salesforce-Support.

Unterstützte Sprachen geändert und hinzugefügt

Die Sprachen "Niederländisch (Belgien)" und "Deutsch (Belgien)" sind nun plattformbezogene Sprachen. Sie und Ihre Kunden können in weiteren Sprachen auf Salesforce und Ihre benutzerdefinierten Anwendungen zugreifen.

Wenn Sie "Niederländisch (Belgien)" oder "Deutsch (Belgien)" als Sprache angeben, wird bei den Bezeichnungen für Standardobjekte und -felder entweder auf Niederländisch oder auf Deutsch zurückgegriffen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Unterstützte Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Delegierte Administratoren: Intuitiveres Anzeigen und Zuweisen öffentlicher Gruppen

Auf der Seite "Zuweisbare öffentliche Gruppen" können Sie jeweils bis zu 1.000 Gruppen auf einmal anzeigen und die Liste durchblättern. Beim Zuweisen vieler öffentlicher Gruppen stellt dies eine Vereinfachung dar. Darüber hinaus wurde die Bezeichnung einer Schaltfläche aktualisiert. Statt **Abbrechen** lautet die Schaltfläche jetzt **Schließen**.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion (wichtige Aktualisierung)

Bisher konnte JavaScript zum Vorbereiten des URL-Arguments in der HYPERLINK-Funktion verwendet werden. Bei dieser Vorgehensweise entsteht jedoch eine Sicherheitsschwachstelle, denn JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird. Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird die Ausführung von JavaScript zum Angeben eines URL in der HYPERLINK-Funktion blockiert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer**, **Contact Manager** und **Database.com** Edition

Wir empfehlen Ihnen vor Aktivierung dieser Aktualisierung, die Verwendung von JavaScript in HYPERLINK-Funktionen in Ihrer Salesforce-Organisation zu prüfen und mit der Migration auf alternative Lösungen zu beginnen. Es bestehen einige Behelfslösungen.

- Benutzerdefinierte Schaltfläche oder benutzerdefinierter Link zum Ausführen von onClick JavaScript. Weitere Informationen finden Sie unter Benutzerdefinierte Schaltflächen oder Links. Wird nur in Salesforce Classic unterstützt.
- Lightning Experience-Schnellaktionsschaltfläche. Erstellen von JavaScript in einer Lightning Experience-Komponente, die über eine Schnellaktionsschaltfläche ausgeführt wird. Nur in Lightning Experience unterstützt.
- Benutzerdefinierte Visualforce-Seite mit Apex-Steuerfeld zur Weiterleitung an den korrekten URL. Verwenden Sie diesen Ansatz, wenn Sie clientseitig bedingte Logik ausführen können, um den Benutzer an den gewünschten Zielort zu leiten. Erstellen Sie eine leere Visualforce-Seite und ein Apex-Steuerfeld. Übergeben Sie die erforderlichen Werte aus dem Link an das Steuerfeld. Führen Sie dann die Logik aus, um den URL in der Steuerfeldmethode zu ermitteln und die Weiterleitung auszuführen.

Es empfiehlt sich, diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu testen. Überprüfen Sie das Verhalten der HYPERLINK-Funktion in Formelfeldern. Diese wichtige Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung für alle Organisationen aktiviert.

Informationen zum Auffinden von Formelfeldern, die von der wichtigen Aktualisierung betroffen sind, erhalten Sie unter Verwenden von Apex-Code in Workbench zum Auffinden von JavaScript.

Genehmigungen: Mehr Funktionalität für Lightning Experience- und Salesforce1-Benutzer

Ihre Genehmiger sollen über dieselbe Erfahrung verfügen, und zwar unabhängig davon, ob sie Lightning Experience, Salesforce Classic oder Salesforce1 verwenden. Diese Verbesserungen waren in Salesforce Classic vor dieser Version verfügbar. Einige Verbesserungen sind neu in Salesforce1, einige sind neu in Lightning Experience und einige sind neu in beiden Lösungen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neuzuweisen von Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine Genehmigungsanfrage erhalten, die von einer anderen Person genehmigt werden soll, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt der entsprechenden Person neu zuweisen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic neu zugewiesen werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Widerrufen abgesendeter Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine von Ihnen abgesendete Genehmigungsanfrage zurückziehen möchten, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt widerrufen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic widerrufen werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anzeigen von Genehmigungskommentaren

Wenn Sie eine Genehmigungsanfrage auf Ihrem Mobilgerät erhalten, können Sie nun die von anderen Genehmigern hinterlassenen Kommentare ansehen. Bisher mussten die Genehmigungskommentare auf der vollständigen Salesforce-Website nachgeschlagen werden.

Neuzuweisen von Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine Genehmigungsanfrage erhalten, die von einer anderen Person genehmigt werden soll, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt der entsprechenden Person neu zuweisen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic neu zugewiesen werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

Salesforce1: Alles Neue

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Widerrufen abgesendeter Genehmigungsanfragen

Wenn Sie eine von Ihnen abgesendete Genehmigungsanfrage zurückziehen möchten, können Sie diese Anfrage nun in jeder beliebigen Salesforce-Oberfläche direkt widerrufen. Bisher konnten Genehmigungsanfragen nur in Salesforce Classic widerrufen werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

SIEHE AUCH:

Salesforce1: Alles Neue

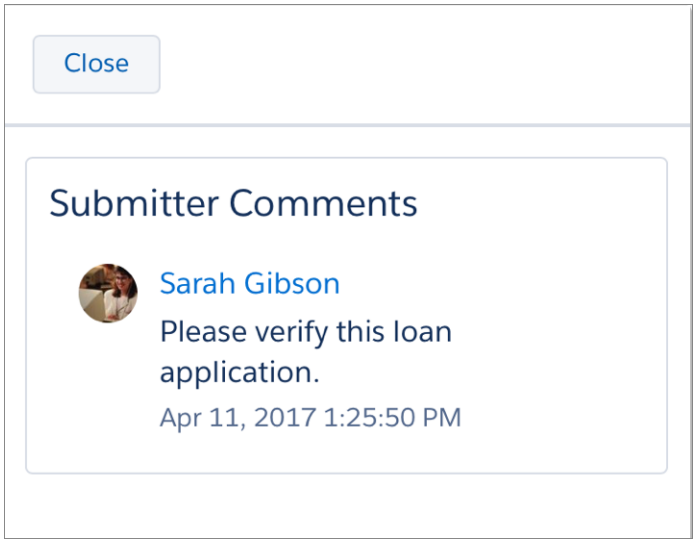
Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Anzeigen von Genehmigungskommentaren

Wenn Sie eine Genehmigungsanfrage auf Ihrem Mobilgerät erhalten, können Sie nun die von anderen Genehmigern hinterlassenen Kommentare ansehen. Bisher mussten die Genehmigungskommentare auf der vollständigen Salesforce-Website nachgeschlagen werden.

In Salesforce1 können Sie die Kommentare an zwei Stellen ansehen.

- Öffnen Sie eine Genehmigungsanfrage aus einer Benachrichtigung oder über das Navigationselement "Ausstehende Genehmigungen". Tippen Sie auf **Kommentare**, um alle Kommentare zum zugehörigen Datensatz anzusehen.
- Öffnen Sie eine Genehmigungsanfrage über die Themenliste "Genehmigungsverlauf" des Datensatzes. Tippen Sie auf **Kommentare**, um den vollständigen Kommentar für diese Genehmigungsanfrage zu sehen.



SIEHE AUCH:

Salesforce1: Alles Neue

Visual Workflow: Verbesserte Lightning-Komponente und Lightning-Laufzeit

Ab sofort erfolgt die Weiterleitung Ihrer Flows in Lightning Experience noch einfacher. Die Flow-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator ist allgemein verfügbar und es gibt keine Beschränkungen bei der Bereitstellung. In der Laufzeit in Lightning werden nun Weiterleitungen unterstützt. Sie kann über benutzerdefinierte Schaltflächen, benutzerdefinierte Links und Webregisterkarten gestartet werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können Flows jetzt zu Lightning-Seiten hinzufügen.Alle Lightning-Seiten sind in Lightning Experience verfügbar.Anwendungsseiten sind in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Starten von Flows in der Lightning-Laufzeit über Schaltflächen, Links und benutzerdefinierte Registerkarten

Die Flow-Laufzeit in Lightning wird nun ansprechender wiedergegeben: mit benutzerdefinierten Schaltflächen, benutzerdefinierten Links und Webregisterkarten. Verabschieden Sie sich von leeren Bildschirmen und Registerkarten, wo Sie die Darstellung eines Flows erwartet hatten.

Umleiten von in der Lightning-Laufzeit dargestellten Flows

Mit dem URL-Parameter `retURL` können Sie steuern, was passiert, wenn ein Flow-Interview abgeschlossen wird. Die Lightning-Laufzeit erwartet nun den URL-Parameter `retURL`. Zuvor wurde der Parameter nur von der Classic-Laufzeit erwartet.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen und ausblenden: Dynamisches Aktualisieren von Flow-Bildschirmfeldern (Pilot)

Je seltener Ihre Benutzer auf **Weiter** klicken müssen, desto besser. Lesen Sie weiter, wenn Sie diese Ansicht teilen! Verwenden Sie Feldregeln, um zu steuern, wann bestimmte Bildschirmfelder angezeigt oder ausgeblendet werden. Verwandeln Sie Ihre Flows in assistentenbasierte Benutzeroberflächen, die auf die Eingaben und Auswahlmöglichkeiten der Benutzer reagieren. Ermöglichen Sie es Ihren Benutzern, Zeit zu sparen, indem ihnen die gewünschten Inhalte nur dann angezeigt werden, wenn sie sie benötigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten in Ihren Flows (Beta)

Flows unterstützen außer in Filtern und bei der Sortierung nun verschlüsselte Felder.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Verwenden Sie die Force.com-Tooling-API zum Erstellen von Flows? An den meisten Stellen wurde der gefürchtete Fehlercode "UNKNOWN_EXCEPTION" durch "FLOW_EXCEPTION" ersetzt. Darüber hinaus wurden den meisten Flow-Fehlern erweiterte Fehlerdetails hinzugefügt. So können Sie die richtige Fehlermeldung für Ihren Client erstellen.

Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)

Es werden weiterhin REST-API-Ressourcen als Pilotprogramm eingeführt, über die Sie vollständigen Zugriff auf die Flows und die zugehörigen Interviews erhalten. Verwenden Sie die REST-API zum Erstellen Ihrer eigenen Flow-Laufzeitumgebung.

SIEHE AUCH:

Aktivieren oder Deaktivieren eines sitzungsbasierten Berechtigungssatzes mithilfe eines Flows

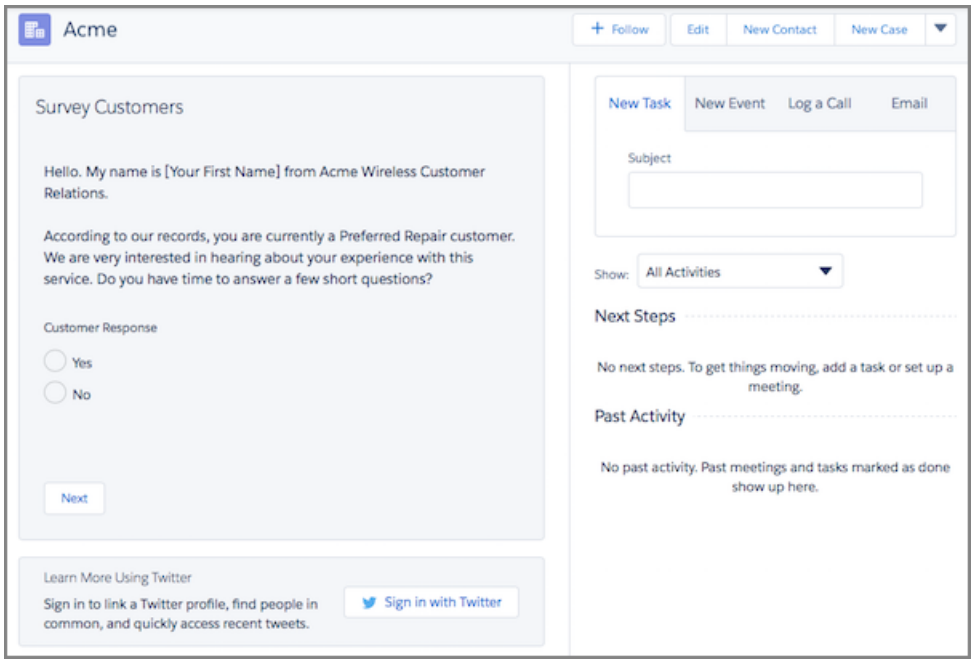
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (allgemein verfügbar)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können Flows jetzt zu Lightning-Seiten hinzufügen.Alle Lightning-Seiten sind in Lightning Experience verfügbar.Anwendungsseiten sind in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Fügen Sie die Flow-Komponente so zu Ihren Lightning-Seiten hinzu, wie Sie jede andere Komponente hinzufügen würden.

Ihr Flow benötigt möglicherweise die ID des Datensatzes, für den er ausgeführt wird, aber das ist kein Problem! Beim Konfigurieren der Flow-Komponente für eine Datensatzseite können Sie bestimmen, zu welcher Textvariable die Datensatz-ID weitergeleitet werden soll.

Beispiel: So wird der Flow zu einer Kundenumfrage angezeigt, wenn er in eine Datensatzseite in Lightning Experience eingebettet ist.



Änderungen seit der letzten Version

Die Flow-Komponente wird nun unterstützt für die Bereitstellung von:

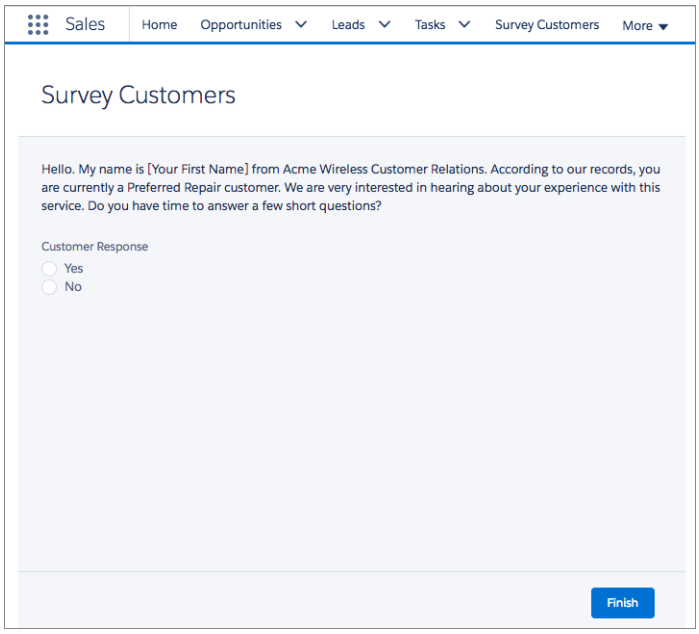
- Paketen
- Änderungssets
- Sandbox-Kopien
- Trialforce-Vorlagen
- Metadaten-API

SIEHE AUCH:

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Starten von Flows in der Lightning-Laufzeit über Schaltflächen, Links und benutzerdefinierte Registerkarten

Die Flow-Laufzeit in Lightning wird nun ansprechender wiedergegeben: mit benutzerdefinierten Schaltflächen, benutzerdefinierten Links und Webregisterkarten. Verabschieden Sie sich von leeren Bildschirmen und Registerkarten, wo Sie die Darstellung eines Flows erwartet hatten.



Umleiten von in der Lightning-Laufzeit dargestellten Flows

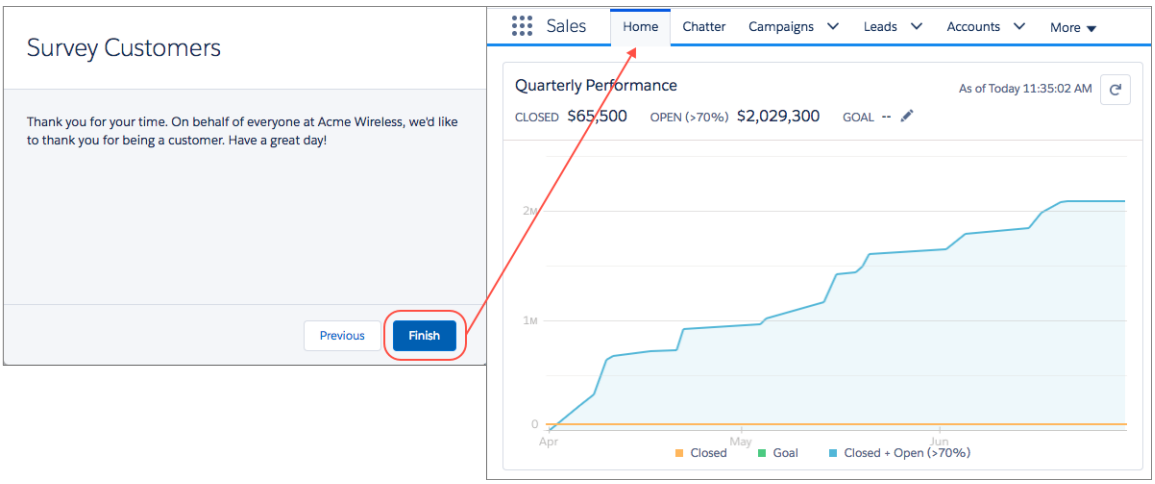
Mit dem URL-Parameter `retURL` können Sie steuern, was passiert, wenn ein Flow-Interview abgeschlossen wird. Die Lightning-Laufzeit erwartet nun den URL-Parameter `retURL`. Zuvor wurde der Parameter nur von der Classic-Laufzeit erwartet.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: In Lightning Experience können Sie einen Flow auf einer Webregisterkarte nur auf eine Visualforce-Seite umleiten.

Beispiel: Sie erstellen dazu eine benutzerdefinierte Schaltfläche "Kundenumfrage" mit diesem URL.

```
/flow/Survey_Customers?retURL=home/home.jsp
```

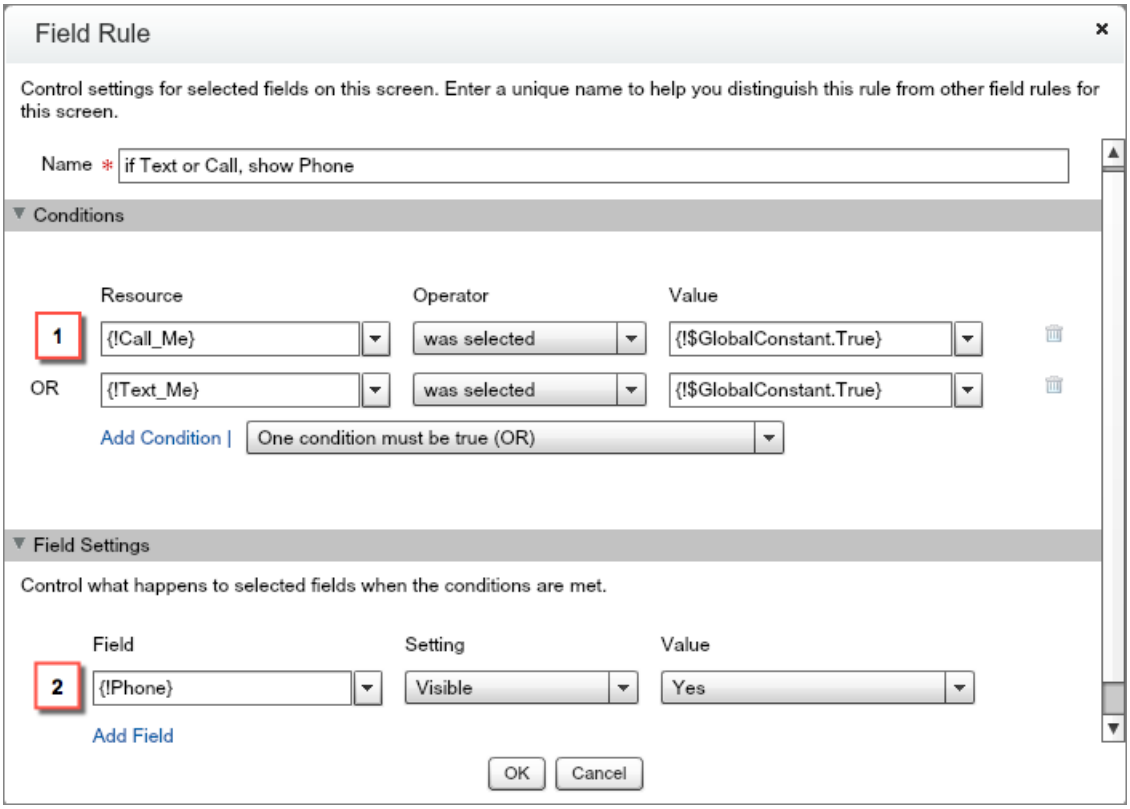
Wenn Benutzer auf "Kundenumfrage" klicken, wird der Flow ausgeführt. Wenn ein Benutzer auf "Fertigstellen" klickt, wird er von Salesforce zur Startseite weitergeleitet.



Anzeigen und ausblenden: Dynamisches Aktualisieren von Flow-Bildschirmfeldern (Pilot)

Je seltener Ihre Benutzer auf **Weiter** klicken müssen, desto besser. Lesen Sie weiter, wenn Sie diese Ansicht teilen! Verwenden Sie Feldregeln, um zu steuern, wann bestimmte Bildschirmfelder angezeigt oder ausgeblendet werden. Verwandeln Sie Ihre Flows in assistentenbasierte Benutzeroberflächen, die auf die Eingaben und Auswahlmöglichkeiten der Benutzer reagieren. Ermöglichen Sie es Ihren Benutzern, Zeit zu sparen, indem ihnen die gewünschten Inhalte nur dann angezeigt werden, wenn sie sie benötigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.

Jede Feldregel besteht aus Bedingungen (1) und Feldeinstellungen (2). Mit den Bedingungen wird definiert, wann die Regel ausgeführt wird. Mithilfe der Feldeinstellungen können Sie steuern, ob das Feld sichtbar, ausgeblendet, erforderlich oder optional ist.



Beispiel: Sie möchten von Ihren Benutzern erfahren, welche Kontaktoption sie bevorzugen. Blenden Sie das Textfeld "Telefon-Nr" nur ein, wenn die Benutzer Anrufe oder SMS bevorzugen. Blenden Sie das Textfeld "E-Mail-Adresse" nur ein, wenn die Benutzer per E-Mail kontaktiert werden möchten.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten in Ihren Flows (Beta)

Flows unterstützen außer in Filtern und bei der Sortierung nun verschlüsselte Felder.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung in Flows und Prozessen, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich für den Zugriff auf diese Funktion an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

Beispiel: Wenn Sie `Accountname` verschlüsselt haben, können Sie den Wert dieses Felds aktualisieren, jedoch keine Filterung anhand dieses Felds vornehmen.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Beta)

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Verwenden Sie die Force.com-Tooling-API zum Erstellen von Flows? An den meisten Stellen wurde der gefürchtete Fehlercode "UNKNOWN_EXCEPTION" durch "FLOW_EXCEPTION" ersetzt. Darüber hinaus wurden den meisten Flow-Fehlern erweiterte Fehlerdetails hinzugefügt. So können Sie die richtige Fehlermeldung für Ihren Client erstellen.

Beispiel:

Fehlermeldung in Version 40.0.	Fehlermeldung in Version 39.0.

`[ {`
`  "message" : "myRecordUpdate (Record Update) - Your org doesn't support encrypted fields in flows. Remove the reference to "AccountName".",`
`  "errorCode" : "FLOW_EXCEPTION",`
`  "fields" : [ ],`
`  "extendedErrorDetails" : [ {`
`  "extendedErrorCode" : "OBJECT_ENCRYPTED_FIELDS_NOT_SUPPORTED",`
`  "formulaExpression" : "AccountName"`
`  } ]`
`} ]`
	`[ {`
	`  "message" : "myRecordUpdate (Record Update) - Your org doesn't support encrypted fields in flows. Remove the reference to "AccountName".",`
	`  "errorCode" : "UNKNOWN_EXCEPTION",`
	`  "fields" : [ ],`
	`} ]`

Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)

Es werden weiterhin REST-API-Ressourcen als Pilotprogramm eingeführt, über die Sie vollständigen Zugriff auf die Flows und die zugehörigen Interviews erhalten. Verwenden Sie die REST-API zum Erstellen Ihrer eigenen Flow-Laufzeitumgebung.

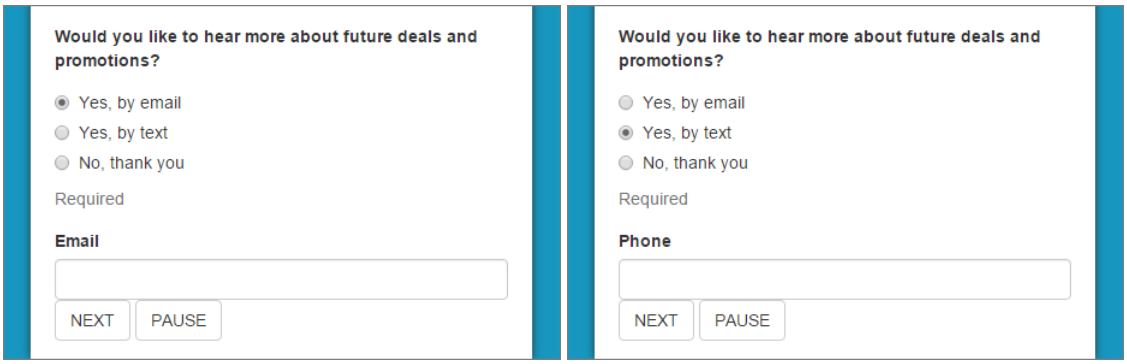
Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

Im Folgenden werden einige Möglichkeiten beschrieben, die Ihnen mit dieser API zur Verfügung stehen.

- Anwenden des Brandings Ihres Unternehmens
- Erstellen zweispaltiger Layouts
- Erstellen von Schaltflächen für Auswahlmöglichkeiten, anstatt Ihre Benutzer eine Möglichkeit auswählen und auf **Weiter** klicken zu lassen
- Dynamisches Aktualisieren der Bildschirme basierend auf der Benutzerantwort

Beispiel: In diesem Bildschirm ändert sich das Textfeld in Abhängigkeit von der Antwort im ersten Feld. Wenn Sie **Ja, per E-Mail** auswählen, werden Sie im zweiten Textfeld zur Eingabe Ihrer E-Mail-Adresse aufgefordert. Wenn Sie **Ja, per SMS** auswählen, werden Sie im zweiten Textfeld zur Eingabe Ihrer Telefonnummer aufgefordert.



SIEHE AUCH:

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Datenimport-Assistent: Externe IDs, Suche und weitere Verbesserungen

Sie können beim Importieren von Daten mit dem Datenimport-Assistenten nun spezifische externe IDs auswählen, eine Auswahl aus mehreren Feldtrennzeichen treffen und suchen, welche Felder Sie zuordnen möchten. Außerdem wurde der Umgang mit ungültigen Feldwerten im Datenimport-Assistenten geändert.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **ProfessionalEnterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Contact Manager** Edition

Ihre Edition entscheidet darüber, welche Art von Objekten Sie importieren können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Suchen nach Feldern bei der Zuordnung

Zuordnungsfelder im Datenimport-Assistenten können verwirrend sein, insbesondere wenn Objekte mit vielen Feldern vorhanden sind. Aus diesem Grund wurde die Zuordnung vereinfacht. Es ist nun möglich, nach Feldern zu suchen, die Sie zuordnen möchten, statt durch eine lange Liste von Feldern scrollen zu müssen.

Trennen der Daten in Ihrer Importdatei

Sie können im Datenimport-Assistenten nun Dateien importieren, bei denen die Felder entweder komma- oder tabulatorgetrennt sind.

Verarbeitung von Fehlern beim Import wurde geändert

Beim Importieren einer CSV-Datei mit einem ungültigen Wert wurde bisher die Zeile importiert, das ungültige Feld jedoch verworfen, und Sie wurden nicht über den Fehler benachrichtigt. In der neuen Version wird die Zeile nicht importiert und der Fehler wird in der Importbenachrichtigungs-E-Mail als "Fehlgeschlagen" angezeigt. Wenn in einer Datei doppelte Zeilen enthalten waren, wurden diese bisher ebenfalls nicht importiert. Sie wurden bisher nicht über diesen Fehler informiert. Jetzt werden doppelte Zeilen in der Importbenachrichtigungs-E-Mail als "Zurückgewiesen" angezeigt.

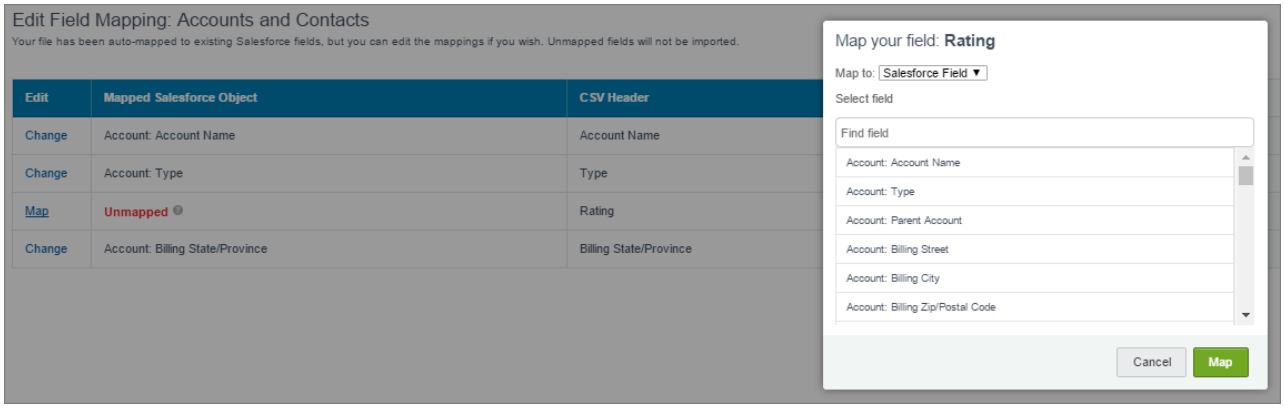
Abgleichen von Nachschlagefeldern mit einer externen ID

Im Datenimport-Assistenten wird nun auch das Abgleichen mit spezifischen externen IDs in Nachschlage- und Master-Detail-Feldern unterstützt.

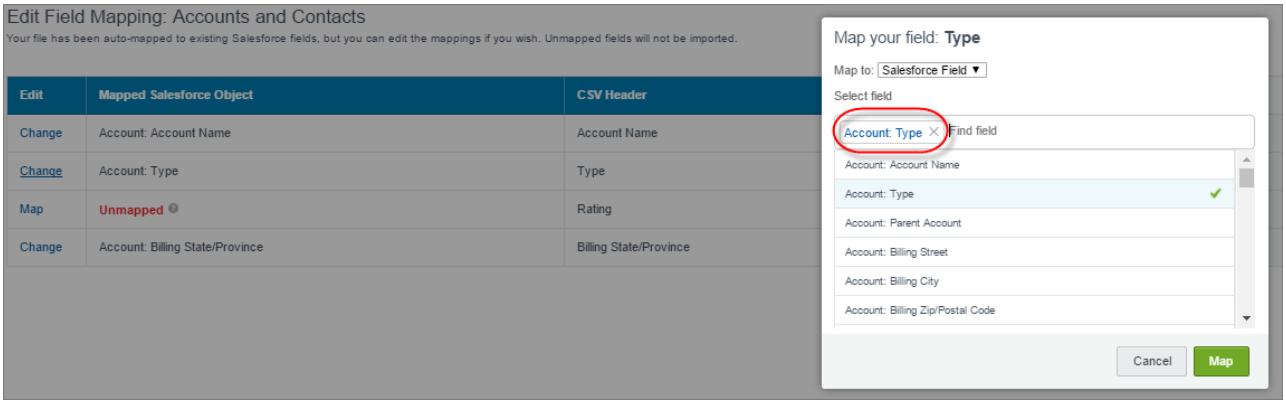
Suchen nach Feldern bei der Zuordnung

Zuordnungsfelder im Datenimport-Assistenten können verwirrend sein, insbesondere wenn Objekte mit vielen Feldern vorhanden sind. Aus diesem Grund wurde die Zuordnung vereinfacht. Es ist nun möglich, nach Feldern zu suchen, die Sie zuordnen möchten, statt durch eine lange Liste von Feldern scrollen zu müssen.

Sie können Felder mithilfe der Suchfunktion im Datenimport-Assistenten zuordnen. Wählen Sie dazu das CSV-Feld aus, das Sie zuordnen möchten, oder ändern Sie das Feld "Nach Feld suchen" und führen Sie die Suche aus.



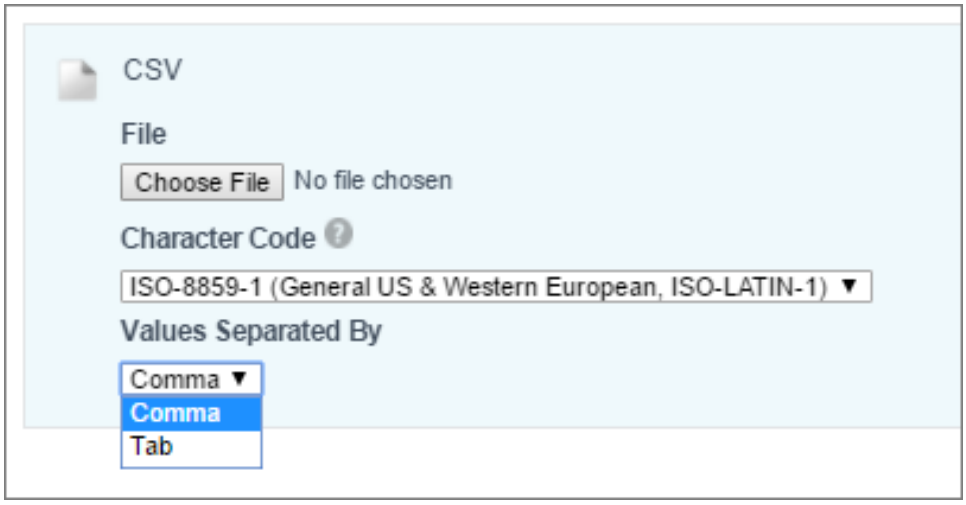
Sie können ein fehlerhaft zugeordnetes Feld entfernen, indem Sie es im Feld "Nach Feld suchen" löschen.



Trennen der Daten in Ihrer Importdatei

Sie können im Datenimport-Assistenten nun Dateien importieren, bei denen die Felder entweder komma- oder tabulatorgetrennt sind.

Stellen Sie sicher, dass die CSV-Datei nur ein Trennzeichen aufweist. Andernfalls kommt es zu einer fehlerhaften Datenaufteilung. Sie können das Trennzeichen im Datenimport-Assistenten festlegen, indem Sie in der Dropdown-Liste "Werte getrennt durch" den Eintrag **Komma** oder **Tab** auswählen.



Verarbeitung von Fehlern beim Import wurde geändert

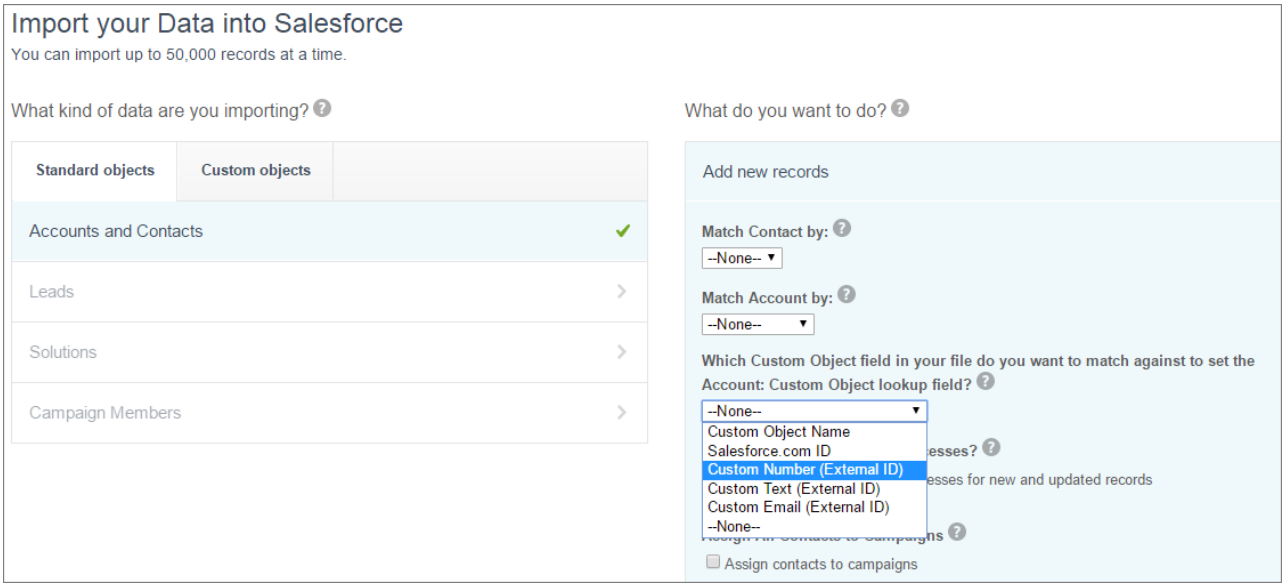
Beim Importieren einer CSV-Datei mit einem ungültigen Wert wurde bisher die Zeile importiert, das ungültige Feld jedoch verworfen, und Sie wurden nicht über den Fehler benachrichtigt. In der neuen Version wird die Zeile nicht importiert und der Fehler wird in der Importbenachrichtigungs-E-Mail als "Fehlgeschlagen" angezeigt. Wenn in einer Datei doppelte Zeilen enthalten waren, wurden diese bisher ebenfalls nicht importiert. Sie wurden bisher nicht über diesen Fehler informiert. Jetzt werden doppelte Zeilen in der Importbenachrichtigungs-E-Mail als "Zurückgewiesen" angezeigt.

Angenommen die importierten Textfelder weisen eine Zeichenobergrenze auf. Wenn Ihre Felder diese Obergrenze überschreiten, wird die Zeile nicht importiert. In der Importbenachrichtigungs-E-Mail werden Sie informiert, wenn eine Zeile nicht importiert wird. Auf der Massenvorgangs-Überwachungsseite werden Details hierzu angezeigt.

Abgleichen von Nachschlagefeldern mit einer externen ID

Im Datenimport-Assistenten wird nun auch das Abgleichen mit spezifischen externen IDs in Nachschlage- und Master-Detail-Feldern unterstützt.

Wenn Sie ein Objekt mit mehreren externen IDs importieren und die Nachschlagedatei anhand der externen ID abgleichen möchten, werden Sie aufgefordert, eine ID auszuwählen.



Verwaltung benutzerdefinierter Felder und Auswahllisten: Neuer Feldtyp, Standardwerte für Felder, höhere Grenzwerte und Höherstufung auf globale Auswahllisten

Benutzerdefinierte Felder und Auswahllisten sind einfacher zu verwenden. Legen Sie auf Feldebene einen Standardwert fest, der einen Standardwert auf Wertebene unterstützt, und stufen Sie eingeschränkte Auswahllisten hoch auf globale Auswahllisten, damit sie wiederverwendet werden können. Die Anzahl der in einem Globalwertesatz zulässigen Werte wurde ebenfalls erhöht.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neuer Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (Pilot)

In einigen Fällen müssen Sie Tageszeiten angeben, die sich nicht auf ein bestimmtes Datum beziehen, oder Sie möchten Zeitangaben vergleichen, um eine Dauer zu berechnen. Mit dem Typ "Uhrzeit" kann Zeit verfolgt oder unabhängig vom Datum angegeben werden. Der Typ "Uhrzeit" ist für die Zeitverwaltung, Ereignisplanung und Projektverwaltung nützlich. Sie können ihn verwenden, um Geschäftszeiten, bevorzugte Zeiten für die Kontaktaufnahme, Zeitangaben von sich wiederholenden Ereignissen (beispielsweise das Einchecken im Hotel) oder Wartezeit bei Anrufen anzugeben.

Definieren von Standardwerten auf Feldebene

Bis jetzt wurde derselbe Standardfeldwert auf alle Benutzer angewendet. Um ihn zu ändern, mussten Sie den Standard über "Setup" aktualisieren. Nun können Sie einen Standardwert auch auf Feldebene definieren. Der neue Standardwert auf Feldebene hat Vorrang vor dem Standardwert auf Wertebene. Beim Standardwert auf Feldebene kann es sich um eine Konstante oder Formel handeln.

Höherstufen von Auswahllistenfeldern auf Globalwertesätze

Globale Auswahllisten sind seit der Version Winter '17 allgemein verfügbar. Seitdem wurde am Hinzufügen neuer Funktionen gearbeitet. Nun können Sie vorhandene Auswahllistenfelder zu Globalwertesätzen migrieren.

Höhere Obergrenzen für Globalwertesätze

Die Anzahl an Einträgen in Auswahllisten-Globalwertsätzen wurde von 500 auf 1.000 verdoppelt. In einer Organisation können bis zu 500 Auswahllisten-Globalwertsätze vorhanden sein. Jeder Globalwertsatz oder jede eingeschränkte Auswahlliste kann eine Kombination aus 1.000 aktiven und inaktiven Werten aufweisen. Nicht eingeschränkte Auswahllisten können bis zu 1.000 aktive Werte aufweisen. Es gibt keine Obergrenze in Bezug auf die Anzahl der benutzerdefinierten Auswahllisten, die globale Auswahllistenwertsätze verwenden.

Neuer Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (Pilot)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

In einigen Fällen müssen Sie Tageszeiten angeben, die sich nicht auf ein bestimmtes Datum beziehen, oder Sie möchten Zeitangaben vergleichen, um eine Dauer zu berechnen. Mit dem Typ "Uhrzeit" kann Zeit verfolgt oder unabhängig vom Datum angegeben werden. Der Typ "Uhrzeit" ist für die Zeitverwaltung, Ereignisplanung und Projektverwaltung nützlich. Sie können ihn verwenden, um Geschäftszeiten, bevorzugte Zeiten für die Kontaktaufnahme, Zeitangaben von sich wiederholenden Ereignissen (beispielsweise das Einchecken im Hotel) oder Wartezeit bei Anrufen anzugeben.

Anmerkung: Wir stellen den Typ "Uhrzeit" ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen ausschließlich auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Ihr Feedback und Ihre Vorschläge für diese Funktion in der Gruppe "Custom Time Field" in der Success Community einbringen.

Der Typ "Uhrzeit" ist im Wesentlichen ein Zeitstempel ohne Datum. Sie können den Typ "Uhrzeit" auswählen, wenn Sie ein neues benutzerdefiniertes Feld erstellen.

Berücksichtigen Sie diese Verhaltensweisen, wenn Sie den Typ "Uhrzeit" verwenden.

- Für den Typ "Uhrzeit" wird eine 24-Stunden-Schreibweise verwendet.
- Sie können die Zeit im Format HH:MM, beispielsweise 14:40 Uhr, anzeigen.
- Zeitwerte werden nicht an das Gebietsschema angepasst oder einer Zeitzone zugewiesen. Wenn Sie für 3 Uhr nachmittags beispielsweise 15:00 Uhr angeben, sehen alle Benutzer den gleichen Wert.

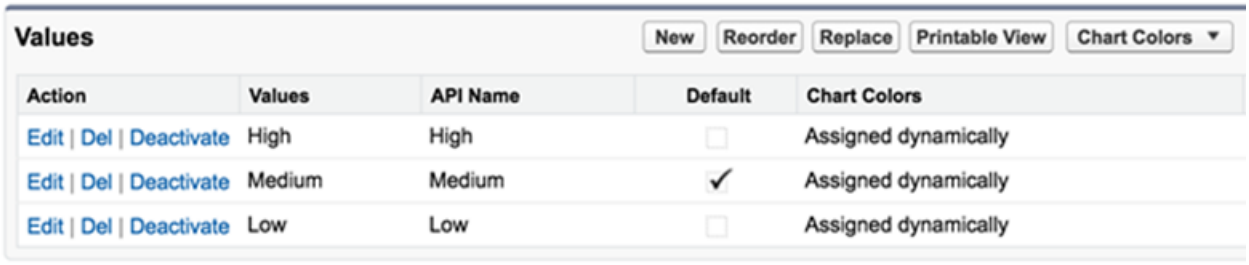
Definieren von Standardwerten auf Feldebene

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Bis jetzt wurde derselbe Standardfeldwert auf alle Benutzer angewendet. Um ihn zu ändern, mussten Sie den Standard über "Setup" aktualisieren. Nun können Sie einen Standardwert auch auf Feldebene definieren. Der neue Standardwert auf Feldebene hat Vorrang vor dem Standardwert auf Wertebene. Beim Standardwert auf Feldebene kann es sich um eine Konstante oder Formel handeln.

Angenommen, ein benutzerdefiniertes Auswahllistenfeld für ein Opportunity-Objekt soll die Priorität einer bestimmten Opportunity verfolgen. Zudem soll eine Standardpriorität für alle zu erstellenden Opportunities erstellt werden.



Wie verhält es sich jedoch, wenn Sie eine andere Standardpriorität für eine andere Benutzergruppe einrichten möchten? Angenommen, Sie besitzen ein schnell antwortendes Vertriebsteam in Ihrer Organisation. Alle von ihm erstellten Opportunities sollen mit der Priorität "Hoch" verarbeitet werden. Dies ist mit den neuen formelbasierten Standardfeldwerten nun möglich. So fügen Sie eine Standardwertformel hinzu:

Wenn das Benutzerprofil "Vertrieb mit schneller Reaktion" lautet, ist die Priorität auf "Hoch" festgelegt. Für alles andere ist sie jedoch auf "Mittel" festgelegt. Wie funktioniert das? Es ist möglich, da es nun zwei Standardwertebenen gibt:

- Standardwert auf Feldebene: wird anhand der Formel definiert
- Standardwert auf Wertebene: die Art und Weise, wie Sie Standardwerte eingerichtet haben

Wenn keine Formel für einen Standardwert vorhanden ist oder eine Formel nicht in den API-Namen eines vorhandenen Werts aufgelöst werden kann, wird der Standardwert auf Wertebene angewendet. Im Beispiel bleibt "Mittel" der Standardwert für Profile, die nicht "Vertrieb mit schneller Reaktion" entsprechen.

Mit den neuen formelbasierten Standardwerten können Sie zudem über unterschiedliche Standardwerte für jedes Feld verfügen, das denselben Globalwertesatz verwendet. Zuvor besaßen alle Felder denselben Wert, der in einem Wertesatz definiert war. Nun müssen Sie für unterschiedliche Standardwerte einfach einzelne Standardformulare für jedes Feld einrichten.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Standardwerte für Auswahllistenfelder

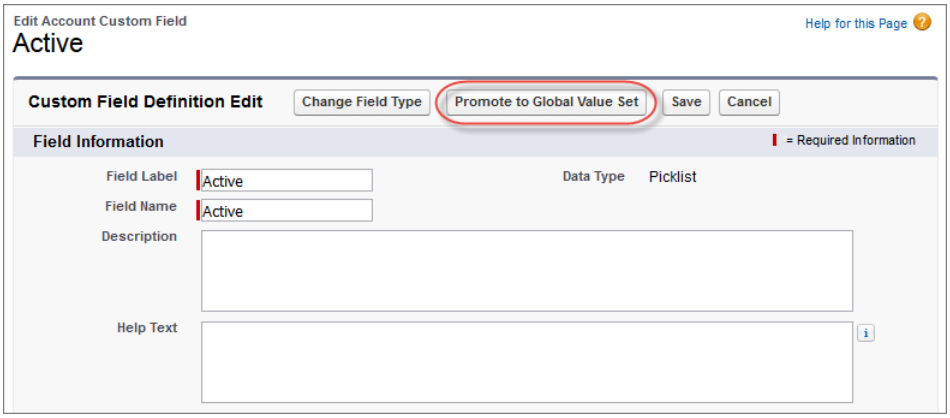
Höherstufen von Auswahllistenfeldern auf Globalwertesätze

Globale Auswahllisten sind seit der Version Winter '17 allgemein verfügbar. Seitdem wurde am Hinzufügen neuer Funktionen gearbeitet. Nun können Sie vorhandene Auswahllistenfelder zu Globalwertesätzen migrieren.

Stufen Sie ein einzelnes Auswahllistenfeld in einen Globalwertesatz höher, indem Sie Ihr Auswahllistenfeld bearbeiten und auf **In Globalwertesatz hochstufen** klicken.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen



Es wird ein neuer Globalwertesatz erstellt und das höhergestufte Feld verweist nun darauf. Sie können den neuen Globalwertesatz auch für andere Felder verwenden.

Beachten Sie, dass es einige Einschränkungen gibt:

- Sie können nur Felder höherstufen, die weniger als 1.000 (aktive und inaktive) Werte aufweisen.
- Sie können nur eingeschränkte Auswahllisten höherstufen. Zum Hochstufen einer nicht eingeschränkten Auswahlliste müssen Sie sie zunächst in eine eingeschränkte Auswahlliste umwandeln.
- Ein Feld kann nicht zu einem vorhandenen Globalwertesatz hochgestuft werden. Konsultieren Sie diese Salesforce Labs-Anwendung, um Hilfe zu erhalten.
- Nach dem Höherstufen eines Felds können Sie es nicht mehr zurückstufen.

Höhere Obergrenzen für Globalwertesätze

Die Anzahl an Einträgen in Auswahllisten-Globalwertsätzen wurde von 500 auf 1.000 verdoppelt. In einer Organisation können bis zu 500 Auswahllisten-Globalwertsätze vorhanden sein. Jeder Globalwertsatz oder jede eingeschränkte Auswahlliste kann eine Kombination aus 1.000 aktiven und inaktiven Werten aufweisen. Nicht eingeschränkte Auswahllisten können bis zu 1.000 aktive Werte aufweisen. Es gibt keine Obergrenze in Bezug auf die Anzahl der benutzerdefinierten Auswahllisten, die globale Auswahllistenwertsätze verwenden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Benutzerdefinierte Auswahllisten mit Einzelauswahl können über Folgendes verfügen:

- Bis zu 1.000 Werte
- Bis zu 255 Zeichen pro Wert

Benutzerdefinierte Auswahllisten mit Mehrfachauswahl können über Folgendes verfügen:

- Bis zu 500 Werte
- Bis zu 255 Zeichen pro Wert

Benutzer können bis zu 100 Werte gleichzeitig für einen Datensatz auswählen.

Berechtigungssätze: Sitzungsbasierte Berechtigungssätze sind allgemein verfügbar, Verhalten von Berechtigungssatz-Metadaten wurde geändert

Sitzungsbasierte Berechtigungssätze sind nun allgemein verfügbar. Sie können sogar deklarative Tools mit ihnen verwenden. Beachten Sie darüber hinaus die Verhaltensänderung, wenn Sie Metadaten für Berechtigungssätze verwenden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und Database.com Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Allgemein verfügbare sitzungsbasierte Berechtigungssätze

Sitzungsbasierte Berechtigungssätze werden auf eine spezifische Sitzung angewendet. Verwenden Sie einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz, um während eines vordefinierten Sitzungstyps einen funktionalen Zugriff zuzulassen. Angenommen, Ihre Organisation verfügt über ein benutzerdefiniertes Objekt namens "Besprechungszimmer". Eine mobile Anwendung namens "Besprechungszimmer-Synchronisierung" verfügt über Lese- und Aktualisierungszugriff auf das Objekt. Sie können einen Berechtigungssatz erstellen, um Aktualisierungen eines Objekts nur dann zuzulassen, wenn die verbundene mobile Anwendung "Besprechungszimmer-Synchronisierung" die Sitzung des Benutzers generiert.

Aktivieren oder Deaktivieren eines sitzungsbasierten Berechtigungssatzes mithilfe eines Flows

Wenn Sie während bestimmter Zeiten oder unter bestimmten Bedingungen bestimmten Benutzern Berechtigungen für den Zugriff auf Funktionen gewähren müssen, sind sitzungsbasierte Berechtigungssätze die richtige Wahl. Bis jetzt mussten Sie Code verwenden, um einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz zu verwenden. Nun können Sie ihn mithilfe eines Flows einfach und deklarativ aktivieren.

Verhaltensänderung an den Berechtigungssatz-Metadaten

Wenn Sie in API 40.0 und höher die Ausgabe eines Abrufs in einer anderen Organisation bereitstellen, werden die Metadaten der Zielorganisation nun durch die Metadaten in der Bereitstellung ersetzt. Wenn Sie in API 39.0 und früher Ihre abgerufene Berechtigungssatzausgabe in einer anderen Organisation bereitstellen, werden die Bereitstellungsinhalte mit Ihren aktuellen Organisationsdaten zusammengeführt.

Allgemein verfügbare sitzungsbasierte Berechtigungssätze

Sitzungsbasierte Berechtigungssätze werden auf eine spezifische Sitzung angewendet. Verwenden Sie einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz, um während eines vordefinierten Sitzungstyps einen funktionalen Zugriff zuzulassen. Angenommen, Ihre Organisation verfügt über ein benutzerdefiniertes Objekt namens "Besprechungszimmer". Eine mobile Anwendung namens "Besprechungszimmer-Synchronisierung" verfügt über Lese- und Aktualisierungszugriff auf das Objekt. Sie können einen Berechtigungssatz erstellen, um Aktualisierungen eines Objekts nur dann zuzulassen, wenn die verbundene mobile Anwendung "Besprechungszimmer-Synchronisierung" die Sitzung des Benutzers generiert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

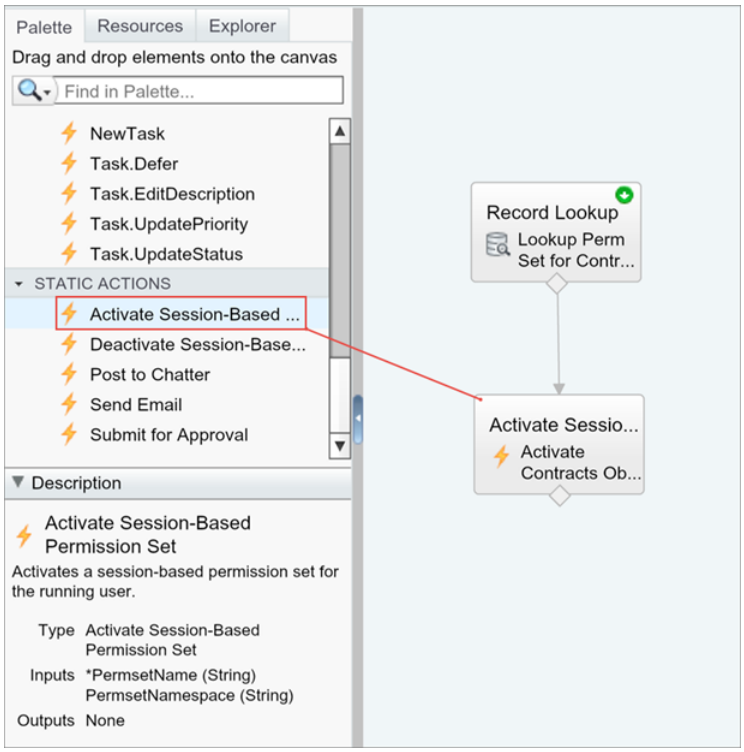
Aktivieren oder Deaktivieren eines sitzungsbasierten Berechtigungssatzes mithilfe eines Flows

Wenn Sie während bestimmter Zeiten oder unter bestimmten Bedingungen bestimmten Benutzern Berechtigungen für den Zugriff auf Funktionen gewähren müssen, sind sitzungsbasierte Berechtigungssätze die richtige Wahl. Bis jetzt mussten Sie Code verwenden, um einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz zu verwenden. Nun können Sie ihn mithilfe eines Flows einfach und deklarativ aktivieren.

AUSGABEN

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

Das Aktivieren eines sitzungsbasierten Berechtigungssatzes mithilfe eines Flows ist einfach. Wählen Sie zunächst beim Erstellen Ihres Berechtigungssatzes **Sitzungsaktivierung erforderlich** aus. Diese Auswahl gibt an, dass die Berechtigungen im Berechtigungssatz nur während angegebener Sitzungen verfügbar sind. Erstellen Sie anschließend einen Flow mithilfe der im Cloud-Flow-Designer verfügbaren Aktion "Sitzungsbasierten Berechtigungssatz aktivieren".



Wenn ein Benutzer den Flow ausführt und die Aktion ausgelöst wird, werden mit dem Berechtigungssatz verknüpfte Berechtigungen für den Benutzer aktiviert.

Sie können den Berechtigungssatz auch deaktivieren, indem Sie die Aktion **Sitzungsbasierten Berechtigungssatz deaktivieren** im Flow einschließen.

Wichtig: Sie können Abfragen ausführen, jedoch weder Daten- noch Objektaktualisierungen in Flows vornehmen, die ebenfalls sitzungsbasierte Berechtigungssätze aktivieren.

Beispiel: Ein Junior-Einkäufer in Ihrer Organisation muss gelegentlich auf das Objekt "Verträge" zugreifen. Erstellen Sie einen Berechtigungssatz mit Zugriff auf das Objekt. Erstellen Sie dann einen Flow, der die im Cloud-Flow-Designer verfügbare Aktion "Sitzungsbasierten Berechtigungssatz aktivieren" verwendet. Geben Sie im Flow den Berechtigungsnamen an die Aktion weiter. Während der Laufzeit überprüft die Aktion, wer den Flow ausführt. Wenn der Junior-Einkäufer den Flow ausführt, wird der Aktivierungsprozess ausgelöst. Wenn der Flow abgeschlossen ist, hat der Einkäufer für die aktuelle Sitzung Zugriff auf das Objekt "Verträge".

Verhaltensänderung an den Berechtigungssatz-Metadaten

Wenn Sie in API 40.0 und höher die Ausgabe eines Abrufs in einer anderen Organisation bereitstellen, werden die Metadaten der Zielorganisation nun durch die Metadaten in der Bereitstellung ersetzt. Wenn Sie in API 39.0 und früher Ihre abgerufene Berechtigungssatzausgabe in einer anderen Organisation bereitstellen, werden die Bereitstellungsinhalte mit Ihren aktuellen Organisationsdaten zusammengeführt.

Die zum Erstellen einheitlicher Berechtigungssatzausgaben erforderliche Metadaten-Paketerstellungsdefinition wurde vereinfacht. Durch die einheitliche Ausgabe können Änderungen in Steuersystemen der Standardversion verfolgt werden. Übertragungen von Berechtigungssatzinhalten zwischen Produktions-, Sandbox- und anderen zugehörigen Organisationen sind nun einfacher und lassen sich besser vorhersagen. Siehe Aktualisierte Metadatentypen.

Beispiel: Wenn Ihr Berechtigungssatz in API-Version 39.0 und früher die Benutzerberechtigung "Rollen verwalten" aufweist und Sie eine Metadatendatei ohne diese Benutzerberechtigung bereitstellen, bleibt "Rollen verwalten" aktiviert. Wenn Sie in API-Version 40.0 und höher jedoch eine Metadatendatei ohne diese Benutzerberechtigung bereitstellen, ist "Rollen verwalten" in der Zielorganisation deaktiviert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und Database.com Edition

Salesforce Connect: Ereignisüberwachung (Pilotprogramm), organisationsübergreifende Auswahllisten, Ratenbegrenzung bei Suchergebnissen für externe Objekte und temporäre Salesforce-IDs

Verfolgen Sie Callouts, die auf externe Objektdaten zugreifen. Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte verhalten sich nun eher entsprechend Ihren Erwartungen. Außerdem werden Sie beim Zugreifen auf externe Objekte wahrscheinlich seltener die Ratenbegrenzungen überschreiten. Achten Sie außerdem darauf, dass es für Ihren Code bzw. Ihre Integrationen nicht erforderlich ist, dass die bei einer Suche abgerufenen externen Objektdatensätze dauerhafte Salesforce-Datensatz-IDs aufweisen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme verfolgt werden können. Jetzt können Sie den Aktivitätsverlauf für den Zugriff Ihrer Organisation auf externe Objektdaten prüfen. Bei jedem Callout können Sie prüfen, ob es sich um einen Abfrage- oder Schreibvorgang handelte, wann der Aufruf erfolgt ist und welcher Benutzer auf die externen Daten zugegriffen hat. Diese Ereignisse sind in der API verfügbar, jedoch noch nicht in der Event Monitoring Analytics-Anwendung.

Verbesserte Unterstützung für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte

Mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect können Benutzer mit Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Feldern in externen Objekten ebenso wie mit benutzerdefinierten Objekten interagieren. Bei der Synchronisierung werden Mehrfachauswahllisten-Felder in der Anbieterorganisation nicht mehr in Textfelder in den externen Objekten der Abonnentenorganisation konvertiert. Stattdessen werden jetzt Auswahllistenfelder unterstützt, die einen globalen Auswahllistenwert in der Anbieterorganisation verwenden. Auch inaktive Auswahllistenwerte in der Anbieterorganisation sind in den externen Objektdatensätzen nicht mehr leer. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Neue Ratenbegrenzung gilt bei Suchergebnissen für externe Objekte

Für externe Datenzeilen, die als Suchergebnisse abgerufen werden, gilt jetzt eine eigene, deutliche höhere Ratenbegrenzung im Vergleich zu Zeilen, die auf andere Weise abgerufen werden. Tolle Neuigkeiten: Es ist unwahrscheinlich, dass Ihre Organisation beim Suchen, Lesen oder Schreiben in externen Objekten diese Obergrenzen überschreitet.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Vorbereiten für temporäre Salesforce-IDs für externe Objektdatensätze

In einer zukünftigen Version werden – anstelle dauerhafter IDs – temporäre Salesforce-Datensatz-IDs externen Objektdatensätzen zugeordnet, die über SOSL- und Salesforce-Suchen abgerufen werden. In Vorbereitung auf diese Änderung empfehlen wir Ihnen, keinen Code zu erstellen bzw. keine Drittanbieterintegrationen zu nutzen, bei denen es erforderlich ist, dass die Datensatz-IDs mit denselben externen Datenzeilen verknüpft bleiben. Für bestehenden Code bzw. bestehende Integrationen empfehlen wir, die Abhängigkeiten von externen Objektdatensatz-IDs zu entfernen, um Probleme bei Einführung dieser Änderung zu vermeiden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme verfolgt werden können. Jetzt können Sie den Aktivitätsverlauf für den Zugriff Ihrer Organisation auf externe Objektdaten prüfen. Bei jedem Callout können Sie prüfen, ob es sich um einen Abfrage- oder Schreibvorgang handelte, wann der Aufruf erfolgt ist und welcher Benutzer auf die externen Daten zugegriffen hat. Diese Ereignisse sind in der API verfügbar, jedoch noch nicht in der Event Monitoring Analytics-Anwendung.

Anmerkung: Wir bieten unseren Kunden die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts im Rahmen eines öffentlichen Pilotprogramms an. Die Ereignistypen des Pilotprogramms sind in Organisationen verfügbar, die Salesforce Connect und die Ereignisüberwachung nutzen. Wenn diese Funktionen in Ihrer Organisation nicht vorhanden sind, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um an dem Pilotprogramm teilzunehmen. Die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Ereignisüberwachung von Salesforce Connect-Callouts an die Gruppe Salesforce Connect in der Success Community senden.

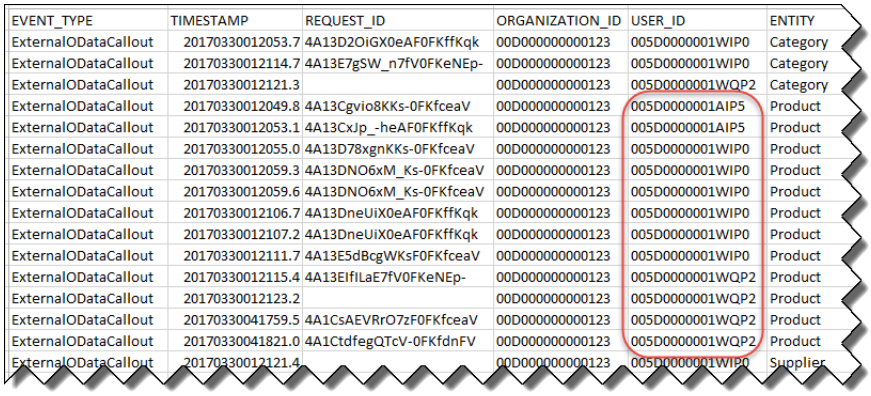
Dem Objekt "EventLogFile" wurden drei Ereignistypen hinzugefügt.

- Externer organisationsübergreifender Callout: Callouts, die über den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect vorgenommen wurden
- Externer benutzerdefinierter Apex-Callout: Callouts, die über benutzerdefinierte Adapter für Salesforce Connect vorgenommen wurden
- Externer OData-Callout: Callouts, die über die Adapter OData 2.0 und OData 4.0 für Salesforce Connect vorgenommen wurden

Beispiel: Angenommen, dass Ihre Salesforce-Organisation mit einem externen System über einen OData-Adapter verbunden ist. Bei der Definition der externen Datenquelle in Salesforce haben Sie Benannter Prinzipal als `Identitätstyp` ausgewählt. Mit dem benannten Prinzipal wird immer der gleiche Satz von Anmeldeinformationen verwendet, um von Ihrer Organisation auf das externe System zuzugreifen.

Um die Benutzer zu identifizieren, die während eines bestimmten Zeitraums auf die Datensätze eines externen Objekts zugegriffen haben, verwenden Sie die Protokolldaten für den Ereignistyp "Externer OData-Callout". Sortieren Sie nach `ENTITY` und `USER_ID`, um festzustellen, welche Benutzer auf das externe Objekt zugegriffen haben.

In dieser Ereignisprotokolldatei sehen Sie, dass drei Benutzer in 12 Callouts auf das externe Objekt "Product" zugegriffen haben.



EVENT_TYPE	TIMESTAMP	REQUEST_ID	ORGANIZATION_ID	USER_ID	ENTITY
ExternalODataCallout	20170330012053.7	4A13D2OiGX0eAF0FKffKqk	00D000000000123	005D0000001WIP0	Category
ExternalODataCallout	20170330012114.7	4A13E7gSW_n7fV0FKeNEp-	00D000000000123	005D0000001WIP0	Category
ExternalODataCallout	20170330012121.3		00D000000000123	005D0000001WQP2	Category
ExternalODataCallout	20170330012049.8	4A13Cgvio8KKs-0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001AIP5	Product
ExternalODataCallout	20170330012053.1	4A13CxJp_-heAF0FKffKqk	00D000000000123	005D0000001AIP5	Product
ExternalODataCallout	20170330012055.0	4A13D78xgnKKs-0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012059.3	4A13DNO6xM_Ks-0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012059.6	4A13DNO6xM_Ks-0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012106.7	4A13DneUiX0eAF0FKffKqk	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012107.2	4A13DneUiX0eAF0FKffKqk	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012111.7	4A13E5dBcgWKsF0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001WIP0	Product
ExternalODataCallout	20170330012115.4	4A13EIfILaE7fV0FKeNEp-	00D000000000123	005D0000001WQP2	Product
ExternalODataCallout	20170330012123.2		00D000000000123	005D0000001WQP2	Product
ExternalODataCallout	20170330041759.5	4A1CsAEVRrO7zF0FKfceaV	00D000000000123	005D0000001WQP2	Product
ExternalODataCallout	20170330041821.0	4A1CtdfegQTcV-0FKfdnFV	00D000000000123	005D0000001WQP2	Product
ExternalODataCallout	20170330012121.4		00D000000000123	005D0000001WIP0	Supplier

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Force.com REST API Developer Guide: Using Event Monitoring (Verwenden der Ereignisüberwachung)

Trailhead: Ereignisüberwachung

Verbesserte Unterstützung für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder für externe Objekte

Mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect können Benutzer mit Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Feldern in externen Objekten ebenso wie mit benutzerdefinierten Objekten interagieren. Bei der Synchronisierung werden Mehrfachauswahllisten-Felder in der Anbieterorganisation nicht mehr in Textfelder in den externen Objekten der Abonnentenorganisation konvertiert. Stattdessen werden jetzt Auswahllistenfelder unterstützt, die einen globalen Auswahllistenwert in der Anbieterorganisation verwenden. Auch inaktive Auswahllistenwerte in der Anbieterorganisation sind in den externen Objektdatensätzen nicht mehr leer. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Es gelten weiterhin einige besondere Verhaltensweisen und Beschränkungen.

- Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Felder sind nur für externe Objekte verfügbar, die mit einer externen Datenquelle des Typs `Salesforce Connect: Cross-Org` verbunden sind.
- Sie können Auswahllistenwerte in externen Objekten nicht bearbeiten. Änderungen an den Feldern in der Anbieterorganisation werden auch nicht automatisch in der Abonnentenorganisation wiedergegeben. Wenn Sie Änderungen in der Abonnentenorganisation wiedergeben möchten, müssen Sie das externe Objekt erneut synchronisieren bzw. das Auswahllistenfeld im externen Objekt manuell löschen und erneut erstellen.

  Wenn Sie keine erneute Synchronisierung oder Neuerstellung für das Auswahllistenfeld im externen Objekt ausführen:

  - Wenn der Anbieterorganisation ein aktiver Auswahllistenwert hinzugefügt wird, zeigt die Abonnentenorganisation diesen nicht als verfügbaren Auswahllistenwert in externen Objektdatensätzen an.
  - Wenn in einer Anbieterorganisation ein aktiver Auswahllistenwert aus einer beschränkten Auswahlliste gelöscht oder auf inaktiv gesetzt wurde, kann die Abonnentenorganisation keine externen Objektdatensätze mit diesem Wert erstellen oder bearbeiten.
- Globale Auswahllistenwerte werden nicht synchronisiert. Wenn das Auswahllistenfeld einer Anbieterorganisation einen globalen Auswahllistenwert verwendet, wird bei der Synchronisierung ein lokales Auswahllistenfeld in der Abonnentenorganisation erstellt. Ein lokales Auswahllistenfeld weist einen eigenen Wertesatz auf.

- Inaktive Auswahllistenwerte werden nicht synchronisiert. Wenn die Abonnentenorganisation auf einen externen Objektdatensatz zugreift, der einen inaktiven Auswahllistenwert enthält, wird der inaktive Wert zum Auswahllistenfeld im externen Objekt hinzugefügt.
- Bei der Synchronisierung werden beschränkte Auswahllisten in der Anbieterorganisation in nicht beschränkte Auswahllisten in den externen Objekten der Abonnentenorganisation konvertiert.
- Wir empfehlen, nur nicht beschränkte Auswahllisten in externen Objekten zu verwenden, selbst wenn diese mit beschränkten Auswahllisten in der Anbieterorganisation verknüpft sind. Mit beschränkten Auswahllisten in der Anbieterorganisation werden nicht genehmigte Werte aus der Abonnentenorganisation blockiert. Daher ist es nicht erforderlich, Auswahllisten in externen Objekten zu beschränken.

SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Abonnenten- und Anbieterorganisationen in Salesforce Connect: Organisationsübergreifender Adapter

Neue Ratenbegrenzung gilt bei Suchergebnissen für externe Objekte

Für externe Datenzeilen, die als Suchergebnisse abgerufen werden, gilt jetzt eine eigene, deutliche höhere Ratenbegrenzung im Vergleich zu Zeilen, die auf andere Weise abgerufen werden. Tolle Neuigkeiten: Es ist unwahrscheinlich, dass Ihre Organisation beim Suchen, Lesen oder Schreiben in externen Objekten diese Obergrenzen überschreitet.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Max. Anzahl neuer Zeilen, die pro Stunde mit SOSL- und Salesforce-Suchen abgerufen werden können. Diese Obergrenze gilt nicht für externe Datenquellen mit großem Datenvolumen.	100.000
Max. Anzahl neuer Zeilen, die pro Stunde abgerufen oder erstellt werden können. Diese Obergrenze gilt nicht für: • Externe Datenquellen mit großem Datenvolumen • Zeilen, die nur als Suchergebnisse abgerufen und nicht geöffnet oder bearbeitet werden • Sonstige Zeilen, die bereits abgerufen wurden Bisher galt diese Begrenzung auch für Zeilen, die über SOSL- und Salesforce-Suchen abgerufen wurden.	50.000

Vorbereiten für temporäre Salesforce-IDs für externe Objektdatensätze

In einer zukünftigen Version werden – anstelle dauerhafter IDs – temporäre Salesforce-Datensatz-IDs externen Objektdatensätzen zugeordnet, die über SOSL- und Salesforce-Suchen abgerufen werden. In Vorbereitung auf diese Änderung empfehlen wir Ihnen, keinen Code zu erstellen bzw. keine Drittanbieterintegrationen zu nutzen, bei denen es erforderlich ist, dass die Datensatz-IDs mit denselben externen Datenzeilen verknüpft bleiben. Für bestehenden Code bzw. bestehende Integrationen empfehlen wir, die Abhängigkeiten von externen Objektdatensatz-IDs zu entfernen, um Probleme bei Einführung dieser Änderung zu vermeiden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Datensatz-IDs für externe Salesforce Connect-Objekte

Prozessgenerator: Zugreifen auf verschlüsselte Daten, Anhalten der Unterdrückung von E-Mail-Benachrichtigungen

Beim Erstellen von Prozessen haben Sie nun Zugriff auf Felder, die Sie mit Shield-Plattformverschlüsselung geschützt haben. Verschlüsselte Daten weisen nur in Filtern in einem Element vom Typ "Datensätze aktualisieren" keine Einschränkungen auf. Ferner wurde eine wichtige Aktualisierung veröffentlicht, um zu verhindern, dass Prozesse E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Beta)
Der Prozessgenerator unterstützt nun verschlüsselte Felder, außer in Filtern, wie in der Aktion "Datensätze aktualisieren".Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung)
Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Mehr Möglichkeiten mit Field Service im Prozessgenerator

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Beta)

Der Prozessgenerator unterstützt nun verschlüsselte Felder, außer in Filtern, wie in der Aktion "Datensätze aktualisieren".Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung in Flows und Prozessen, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich für den Zugriff auf diese Funktion an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

Beispiel: Wenn Sie `Accountname` verschlüsselt haben, können Sie den Wert dieses Felds aktualisieren, jedoch keine Filterung anhand dieses Felds vornehmen.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Beta)

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung)

Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel:

- Sie ändern den Inhaber eines Kundenvorgangs und benachrichtigen den neuen Inhaber per E-Mail.
- Sie erstellen einen Benutzer und heißen den Benutzer per E-Mail willkommen.

- Sie erstellen eine Aufgabe und benachrichtigen den Aufgabeninhaber per E-Mail.
- Sie erstellen eine Zuordnungsregel und benachrichtigen die Benutzer, wenn ihnen ein Kundenvorgang zugewiesen wurde.

Vor der Version Summer '17 gingen diese E-Mails nicht immer durch. Wenn die Änderung einen Prozess, eine Workflow-Regel oder einen Apex-Auslöser ausgelöst hat, die denselben Datensatz aktualisiert haben, wurde die E-Mail durch Salesforce unterdrückt. Durch Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung werden Benachrichtigungs-E-Mails nicht mehr durch Salesforce unterdrückt.

Bis jetzt mussten Sie zur Problemumgehung Ihre eigenen E-Mail-Benachrichtigungen hinzufügen, beispielsweise mit einer E-Mail-Benachrichtigung in einem Prozess oder einer Workflow-Regel. Wenn Sie diese Problemumgehung für die fehlenden E-Mails verwendet haben, erhielten Ihre Benutzer doppelte E-Mails. Entfernen Sie Ihre Problemumgehungen, damit Benutzer nur eine Benachrichtigung erhalten.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Es wird empfohlen, die wichtige Aktualisierung in einer Sandbox-Umgebung zu testen. Wenn in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Ermitteln Sie Anpassungen, von denen die E-Mail-Benachrichtigungen gesendet werden.
2. Entfernen Sie die zusätzlichen E-Mail-Benachrichtigungen aus den Anpassungskomponenten.
3. Aktivieren Sie die wichtige Aktualisierung **Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken**.
4. Testen Sie Ihre Anpassungen, um sicherzustellen, dass Salesforce keine doppelten E-Mails sendet.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen

Sicherheit und Identität: Mehr Lightning-Unterstützung, Verschlüsselung für Formeln, eingebettete Anmeldung

Die Transaktionssicherheit weist eine praktische neue Lightning Experience-Oberfläche auf, Formeln funktionieren jetzt mit verschlüsselten Feldern und Sie können Ihre Website mit der eingebetteten Anmeldung mit Ihrem Backend-CRM verbinden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

Diese wurden eingeführt, damit Ihre Benutzer Lightning Login schnell und einfach akzeptieren. Mit einer neuen Funktion "Eingebettete Anmeldung" wird die Salesforce-Authentifizierung auf Ihre Websites erweitert. Sie können nun verlangen, dass Ihre Kunden sich anmelden, um auf Ihre Webseiten zuzugreifen. Single Logout (SLO) wurde als Beta-Funktion hinzugefügt und Sie können nun Profildefinitionen exportieren, um die Last der Kompatibilität zu reduzieren. Sie können die Identitätsüberprüfung für 2FA und E-Mail-Adress-Änderungen erforderlich machen. Sie können gesperrte Anwendungen einfacher nachverfolgen, wenn die Funktion der API-Positivliste aktiviert ist. Benutzer können Browser-Benachrichtigungen aktivieren, um vorgewarnt zu werden, wenn ihre Salesforce-Sitzungen ablaufen. Die Endpunkte für die Tooling-API sind nun als Teil des `urls`-Arrays für Salesforce Identity enthalten.

Sicherheitsintegritätsprüfung Allgemeine Verfügbarkeit von benutzerdefinierten Grundlagen und Einstellungsänderungen

Es wurden einige Einstellungen bei der Integritätsprüfung geändert und die Möglichkeit zum Importieren benutzerdefinierter Grundlagen für alle Kunden aktiviert.

Salesforce Shield: Mehr Ereignisprotokolldaten in Wave, Verschlüsselung für Leads und Suchindizes

Salesforce Shield bietet nun Lightning Experience-Ereignisprotokolldaten in Wave, um die Benutzerakzeptanz und die Leistung zu visualisieren. Sie können standardmäßige Leaddatensätze verschlüsseln und Suchindexdateien können über ihre eigenen separaten Verschlüsselungsschlüssel verfügen.

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

Diese wurden eingeführt, damit Ihre Benutzer Lightning Login schnell und einfach akzeptieren. Mit einer neuen Funktion "Eingebettete Anmeldung" wird die Salesforce-Authentifizierung auf Ihre Websites erweitert. Sie können nun verlangen, dass Ihre Kunden sich anmelden, um auf Ihre Webseiten zuzugreifen. Single Logout (SLO) wurde als Beta-Funktion hinzugefügt und Sie können nun Profildefinitionen exportieren, um die Last der Kompatibilität zu reduzieren. Sie können die Identitätsüberprüfung für 2FA und E-Mail-Adress-Änderungen erforderlich machen. Sie können gesperrte Anwendungen einfacher nachverfolgen, wenn die Funktion der API-Positivliste aktiviert ist. Benutzer können Browser-Benachrichtigungen aktivieren, um vorgewarnt zu werden, wenn ihre Salesforce-Sitzungen ablaufen. Die Endpunkte für die Tooling-API sind nun als Teil des `urls`-Arrays für Salesforce Identity enthalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Eingebettete Anmeldung ermöglicht Benutzern das Anmelden auf Ihrer Website

Salesforce führt die Funktion "Eingebettete Anmeldung" ein, um die Besucher Ihrer Website zu authentifizieren. Ihre Webentwickler können der Website mit nur wenigen Zeilen HTML Anmeldefunktionen hinzufügen. Die eingebettete Anmeldung verbindet Ihre Website mit Salesforce. Diese Funktion kann für Communities verwendet werden, die mit unseren Communities- oder Salesforce Identity-Produkten erstellt wurden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Kontrolle über den Zugriff auf verbundene Anwendungen

Salesforce bietet eine API-Client-Positivlistenfunktion, die alle per OAuth-Verbindung mit Ihrer Organisation verbundenen Anwendungen blockiert, bis Sie diese verbundene Anwendung explizit genehmigen. Dieser Genehmigungsmechanismus wird meist als API-Client- oder Anwendungspositivliste bezeichnet. Der Prozess zum Verwalten von Anwendungen und zum Hinzufügen von Anwendungen zu Positivlisten wurde verbessert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Exportieren von Profilkennwortrichtlinien

Zum Demonstrieren der Einhaltung von Vorschriften müssen Administratoren oft Salesforce-Profileinstellungen melden, beispielsweise um zu zeigen, dass alle Salesforce-Benutzer die Mindestanforderungen für Kennwörter erfüllen. Zuvor haben Sie Screenshots von Ihren Profilen erstellt, um Einstellungen zu dokumentieren. Nun können Sie Ihren Aufwand bezüglich der Einhaltung reduzieren, indem Sie die Metadaten-API verwenden, um Profildefinitionen für Ihre Prüfer zu exportieren oder für eine andere Umgebung bereitzustellen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lesezeichenumleitung wird auch bei Deaktivierung von Chatter unterstützt

Aus Gründen der Kompatibilität oder Sicherheit muss Chatter bei einigen Kunden deaktiviert sein. Bis zu dieser Version funktionierten Lesezeichenumleitungen jedoch nicht, wenn Chatter deaktiviert war. Diese Abhängigkeit wurde entfernt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Keine Überraschung mehr bei der Zeitüberschreitung

Aus Sicherheitsgründen werden Benutzer nach einiger Zeit der Inaktivität von Salesforce abgemeldet. Benutzern wird eine Warnung angezeigt, wenn ihre Salesforce-Sitzung in Kürze abläuft, und sie können auswählen, ob sie weiterarbeiten möchten. Manchmal konnten Benutzer die Warnung nicht sehen, weil ihre Salesforce-Sitzung von der aktuellen Registerkarte verdeckt wurde, sodass sie ohne ihr Wissen abgemeldet wurden. Jetzt gibt es keine bösen Überraschungen mehr. Wenn die Sitzung eines Benutzers in Kürze abläuft, wird eine Browser-Benachrichtigung im Vordergrund geöffnet.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Tooling-API-Endpunkte sind nun für Salesforce Identity enthalten

Die SOAP- und REST-Endpunkte für die Tooling-API sind nun als Teil des `urls`-Arrays für Salesforce Identity enthalten. Benutzer, die Tools zum Anzeigen verfügbarer Services oder Endpunkte entwickeln, können nun die für sie verfügbaren Tooling-API-Endpunkte anzeigen.

loginURL-Abfrageparameter wird ersetzt

Der Abfrageparameter für loginURL wird in der Version Winter '18 ersetzt.

Vermeiden von Pfad-Präfixen, die für Salesforce reserviert sind

Es wurden weitere Pfad-Präfixe für Salesforce reserviert. Wenn Sie diese Präfixe noch nicht als Pfade für Ihre Site oder Community verwenden, sollten Sie dies auch in Zukunft vermeiden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SAML Single Logout (SLO) ist verfügbar (Beta)

Wenn diese Funktion aktiviert ist, werden Sie bei der Abmeldung in Ihrer Organisation auch bei allen verbundenen Anwendungen abgemeldet (wenn Salesforce der Identitätsanbieter ist und die verbundenen Anwendungen die Serviceanbieter). Ähnlich werden Sie bei der Abmeldung bei einem Serviceanbieter auch bei Salesforce und anderen Serviceanbietern abgemeldet.

SAML-Signaturzertifikat wird eingestellt

Wie bereits in Standardzertifikat wird am 07. August 2017 eingestellt angekündigt, wird unser SAML-Proxyzertifikat eingestellt. Wenn Ihre Salesforce-Organisation eine Single Sign-On-Konfiguration mit diesem Zertifikat nutzt, sollten Sie jetzt Maßnahmen ergreifen, um potenzielle Unterbrechungen des Diensts bei Anmeldeanforderungen zu vermeiden, die über Salesforce initiiert werden.

Eingebettete Anmeldung ermöglicht Benutzern das Anmelden auf Ihrer Website

Salesforce führt die Funktion "Eingebettete Anmeldung" ein, um die Besucher Ihrer Website zu authentifizieren. Ihre Webentwickler können der Website mit nur wenigen Zeilen HTML Anmeldefunktionen hinzufügen. Die eingebettete Anmeldung verbindet Ihre Website mit Salesforce. Diese Funktion kann für Communities verwendet werden, die mit unseren Communities- oder Salesforce Identity-Produkten erstellt wurden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die eingebettete Anmeldung ist eine andere Option für Kunden, die ihre Benutzer über Salesforce authentifizieren möchten, deren Website jedoch die Benutzerauthentifizierung über SAML oder OpenID Connect nicht unterstützt.

Wenn Sie Ihrer Website die eingebettete Anmeldung hinzufügen möchten, erstellen Sie Ihre Community mit dem gewünschten Branding. Konfigurieren Sie dann Identitätsanbieter wie Facebook, Twitter, Instagram, Google, Amazon oder PayPal.

Sobald die Community eingerichtet wurde, können Webentwickler auf jeder Webseite Ihrer Website ein Anmeldeformular hinzufügen. Besucher melden sich mithilfe der Anmeldeinformationen eines beliebigen Identitätsanbieters an, den Sie für Ihre Community konfiguriert haben.

Salesforce verarbeitet die Anmeldung, Vermittlungsprotokolle bei Anbietern mit Anmeldeoptionen für soziale Netzwerke und SAML-Identitätsanbietern und die Integration in Salesforce. In der Zwischenzeit können Ihre Webentwickler die Kundenerfahrung bestimmen. Sie können beispielsweise den Stil im Anmeldeformular anpassen und die Erfahrung ihrer Benutzer mit aus dem Anmeldevorgang abgerufenen Informationen personalisieren.

Mehr Kontrolle über den Zugriff auf verbundene Anwendungen

Salesforce bietet eine API-Client-Positivlistenfunktion, die alle per OAuth-Verbindung mit Ihrer Organisation verbundenen Anwendungen blockiert, bis Sie diese verbundene Anwendung explizit genehmigen. Dieser Genehmigungsmechanismus wird meist als API-Client- oder Anwendungspositivliste bezeichnet. Der Prozess zum Verwalten von Anwendungen und zum Hinzufügen von Anwendungen zu Positivlisten wurde verbessert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sofern Positivlisten für Ihre Organisation aktiviert waren, wurden verbundene Anwendungen bisher blockiert, wenn Sie sie nicht explizit der Positivliste hinzugefügt haben. Es war jedoch nicht einfach, zu ermitteln, wann eine Anwendung aufgrund einer Positivliste blockiert war, und es war auch schwierig, die Anwendung der Positivliste hinzuzufügen.

Nun können Sie in Setup zur Seite "OAuth-Verwendung verbundener Anwendungen" wechseln und die verbundenen Anwendungen anzeigen, die Benutzer für Ihre Organisation zu verwenden versucht haben. Sie können sie bei Bedarf installieren und der Positivliste hinzufügen.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Verbundene Anwendungen* ein und wählen Sie dann **OAuth-Verwendung verbundener Anwendungen** aus. Wenn Sie die Anwendung der Positivliste hinzufügen möchten, klicken Sie neben der verbundenen Anwendung auf **Installieren**, um sie lokal zu installieren. Klicken Sie dann auf **Richtlinien bearbeiten** und wählen Sie unter der OAuth-Richtlinie die Option **Vom Administrator genehmigte Benutzer sind vorab autorisiert** aus. Wählen Sie mittels Berechtigungen aus, welche Benutzer auf die verbundene Anwendung zugreifen können.

Das Hinzufügen per API verbundener Anwendungen ist nicht standardmäßig aktiviert. Bitten Sie Salesforce, diese Funktion zu aktivieren.

Exportieren von Profilkennwortrichtlinien

Zum Demonstrieren der Einhaltung von Vorschriften müssen Administratoren oft Salesforce-Profileinstellungen melden, beispielsweise um zu zeigen, dass alle Salesforce-Benutzer die Mindestanforderungen für Kennwörter erfüllen. Zuvor haben Sie Screenshots von Ihren Profilen erstellt, um Einstellungen zu dokumentieren. Nun können Sie Ihren Aufwand bezüglich der Einhaltung reduzieren, indem Sie die Metadaten-API verwenden, um Profildefinitionen für Ihre Prüfer zu exportieren oder für eine andere Umgebung bereitzustellen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können die folgenden Profilsitzungseinstellungen exportieren:

- Wie viele Minuten der Inaktivität vergehen müssen, bevor eine Zeitüberschreitung für die authentifizierte Sitzung eines Benutzers auftritt
- Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene
- Ob ein Benutzer bei einer Zeitüberschreitung der Sitzung sofort abgemeldet werden muss
- Ob dem Benutzer eine Warnung angezeigt wird, wenn die Sitzung abläuft

Sie können die folgenden Kennwortrichtlinieneinstellungen exportieren:

- Anzahl der Tage bis zum Ablauf eines Kennworts
- Anzahl der zuvor gespeicherten Kennwörter, um sicherzustellen, dass Benutzer ihr Kennwort auf ein neues eindeutiges Kennwort zurücksetzen
- Mindestlänge für Kennwörter
- Art der im Kennwort des Benutzers erforderlichen Zeichen (alphanumerisch, Zahl, Sonderzeichen, Großbuchstaben oder Kleinbuchstaben)
- Ob eine Antwort auf einen Hinweis das Kennwort enthalten darf
- Ob ein Benutzer ein Kennwort innerhalb von 24 Stunden mehrfach ändern kann
- Maximal zulässige ungültige Anmeldeversuche, bevor der Benutzer gesperrt wird
- Dauer des Sperrzeitraums
- Ob Antworten auf Sicherheitsfragen beim Eingeben ausgeblendet werden

Lesezeichenumleitung wird auch bei Deaktivierung von Chatter unterstützt

Aus Gründen der Kompatibilität oder Sicherheit muss Chatter bei einigen Kunden deaktiviert sein. Bis zu dieser Version funktionierten Lesezeichenumleitungen jedoch nicht, wenn Chatter deaktiviert war. Diese Abhängigkeit wurde entfernt.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Möglichkeit zum Umleiten von Lesezeichen ist für die Implementierung von "Meine Domäne" wichtig. Beim Erstellen einer Subdomain (z. B. `companydomain.my.salesforce.com`) möchten Sie möglicherweise sicherstellen, dass alle Benutzer den Subdomain-URL

anstelle des Instanz-URLs verwenden. Wenn Benutzer über Lesezeichen zum Instanz-URL (z. B. `na1.my.salesforce.com`) verfügen, können Sie sie nun zu Ihrer Subdomain `companydomain.my.salesforce.com` umleiten.

Wenn Sie vorhaben, "Meine Domäne" zu aktivieren, und Chatter nicht aktiviert ist, wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren.

Keine Überraschung mehr bei der Zeitüberschreitung

Aus Sicherheitsgründen werden Benutzer nach einiger Zeit der Inaktivität von Salesforce abgemeldet. Benutzern wird eine Warnung angezeigt, wenn ihre Salesforce-Sitzung in Kürze abläuft, und sie können auswählen, ob sie weiterarbeiten möchten. Manchmal konnten Benutzer die Warnung nicht sehen, weil ihre Salesforce-Sitzung von der aktuellen Registerkarte verdeckt wurde, sodass sie ohne ihr Wissen abgemeldet wurden. Jetzt gibt es keine bösen Überraschungen mehr. Wenn die Sitzung eines Benutzers in Kürze abläuft, wird eine Browser-Benachrichtigung im Vordergrund geöffnet.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sie können Salesforce-Benachrichtigungen in Ihrem Browser deaktivieren.

Sitzungsbenachrichtigungen funktionieren in allen von Lightning Experience unterstützten Browserversionen, außer Internet Explorer-Version 11.

Tooling-API-Endpunkte sind nun für Salesforce Identity enthalten

Die SOAP- und REST-Endpunkte für die Tooling-API sind nun als Teil des `urls`-Arrays für Salesforce Identity enthalten. Benutzer, die Tools zum Anzeigen verfügbarer Services oder Endpunkte entwickeln, können nun die für sie verfügbaren Tooling-API-Endpunkte anzeigen.

loginURL-Abfrageparameter wird ersetzt

Der Abfrageparameter für loginURL wird in der Version Winter '18 ersetzt.

Verwenden Sie stattdessen die Einstellung für den benutzerdefinierten Abmelde-URL.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Vermeiden von Pfad-Präfixen, die für Salesforce reserviert sind

Es wurden weitere Pfad-Präfixe für Salesforce reserviert. Wenn Sie diese Präfixe noch nicht als Pfade für Ihre Site oder Community verwenden, sollten Sie dies auch in Zukunft vermeiden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Die reservierten Präfixe sind:

- /id/
- /idp/
- /saml/

Wenn Sie versuchen, einen Pfad mit diesen Präfixen zu speichern, erhalten Sie einen Fehler.

Wenn Sie diese Präfixe bereits verwenden, wird empfohlen, den Pfad Ihrer Site oder Community zu ändern, sodass ein anderes Präfix verwendet wird. Andernfalls können bei der Nutzung von mehreren Authentifizierungsendpunkten oder zukünftigen Endpunkten Probleme auftreten.

SAML Single Logout (SLO) ist verfügbar (Beta)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wenn diese Funktion aktiviert ist, werden Sie bei der Abmeldung in Ihrer Organisation auch bei allen verbundenen Anwendungen abgemeldet (wenn Salesforce der Identitätsanbieter ist und die verbundenen Anwendungen die Serviceanbieter). Ähnlich werden Sie bei der Abmeldung bei einem Serviceanbieter auch bei Salesforce und anderen Serviceanbietern abgemeldet.

Zuvor mussten Sie sich bei jeder verbundenen Anwendung einzeln abmelden, wenn Salesforce als Identitätsanbieter verwendet wurde. Jetzt können Sie SLO für Ihre Identitätsanbieter-Organisation einrichten. SLO ist verfügbar, wägen Sie jedoch zwischen Sicherheit und Nützlichkeit ab, wenn Sie entscheiden, ob Sie die Funktion verwenden möchten. Die Abmeldung des Benutzers bei allen verbundenen Anwendungen erhöht die Sicherheit, ist jedoch nicht unbedingt nützlich.

SAML-Signaturzertifikat wird eingestellt

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wie bereits in Standardzertifikat wird am 07. August 2017 eingestellt angekündigt, wird unser SAML-Proxyzertifikat eingestellt. Wenn Ihre Salesforce-Organisation eine Single Sign-On-Konfiguration mit diesem Zertifikat nutzt, sollten Sie jetzt Maßnahmen ergreifen, um potenzielle Unterbrechungen des Diensts bei Anmeldeanforderungen zu vermeiden, die über Salesforce initiiert werden.

Wenn Ihre Organisation über eine Single Sign-On-Konfiguration mit einem Zertifikat verfügt, das ersetzt wird, und in Ihrer Organisation SAML-Anmeldeanforderungen in Salesforce initiiert werden können, sollten Sie unbedingt die Option **Mehrere SAML-Konfigurationen** auf der Seite "Single Sign On-Einstellungen" aktivieren. Stellen Sie sicher, dass Sie die Informationen auf dieser Seite gelesen und verstanden haben. Beachten Sie Folgendes:

- Auch wenn Sie SAML zurzeit nicht verwenden, können Sie durch die Aktivierung mehrerer Konfigurationen mögliche Probleme mit SAML-Single Sign-On in Zukunft vermeiden.
- Wenn Sie SAML in Ihrer Single Sign-On-Konfiguration verwenden, müssen Sie, um weiterhin SAML-Anmeldeanforderungen in Salesforce initiieren zu können, die Option **Mehrere SAML-Konfigurationen** aktivieren und ein Zertifikat für diese Anforderungen auswählen. Nehmen Sie außerdem die notwendigen Änderungen an Ihrem Identitätsanbieter vor. Wenn Sie SAML-Anmeldeanforderungen nicht von Salesforce aus initiieren, können Sie den Anmelde-URL des Identitätsanbieters stattdessen aus Ihrer Single Sign-On-Einstellung entfernen. Sie können einen URL jedoch erst dann wieder einfügen, wenn Sie **Mehrere SAML-Konfigurationen** aktiviert haben. Wenn Sie bis zur Version Winter '18 keine Maßnahmen ergriffen haben, stellen wir das neue Zertifikat für Sie ein, was sich auf Ihre Fähigkeit, SAML-Anmeldeanforderungen in Salesforce zu initiieren, auswirken kann.
- Wenn Sie **Mehrere SAML-Konfigurationen** bereits aktiviert haben, müssen Sie, um mit diesen Einstellungen weiterhin SAML-Anmeldeanforderungen in Salesforce initiieren zu können, für jede ein neues Anforderungssignaturzertifikat auswählen. Rufen Sie die Single Sign-On-Einstellungen auf und aktualisieren Sie alle SAML-Single Sign-On-Konfigurationen, die den Anmelde-URL eines Identitätsanbieters enthalten und derzeit das Standardzertifikat als Signaturzertifikat für Anforderungen verwenden. Wenn Ihr Identitätsanbieter Signaturen für SAML-Anmeldeanforderungen validiert, die über Salesforce initiiert wurden, laden Sie das neue Zertifikat für Ihren Identitätsanbieter hoch. Solange Sie diese Maßnahme nicht ergriffen haben, kann Ihre Fähigkeit, SAML-Anmeldeanforderungen über Salesforce zu initiieren, beeinträchtigt sein. Wenn Sie bis zur Version Winter '18 keine Maßnahmen ergriffen haben, stellen wir das neue Zertifikat für Sie ein, was sich auf Ihre Fähigkeit, SAML-Anmeldeanforderungen in Salesforce zu initiieren, auswirken kann.

Sicherheitsintegritätsprüfung Allgemeine Verfügbarkeit von benutzerdefinierten Grundlagen und Einstellungsänderungen

Es wurden einige Einstellungen bei der Integritätsprüfung geändert und die Möglichkeit zum Importieren benutzerdefinierter Grundlagen für alle Kunden aktiviert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)
Die benutzerdefinierten Sicherheitsintegritätsprüfungs-Grundlagen, die in Version Spring '17 noch in der Beta-Version waren, sind nun für alle Kunden verfügbar. Sie können die Sicherheitsgrundlage der Integritätsprüfung anpassen, um die Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation mit den Branchenstandards zu vergleichen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf
Die Seite "Integritätsprüfung" enthält nun vier Risikokategorien und neue Namen für Risikostatus, um die Verwendung zu vereinfachen. Außerdem wurden einige Sicherheitseinstellungen hinzugefügt, gelöscht und geändert.

Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)

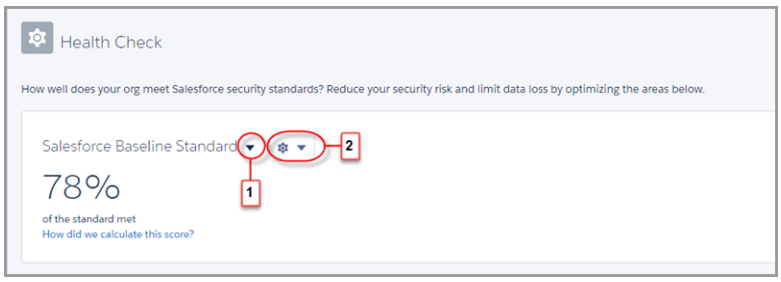
Die benutzerdefinierten Sicherheitsintegritätsprüfungs-Grundlagen, die in Version Spring '17 noch in der Beta-Version waren, sind nun für alle Kunden verfügbar. Sie können die Sicherheitsgrundlage der Integritätsprüfung anpassen, um die Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation mit den Branchenstandards zu vergleichen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie eine benutzerdefinierte Grundlage erstellen möchten, exportieren Sie eine vorhandene Grundlage wie den Salesforce-Basisstandard. Speichern Sie die XML-Datei nach dem Ändern und Importieren Sie sie in die Integritätsprüfung.

AUSGABEN

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

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Integritätsprüfung` ein und wählen Sie dann **Integritätsprüfung** aus.



Wählen Sie entweder den Salesforce-Basisstandard oder eine benutzerdefinierte Grundlage aus (1). Wählen Sie aus, ob Sie eine XML-Datei exportieren oder importieren oder eine benutzerdefinierte Grundlage löschen möchten (2).

Anmerkung: Aufgrund von Änderungen am Tool für die Integritätsprüfung haben sich einige Einstellungen bei benutzerdefinierten Grundlagen seit der Beta-Version geändert. Wenn Sie die benutzerdefinierten Grundlagen verwenden möchten, die Sie in der Version Spring '17 erstellt haben, erstellen Sie sie neu, indem Sie eine aktuelle Version des Salesforce-Basisstandards exportieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer benutzerdefinierten Grundlage für die Integritätsprüfung

Salesforce-Hilfe: Dateianforderungen für benutzerdefinierte Grundlagen

Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf

AUSGABEN

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

Die Seite "Integritätsprüfung" enthält nun vier Risikokategorien und neue Namen für Risikostatus, um die Verwendung zu vereinfachen. Außerdem wurden einige Sicherheitseinstellungen hinzugefügt, gelöscht und geändert.

Die vier Sicherheitseinstellungskategorien lauten "Hohes Risiko", "Mittleres Risiko", "Geringes Risiko" und "Informativ". Die Einstellungen für "Informativ" werden bei dem Ergebnis der Integritätsprüfung nicht berücksichtigt, aber die anderen Einstellungen. Unabhängig von der Kategorie weist jede Einstellung basierend auf Ihren aktuellen Einstellungswerten einen Status "Kompatibel", "Warnung" oder "Kritisch" auf.

Die folgenden Sicherheitseinstellungen für hohes Risiko wurden hinzugefügt:

- Sichere Verbindungen erforderlich
- HttpOnly-Attribut erforderlich

Die folgenden Einstellungen wurden entfernt:

- Warnung bei Sitzungs-Timeout deaktivieren
- Alle Sitzungen eines Benutzers an diejenige IP-Adresse binden, von der aus sie gestartet wurden
- Zwischenspeicherung und automatische Vervollständigung auf Anmeldeseite aktivieren
- Vertrauenswürdige IP-Bereiche

Die Einstellung "Sperrzeitraum" wurde geändert. Der empfohlene mit dem Salesforce-Basisstandard kompatible Wert beträgt nun 30 Minuten oder mehr. Bei einem Wert von weniger als 30 Minuten wird eine Warnung angezeigt.

Salesforce Shield: Mehr Ereignisprotokolldaten in Wave, Verschlüsselung für Leads und Suchindizes

Salesforce Shield bietet nun Lightning Experience-Ereignisprotokolldaten in Wave, um die Benutzerakzeptanz und die Leistung zu visualisieren. Sie können standardmäßige Leaddatensätze verschlüsseln und Suchindexdateien können über ihre eigenen separaten Verschlüsselungsschlüssel verfügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Plattformverschlüsselung: Unterstützung für Flows, Formeln, Leads und mehr

Sie können Ihren eigenen Verschlüsselungsschlüssel verwenden, um Ihren Suchindex zu schützen, und verfügen über stärkere Kontrolle bezüglich Ihrer HSM-geschützten Zertifikate. Sie können Flows und Prozesse mit verschlüsselten Daten verwenden (Beta). Sie können standardmäßige Leadfelder (Beta) und weitere Elemente in Ihrem Chatter-Feed verschlüsseln (Pilot).

Ereignisüberwachung: Lightning Experience-Ereignisdaten in Wave und verbessertes Setup

Die Lightning Experience-Ereignistypdaten sind in Wave nun mit zwei vorgefertigten Dashboards verfügbar, in denen die Akzeptanz und die Leistung der Benutzer angezeigt wird. Verwenden Sie den neuen Standardberechtigungssatz, um Wave schneller einzurichten.

Transaktionssicherheit: Beispiele für Lightning Experience, Chatter, Apex

Die Transaktionssicherheit wird in Lightning Experience eingeführt. Es ist eine neue Möglichkeit, Richtlinien für Echtzeitereignisse zu erstellen. Die neue Benutzeroberfläche vereint einen benutzerfreundlichen Setup-Assistenten und ein Karussell mit relevanten Informationen und Statistiken zu Ihrer Salesforce-Organisation. Außerdem wurden Richtlinienansichten und die Apex-Bearbeitung verbessert und ein Karussell mit hilfreichen Informationen und Statistiken hinzugefügt. Auf der neuen Benutzeroberfläche können Sie Richtlinien erstellen, mit denen Chatter-Ressourcen überprüft werden, und es wurden weitere Apex-Beispiele hinzugefügt, um zu erfahren, wie dies geht.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Neue Sitzungseinstellung

Es wurden Änderungen mit Auswirkungen auf die Sicherheit vorgenommen, einschließlich der Sicherung von Verbindungen für alle Drittanbieter-Domänen.

Plattformverschlüsselung: Unterstützung für Flows, Formeln, Leads und mehr

Sie können Ihren eigenen Verschlüsselungsschlüssel verwenden, um Ihren Suchindex zu schützen, und verfügen über stärkere Kontrolle bezüglich Ihrer HSM-geschützten Zertifikate. Sie können Flows und Prozesse mit verschlüsselten Daten verwenden (Beta). Sie können standardmäßige Leadfelder (Beta) und weitere Elemente in Ihrem Chatter-Feed verschlüsseln (Pilot).

AUSGABEN

Verfügbar als Add-on-Abonnement in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition Hierfür muss Salesforce Shield erworben werden. In der **Developer Edition** kostenlos für Organisationen verfügbar, die in der Version Summer '15 und höher erstellt wurden.

In Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsselung für Formeln (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die Shield-Plattformverschlüsselung noch effektiver, indem Sie verschlüsselte Felder in Formeln referenzieren. Sie können schnell und sicher genau auf die gewünschten Daten verweisen, selbst wenn diese verschlüsselt sind. Diese Funktion ist für alle Kunden der Shield-Plattformverschlüsselung verfügbar.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anwenden von BYOK-Mandantengeheimnissen auf Suchindexdateien

Geben Sie an, welchen Datentyp Sie mit Ihren von Kunden bereitgestellten Mandantengeheimnissen verschlüsseln möchten, wie Sie dies auch mit von Salesforce generierten Mandantengeheimnissen tun können. BYOK-Kunden der Shield-Plattformverschlüsselung können nun ihre vom Kunden bereitgestellten Mandantengeheimnisse auf Suchindexdateien und in der Salesforce-Hauptdatenbank gespeicherte Daten anwenden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Genauere Kontrolle über Zertifikate mit der neuen Berechtigung "Zertifikate verwalten"

Mit der Berechtigung "Zertifikate verwalten" können Sie die Zertifikatverwaltung von den anderen Sicherheitsfunktionen trennen. Die Berechtigung "Zertifikate verwalten", die Ihnen das Erstellen, Bearbeiten, Löschen, Hochladen oder Herunterladen von Zertifikaten ermöglicht, ist nun standardmäßig im Profil "Systemadministrator" aktiviert. Sie benötigen das Profil "Systemadministrator" jedoch nicht, um die Berechtigung "Zertifikate verwalten" zu erhalten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung umfasst jetzt Daten, auf die in Flows und Prozessen verwiesen wird. Sie können über die meisten Elemente in Flows und Prozessen auf verschlüsselte Daten zugreifen, außer wenn Datensätze gefiltert oder sortiert sind. Sie können den Wert für ein verschlüsseltes Feld aktualisieren oder auf ein verschlüsseltes Feld in der Logik verweisen, Sie können jedoch keine Datensätze basierend auf einem bestimmten Wert in einem verschlüsselten Feld nachschlagen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verschlüsseln weiterer Daten in Chatter-Feeds (Pilot)

Zusätzlich zu Chatter-Posts, Fragen und Antworten, Linknamen, Kommentaren und Fragen in Umfragen können Sie nun Link-URLs und Auswahlmöglichkeiten in Umfragen verschlüsseln. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verschlüsseln standardmäßiger Leadfelder (Beta)

Sie hatten bereits die Möglichkeit, benutzerdefinierte Leadfelder zu verschlüsseln, aber nun ist dies auch für standardmäßige Leadfelder möglich. Dies kann zum Schutz personenbezogener Daten (PII, Personally Identifiable Information) im Lead-Objekt beitragen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verschlüsselung für Wave (Beta)

Fügen Sie Ihren Wave Analytics-Daten eine weitere Sicherheits- und Schutzstufe hinzu, indem Sie die Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung auf Wave-Daten im Leerlauf erweitern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Die Massenverschlüsselung umfasst nun auch vorhandene E-Mail-Anhänge

Wenn Sie sich an Salesforce wenden, um Hilfe bei der Massenverschlüsselung Ihrer Daten zu erhalten, werden Ihre vorhandenen Daten entsprechend der Verschlüsselungsrichtlinie Ihrer Organisation mit Ihrem organisationsspezifischen Datenverschlüsselungsschlüssel verschlüsselt. Ihre E-Mail-Anhänge können nun in Massenvorgängen verschlüsselt werden und nicht nur Ihre ausgewählten Felder und Dateien.

Wichtige Aktualisierung: Verschlüsselte Daten sind für authentifizierte Benutzer sichtbar

Aktivieren Sie diese wichtige Aktualisierung, um verschlüsselte Daten auf dem Bildschirm sichtbar zu machen. Sie werden in diesem Fall nicht durch Maskierungszeichen verborgen. Um Daten für nicht autorisierte Benutzer auszublenden, müssen Sie Feldebenen- und Objektebenen-Sicherheitsfunktionen nutzen, unabhängig davon, ob die Daten verschlüsselt sind. Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" ist nicht verfügbar.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Verschlüsselung für Formeln (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die Shield-Plattformverschlüsselung noch effektiver, indem Sie verschlüsselte Felder in Formeln referenzieren. Sie können schnell und sicher genau auf die gewünschten Daten verweisen, selbst wenn diese verschlüsselt sind. Diese Funktion ist für alle Kunden der Shield-Plattformverschlüsselung verfügbar.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Dazu können Sie mehrere Operationen und Funktionen verwenden, einschließlich `concatenate` (`&` und `+`), `isBlank`, `isNull`, `if`, `hyperlink` und `image`. Sie können auf Schnellaktionen verweisen und verschlüsselte Daten im Text-, Datums- und Datums-/Uhrzeitformat darstellen.

Anwenden von BYOK-Mandantengeheimnissen auf Suchindexdateien

Geben Sie an, welchen Datentyp Sie mit Ihren von Kunden bereitgestellten Mandantengeheimnissen verschlüsseln möchten, wie Sie dies auch mit von Salesforce generierten Mandantengeheimnissen tun können. BYOK-Kunden der Shield-Plattformverschlüsselung können nun ihre vom Kunden bereitgestellten Mandantengeheimnisse auf Suchindexdateien und in der Salesforce-Hauptdatenbank gespeicherte Daten anwenden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Wenn Sie die Verschlüsselung für Suchindexdateien aktivieren möchten, wenden Sie sich an den Salesforce-Support.

Genauere Kontrolle über Zertifikate mit der neuen Berechtigung "Zertifikate verwalten"

Mit der Berechtigung "Zertifikate verwalten" können Sie die Zertifikatverwaltung von den anderen Sicherheitsfunktionen trennen. Die Berechtigung "Zertifikate verwalten", die Ihnen das Erstellen, Bearbeiten, Löschen, Hochladen oder Herunterladen von Zertifikaten ermöglicht, ist nun standardmäßig im Profil "Systemadministrator" aktiviert. Sie benötigen das Profil "Systemadministrator" jedoch nicht, um die Berechtigung "Zertifikate verwalten" zu erhalten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Die Berechtigung "Zertifikate verwalten" ist von der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" getrennt und nicht mit ihr gekoppelt. Dies ist hilfreich, wenn ein Administrator Zertifikate verwalten soll, jedoch keine Verschlüsselungsschlüssel. Die Person, die für Ihre Mandantengeheimnisse zuständig ist, benötigt weiterhin beide Berechtigungen, um die HSM-geschützten Zertifikate im BYOK-Prozess zu generieren.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung umfasst jetzt Daten, auf die in Flows und Prozessen verwiesen wird. Sie können über die meisten Elemente in Flows und Prozessen auf verschlüsselte Daten zugreifen, außer wenn Datensätze gefiltert oder sortiert sind. Sie können den Wert für ein verschlüsseltes Feld aktualisieren oder auf ein verschlüsseltes Feld in der Logik verweisen, Sie können jedoch keine Datensätze basierend auf einem bestimmten Wert in einem verschlüsselten Feld nachschlagen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung in Flows und Prozessen, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich für den Zugriff auf diese Funktion an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten in Ihren Flows (Beta)

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Beta)

Verschlüsseln weiterer Daten in Chatter-Feeds (Pilot)

Zusätzlich zu Chatter-Posts, Fragen und Antworten, Linknamen, Kommentaren und Fragen in Umfragen können Sie nun Link-URLs und Auswahlmöglichkeiten in Umfragen verschlüsseln. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Zum Verschlüsseln dieser zusätzlichen Felder wechseln Sie in Setup zur Seite "Plattformverschlüsselung", heben die Auswahl von **Chatter verschlüsseln** auf und wählen **Chatter verschlüsseln** dann erneut aus.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Pilotversion der Verschlüsselung für Chatter in der Developer Edition und in Sandbox-Instanzen für die Editionen Enterprise, Unlimited und Performance. Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Wie in früheren Versionen können Sie nicht auswählen, dass einzelne Felder in Chatter verschlüsselt werden sollen und andere nicht.

Sie können Feedback und Vorschläge für die Verschlüsselung für Chatter in der Gruppe "Chatter Product" in der Success Community einbringen.

Verschlüsseln standardmäßiger Leadfelder (Beta)

Sie hatten bereits die Möglichkeit, benutzerdefinierte Leadfelder zu verschlüsseln, aber nun ist dies auch für standardmäßige Leadfelder möglich. Dies kann zum Schutz personenbezogener Daten (PII, Personally Identifiable Information) im Lead-Objekt beitragen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung in Leads, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich zum Aktivieren an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

Sie können die folgenden standardmäßigen Leadfelder verschlüsseln:

- Name (Vorname, Weiterer Vorname, Nachname)
- E-Mail

- Telefon
- Mobiltelefon
- Fax
- Anschrift (Straße, Ort)
- Titel
- Website
- Beschreibung
- Firma

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen und Überlegungen zur Plattformverschlüsselung

Verschlüsselung für Wave (Beta)

Fügen Sie Ihren Wave Analytics-Daten eine weitere Sicherheits- und Schutzstufe hinzu, indem Sie die Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung auf Wave-Daten im Leerlauf erweitern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Die Services der Wave-Verschlüsselung im Leerlauf wurden direkt in der Wave-Plattform erstellt. Die Lösung wendet eine strenge, probabilistische Verschlüsselung auf im Leerlauf gespeicherte Daten an. Die Plattformverschlüsselung basiert auf AES (Advanced Encryption Standard) mit 256-Bit-Schlüsseln, wobei der CTR-Modus und bei jedem Schreibvorgang ein Initialisierungsvektor (IV) verwendet wird. Alle Vorgänge, einschließlich des Sortierens und Gruppierens, funktionieren wie ohne Verschlüsselung. Das gilt jedoch nicht für die Schlüsselverwaltung.

Die Daten, die Sie der Datenbank hinzufügen, werden im Salesforce-Service verschlüsselt, archivierte Daten werden jedoch nicht verschlüsselt.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung für Wave Analytics, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich zum Aktivieren an Salesforce.

Die Massenverschlüsselung umfasst nun auch vorhandene E-Mail-Anhänge

Wenn Sie sich an Salesforce wenden, um Hilfe bei der Massenverschlüsselung Ihrer Daten zu erhalten, werden Ihre vorhandenen Daten entsprechend der Verschlüsselungsrichtlinie Ihrer Organisation mit Ihrem organisationsspezifischen Datenverschlüsselungsschlüssel verschlüsselt. Ihre E-Mail-Anhänge können nun in Massenvorgängen verschlüsselt werden und nicht nur Ihre ausgewählten Felder und Dateien.

Wichtige Aktualisierung: Verschlüsselte Daten sind für authentifizierte Benutzer sichtbar

Aktivieren Sie diese wichtige Aktualisierung, um verschlüsselte Daten auf dem Bildschirm sichtbar zu machen. Sie werden in diesem Fall nicht durch Maskierungszeichen verborgen. Um Daten für nicht autorisierte Benutzer auszublenden, müssen Sie Feldebenen- und Objektebenen-Sicherheitsfunktionen nutzen, unabhängig davon, ob die Daten verschlüsselt sind. Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" ist nicht verfügbar.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Diese Aktualisierung bietet Ihnen eine einheitlichere Benutzeroberfläche für Benutzer, wenn diese auf verschlüsselte Daten zugreifen, und reduziert Verwechslungen zwischen maskierten Daten und verschlüsselten Daten.

Einige Organisationen müssen nichts unternehmen, damit diese Änderung wirksam wird.

- Seit der Version Spring '17 wird "Verschlüsselte Daten anzeigen" automatisch von der Maskierung entkoppelt, wenn Sie das erste Mandantengeheimnis generieren.
- Wenn Sie vor der Version Spring '17 mit dem Generieren von Mandantengeheimnissen begonnen haben, müssen Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren.

Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" gilt nach wie vor für die klassische Verschlüsselung.

Ereignisüberwachung: Lightning Experience-Ereignisdaten in Wave und verbessertes Setup

Die Lightning Experience-Ereignistypdaten sind in Wave nun mit zwei vorgefertigten Dashboards verfügbar, in denen die Akzeptanz und die Leistung der Benutzer angezeigt wird. Verwenden Sie den neuen Standardberechtigungssatz, um Wave schneller einzurichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisierte Analytics-Anwendung zur Ereignisüberwachung ermöglicht die Visualisierung von Benutzeraktionen in Lightning Experience

Zwei neue Dashboards bieten Ihnen die Daten, die Sie benötigen, um die Akzeptanz und die Seitenleistung von Lightning Experience und Salesforce1 zu messen. Und mit Event Monitoring Analytics-Dashboards können Sie nun Schwellenwerte für Ihre KPI-Kennzahlen festlegen.

Optimiertes Berechtigungs-Setup für Event Monitoring Analytics-Anwendungen

Erteilen Sie Ihren Benutzern mithilfe von zwei neuen Standardberechtigungssätzen schnell und einfach Zugriff auf die Event Monitoring Analytics-Anwendung. Zuvor mussten Sie Ihre eigenen Berechtigungssätze erstellen. Als Bonus erhält jeder Benutzer, dem Sie den Berechtigungssatz zuweisen, auch eine Berechtigungssatz-Lizenz.

Identifizieren von Benutzern, die umfangreiche Berichte herunterladen

Der Ereignistyp "Bericht" enthält nun die Felder `ROW_COUNT` und `AVERAGE_ROW_SIZE`, um feststellen zu können, ob Benutzer große Datenmengen exportieren. Hohe Werte für die Zeilenzahlen und die Größe können ein Hinweis darauf sein, dass ein Benutzer Informationen zu betrügerischen Zwecken herunterlädt. Dies könnte beispielsweise bei einem Vertriebsmitarbeiter der Fall sein, der alle Vertriebsleads herunterlädt, bevor er zu einem Mitbewerber fährt.

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience

Damit Sie eine komplette Übersicht über das Benutzerverhalten während einer Anmeldesitzung erhalten, wurden in den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung" neue Felder hinzugefügt und ein Feld umbenannt. Es wurde auch ein Feld für die Kompatibilität mit der Event Monitoring Wave-Anwendung hinzugefügt.

Verwenden asynchroner SOQL-Abfragen und von UniqueKey für mehr Flexibilität bei der Anmeldeforensik

Sie können asynchrone SOQL-Abfragen ausführen und für alle Felder im LoginEvent-Objekt verwenden, wodurch Sie Ihre Abfragen flexibel erstellen können. Mit asynchronem SOQL können Sie Abfragen im Hintergrund ausführen und Ergebnisse abrufen, wenn Sie bereit sind. Ein neues Feld, `UniqueKey`, wird anstelle von `Id` als Primärschlüssel verwendet.

Verhindern von Identitätsbetrug in Government Cloud mit Anmeldeforensik

Mit der Anmeldeforensik können Sie besser bestimmen, welches Benutzerverhalten legitim ist, um Identitätsbetrug in Salesforce zu verhindern. Diese Funktion ist jetzt in Behördengruppen verfügbar.

Verfolgen von Salesforce Connect-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme verfolgt werden können. Jetzt können Sie den Aktivitätsverlauf für den Zugriff Ihrer Organisation auf externe Objektdaten prüfen.

Vorbereiten Ihrer Organisation auf die Einstellung des Ereignistyps "Verfolgung der Benutzeroberfläche"

In dieser Version wird der Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" nicht mit Daten ausgefüllt. In Version Winter '18 wird er vollständig entfernt.

Aktualisierte Analytics-Anwendung zur Ereignisüberwachung ermöglicht die Visualisierung von Benutzeraktionen in Lightning Experience

AUSGABEN

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

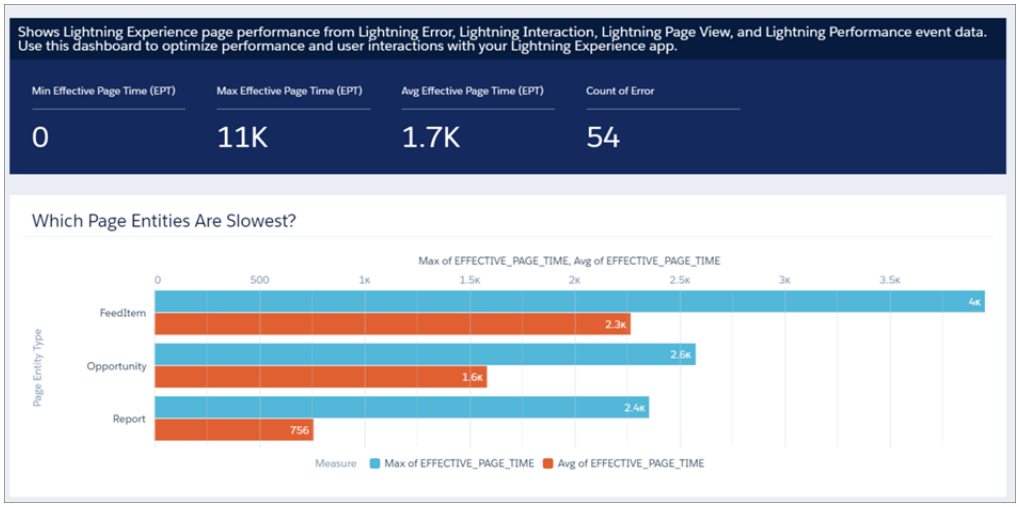
Zwei neue Dashboards bieten Ihnen die Daten, die Sie benötigen, um die Akzeptanz und die Seitenleistung von Lightning Experience und Salesforce1 zu messen. Und mit Event Monitoring Analytics-Dashboards können Sie nun Schwellenwerte für Ihre KPI-Kennzahlen festlegen.

Visualisieren der Akzeptanz und Leistung von Lightning Experience und Salesforce1

Die Event Monitoring Analytics-Anwendung weist vier Lightning Experience-Ereignistypen auf:

- Lightning-Fehler
- Lightning-Interaktion
- Lightning-Seitenansicht
- Lightning-Leistung

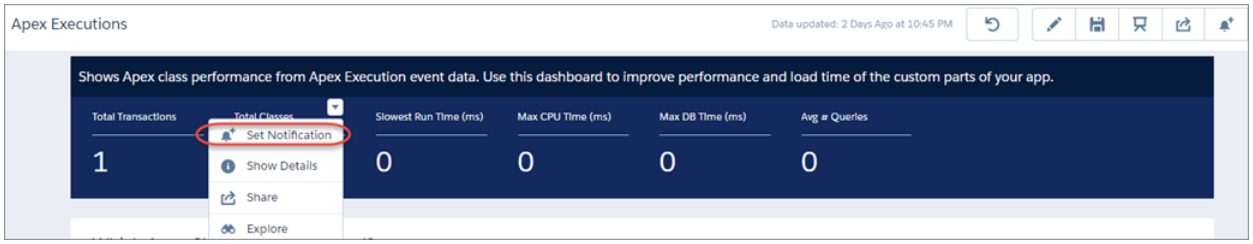
Wenn Sie diese Daten in Wave anzeigen möchten, verwenden Sie die neuen vorgefertigten Dashboards für Lightning-Akzeptanz und Lightning-Leistung oder erstellen Sie eigene Dashboards.



Die Dashboards für Lightning-Akzeptanz und Lightning-Leistung ersetzen das Lightning-Dashboard und das Datenset zur Verfolgung der Benutzeroberfläche, die in dieser Version abgelöst werden.

Erhalten Sie eine Benachrichtigung bei Überschreitung von KPI-Werten

Erkennen Sie Leistungsprobleme wie Abfragen, die zu lange dauern, frühzeitig, indem Sie Benachrichtigungen erhalten, wenn ein KPI-Wert Ihren festgelegten Schwellenwert überschreitet. Weitere Informationen finden Sie unter Festlegen von intelligenten Benachrichtigungen über die wichtigsten geschäftlichen Kennzahlen.



Einfacheres Verständnis von Dashboards

Die folgenden Dashboards bieten weitere informative Beschreibungen, damit Sie die Daten verstehen, die auf dem Dashboard gezeigt werden.

- Apex Executions (Apex-Ausführung)
- API
- Dashboard
- Dateien
- Login-As (Anmelden als)
- Seitenaufrufe (URIs)
- Report Downloads (Bericht-Downloads)
- RestAPI
- User Logins (Benutzeranmeldungen)
- Wave Adoption (Wave-Akzeptanz)

SIEHE AUCH:

Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen

Optimiertes Berechtigungs-Setup für Event Monitoring Analytics-Anwendungen

AUSGABEN

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

Erteilen Sie Ihren Benutzern mithilfe von zwei neuen Standardberechtigungssätzen schnell und einfach Zugriff auf die Event Monitoring Analytics-Anwendung. Zuvor mussten Sie Ihre eigenen Berechtigungssätze erstellen. Als Bonus erhält jeder Benutzer, dem Sie den Berechtigungssatz zuweisen, auch eine Berechtigungssatz-Lizenz.

Die neuen Standardberechtigungssätze lauten folgendermaßen:

- Event Monitoring Wave-Administrator: Für Benutzer, die Event Monitoring Analytics-Anwendungen und -Datenflüsse erstellen und anpassen.
- Event Monitoring Wave-Benutzer: Für Benutzer, die Event Monitoring Analytics-Anwendungen anzeigen.

Beide Berechtigungssätze enthalten Event Monitoring-Benutzerberechtigungen, die Sie aktivieren können, um Ihren Benutzern Zugriff auf Event Monitoring Analytics zu erteilen (z. B. "Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden"). Wenn Sie auf die Berechtigungssätze zugreifen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Berechtigungssätze` ein und wählen Sie dann **Berechtigungssätze auswählen** aus.

Sie müssen die neuen Berechtigungssätze jedoch nicht unbedingt verwenden. Sie können weiterhin Ihre eigenen Berechtigungssätze erstellen, solange diese die Event Monitoring Wave-Berechtigungssatz-Lizenz verwenden und Event Monitoring Wave-Benutzerberechtigungen enthalten.

Identifizieren von Benutzern, die umfangreiche Berichte herunterladen

AUSGABEN

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

Der Ereignistyp "Bericht" enthält nun die Felder `ROW_COUNT` und `AVERAGE_ROW_SIZE`, um feststellen zu können, ob Benutzer große Datenmengen exportieren. Hohe Werte für die Zeilenzahlen und die Größe können ein Hinweis darauf sein, dass ein Benutzer Informationen zu betrügerischen Zwecken herunterlädt. Dies könnte beispielsweise bei einem Vertriebsmitarbeiter der Fall sein, der alle Vertriebsleads herunterlädt, bevor er zu einem Mitbewerber fährt.

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience

AUSGABEN

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

Damit Sie eine komplette Übersicht über das Benutzerverhalten während einer Anmeldesitzung erhalten, wurden in den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung" neue Felder hinzugefügt und ein Feld umbenannt. Es wurde auch ein Feld für die Kompatibilität mit der Event Monitoring Wave-Anwendung hinzugefügt.

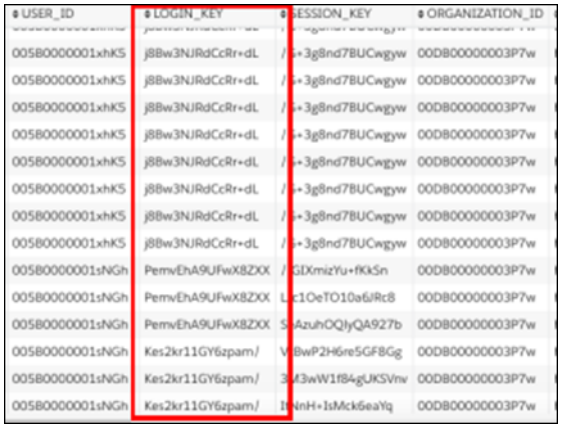
Neue Felder

- `LOGIN_KEY`: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines bestimmten Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- `USER_ID_DERIVED`: Die aus 18 Zeichen bestehende ID (ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung) der Person, die Salesforce-Services über die Benutzeroberfläche oder API verwendet.

Umbenanntes Feld

- `SESSION_ID` wurde in `SESSION_KEY` umbenannt: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse für eine bestimmte Aktivitätssitzung verbindet. Zum Beispiel URI-Ereignisse, während der Benutzer mit einer Accounts-Seite interagiert.

Beispiel: Dieses Beispiel ist ein Auszug auf Ereignisprotokollen der Lightning-Seitenansicht, in denen Klickpfade von Benutzern in Salesforce angezeigt werden. Wenn Sie eine umfangreiche Ansicht dessen anzeigen möchten, was jeder einzelne Benutzer in Lightning Experience und Salesforce1 tut, verwenden Sie `LOGIN_KEY` als Kennzeichner in den verschiedenen Ereignissen und Aktionen, um diese miteinander zu verknüpfen.



USER_ID	LOGIN_KEY	SESSION_KEY	ORGANIZATION_ID
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhK5	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/G+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	/GIXmizYu+fKkSn	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	Lc1OeTO10a6JRc8	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	SAAzuhOQlyQA927b	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	VBwP2H6re5GFBGg	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	3M3wW1f84gUKSVnv	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	INnH+IsMck6eaYq	00DB00000003P7w

Verwenden asynchroner SOQL-Abfragen und von UniqueKey für mehr Flexibilität bei der Anmeldeforensik

AUSGABEN

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

Sie können asynchrone SOQL-Abfragen ausführen und für alle Felder im LoginEvent-Objekt verwenden, wodurch Sie Ihre Abfragen flexibel erstellen können. Mit asynchronem SOQL können Sie Abfragen im Hintergrund ausführen und Ergebnisse abrufen, wenn Sie bereit sind. Ein neues Feld, `UniqueKey`, wird anstelle von `Id` als Primärschlüssel verwendet.

Sie können asynchrone SOQL-Abfragen für alle Felder und nicht nur für `EventDate` oder `Id` filtern und alle Operatoren, einschließlich Vergleichsoperatoren wie <= und =>, verwenden.

Beispiel: Abrufen der letzten 10 erfolgreichen Anmeldungen von gestern

```
SELECT Application, Browser, EventDate, UniqueKey, LoginUrl, UserId FROM LoginEvent
WHERE EventDate>Yesterday LIMIT 10 AND Status='Success'
```

Wichtig: Das Feld `UniqueKey` im LoginEvent-Objekt stellt nun den eindeutigen Kennzeichner für jeden Datensatz dar. Verwenden Sie dieses Feld statt des Felds `Id` als Primärschlüssel in Ihren Abfragen, da `Id` in API-Version 40.0 und höher nicht mehr ausgefüllt wird. Außerdem sind als Folge der an dieser Version vorgenommenen Änderungen die LoginEvent-Daten in Ihrer Organisation aus vorherigen Versionen nicht sofort verfügbar. Sie sind innerhalb von 7 Tagen nach Veröffentlichung der Version Summer '17 verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überwachen der Anmeldeaktivität mit der Anmeldeforensik

Verhindern von Identitätsbetrug in Government Cloud mit Anmeldeforensik

Mit der Anmeldeforensik können Sie besser bestimmen, welches Benutzerverhalten legitim ist, um Identitätsbetrug in Salesforce zu verhindern. Diese Funktion ist jetzt in Behördengruppen verfügbar.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überwachen der Anmeldeaktivität mit der Anmeldeforensik

Verfolgen von Salesforce Connect-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme verfolgt werden können. Jetzt können Sie den Aktivitätsverlauf für den Zugriff Ihrer Organisation auf externe Objektdaten prüfen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Anmerkung: Wir bieten unseren Kunden die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts im Rahmen eines öffentlichen Pilotprogramms an. Die Ereignistypen des Pilotprogramms sind in Organisationen verfügbar, die Salesforce Connect und die Ereignisüberwachung nutzen. Wenn diese Funktionen in Ihrer Organisation nicht vorhanden sind, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um an dem Pilotprogramm teilzunehmen. Die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Ereignisüberwachung von Salesforce Connect-Callouts an die Gruppe Salesforce Connect in der Success Community senden.

SIEHE AUCH:

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (Pilot)

Vorbereiten Ihrer Organisation auf die Einstellung des Ereignistyps "Verfolgung der Benutzeroberfläche"

AUSGABEN

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

In dieser Version wird der Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" nicht mit Daten ausgefüllt. In Version Winter '18 wird er vollständig entfernt.

Vorbereiten auf diese Änderung:

- Wenn Sie Ereignisprotokolldateien zum Speichern und Abfragen in eine Datenbank (z. B. Apache HBase) laden, sehen Sie sich die neuen Lightning Experience-Ereignistypen für Ereignisse der Lightning-Benutzeroberfläche und der mobilen Benutzeroberfläche an.
- Wenn Sie eine vorgefertigte Drittanbieter-Integration für die Datenvisualisierung der Ereignisüberwachung verwenden, arbeitet Salesforce mit diesen Partnern an der Aktualisierung der Anwendungen.
- Wenn Sie benutzerdefinierte Visualisierungen verwenden, aktualisieren Sie Ihre Integration so, dass die neuen Lightning Experience-Ereignistypen aufgerufen werden, und bereiten Sie sich auf die Einstellung der Verwendung des Ereignistyps "Verfolgung der Benutzeroberfläche" vor. Informationen zum Verwenden der Event Monitoring-API finden Sie im Entwicklerhandbuch zur Force.com-REST-AP.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Ereignistypen für die Shield-Überwachung

Transaktionssicherheit: Beispiele für Lightning Experience, Chatter, Apex

Die Transaktionssicherheit wird in Lightning Experience eingeführt. Es ist eine neue Möglichkeit, Richtlinien für Echtzeitereignisse zu erstellen. Die neue Benutzeroberfläche vereint einen benutzerfreundlichen Setup-Assistenten und ein Karussell mit relevanten Informationen und Statistiken zu Ihrer Salesforce-Organisation. Außerdem wurden Richtlinienansichten und die Apex-Bearbeitung verbessert und ein Karussell mit hilfreichen Informationen und Statistiken hinzugefügt. Auf der neuen Benutzeroberfläche können Sie Richtlinien erstellen, mit denen Chatter-Ressourcen überprüft werden, und es wurden weitere Apex-Beispiele hinzugefügt, um zu erfahren, wie dies geht.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neuer Assistent führt Sie durch das Erstellen von Richtlinien

Die neue Lightning Experience-Oberfläche für die Transaktionssicherheit enthält einen Assistenten für das Erstellen von grundlegenden Richtlinien, eine neue Möglichkeit zum Anzeigen von Richtlinienansichten und ein Karussell.

Überwachen von Chatter-Posts mit neuen Ressourcen und Aktionen

Chatter-Ressourcen sind nun für Einheitenrichtlinien verfügbar und Datenexportrichtlinien wurden Kundenvorgänge hinzugefügt. Die neue Aktion "Benutzer fixieren" ist für Einheitenrichtlinien für Chatter-Ressourcen verfügbar. Richtlinien können beispielsweise den Inhalt von Feedkommentaren und Fragen untersuchen und dann den Benutzer fixieren oder die Ressource blockieren, wenn der Inhalt die Richtlinie nicht erfüllt. Durch das Fixieren eines Benutzers wird der Benutzer, der die Richtlinie ausgelöst hat, für den Zugriff auf seinen Account gesperrt.

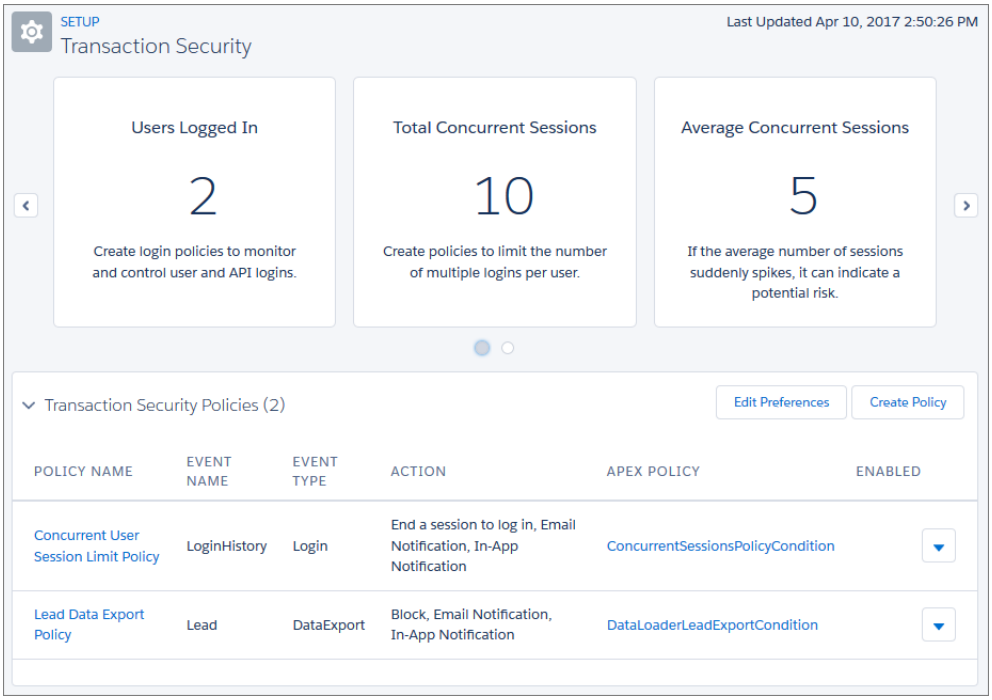
Sich vertraut machen mit dem Schreiben von Chatter-Richtlinien anhand neuer Beispiele

Dem *Apex Developer Guide* wurde ein Beispiel zum Schreiben von Chatter-Ressourcenrichtlinien hinzugefügt.

Neuer Assistent führt Sie durch das Erstellen von Richtlinien

Die neue Lightning Experience-Oberfläche für die Transaktionssicherheit enthält einen Assistenten für das Erstellen von grundlegenden Richtlinien, eine neue Möglichkeit zum Anzeigen von Richtlinienansichten und ein Karussell.

Wenn Sie die Transaktionssicherheit in Lightning Experience verwenden, handelt es sich um eine völlig neue Oberfläche.



Auf der Hauptseite werden auf Karussellkarten Informationen und Statistiken bereitgestellt, die Ihnen die Entscheidung erleichtern, welche Richtlinien Sie benötigen. Einige Karten enthalten Links zu "Hilfe und Schulung". Ihre Richtlinienliste wurde so umgestaltet, dass nur die wichtigsten Komponenten angezeigt werden, damit Sie sich schneller einen Überblick auf der Liste verschaffen können.

Überwachen von Chatter-Posts mit neuen Ressourcen und Aktionen

Chatter-Ressourcen sind nun für Einheitenrichtlinien verfügbar und Datenexportrichtlinien wurden Kundenvorgänge hinzugefügt. Die neue Aktion "Benutzer fixieren" ist für Einheitenrichtlinien für Chatter-Ressourcen verfügbar. Richtlinien können beispielsweise den Inhalt von Feedkommentaren und Fragen untersuchen und dann den Benutzer fixieren oder die Ressource blockieren, wenn der Inhalt die Richtlinie nicht erfüllt. Durch das Fixieren eines Benutzers wird der Benutzer, der die Richtlinie ausgelöst hat, für den Zugriff auf seinen Account gesperrt.

Sie können verschiedene Aspekte Ihrer Chatter-Posts überwachen. Die neuen Einheitenressourcentypen für Chatter lauten wie folgt:

- Chatter-Nachricht
- Feedkommentar
- Feedeintrag
- Idee
- Frage

In Salesforce Classic werden alle Chatter-Ressourcen unterstützt, während in Lightning Experience nur die Ressourcen "Feedkommentar" und "Feedeintrag" unterstützt werden.

Sich vertraut machen mit dem Schreiben von Chatter-Richtlinien anhand neuer Beispiele

Dem *Apex Developer Guide* wurde ein Beispiel zum Schreiben von Chatter-Ressourcenrichtlinien hinzugefügt.

Sie können nach bestimmten Wörtern in Posts suchen oder filtern. In diesem Beispiel wird nach Posts mit dem spezifischen Wort "Salesforce" gesucht und diese Posts werden blockiert. Sie können auch Bedingungen schreiben, die eine Wortliste in einer Schleife durchlaufen oder eine laufende Summe des Vorkommens dieser Wörter beibehalten.

```
global class ChatterMessageWordFilterPolicyCondition implements TxnSecurity.PolicyCondition
 {
  public boolean evaluate(TxnSecurity.Event event) {
    String body = event.data.get('Body');

    if(body.containsIgnoreCase('Salesforce')) {
      return true;
    }
    return false;
  }
}
```

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Apex-Richtlinien für Transaktionssicherheitsbenachrichtigungen

Apex Developer Guide: TxnSecurity Namespace

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Neue Sitzungseinstellung

Es wurden Änderungen mit Auswirkungen auf die Sicherheit vorgenommen, einschließlich der Sicherung von Verbindungen für alle Drittanbieter-Domänen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sichere HTTPS-Verbindungen zu Drittanbieter-Domänen

Um die Sicherheit zu erhöhen, haben wir eine Sitzungseinstellung hinzugefügt, die für sichere Verbindungen zu allen Drittanbieter-Domänen sorgt. Externe Datenbestände, wie Bilder und JavaScript-Dateien, werden automatisch über HTTPS geladen, damit sie nicht durch Dritte in böswilliger Absicht abgefangen werden können. Diese Funktion ist standardmäßig für alle Accounts aktiviert, die nach der Version Summer '17 erstellt werden.

Sichere HTTPS-Verbindungen zu Drittanbieter-Domänen

Um die Sicherheit zu erhöhen, haben wir eine Sitzungseinstellung hinzugefügt, die für sichere Verbindungen zu allen Drittanbieter-Domänen sorgt. Externe Datenbestände, wie Bilder und JavaScript-Dateien, werden automatisch über HTTPS geladen, damit sie nicht durch Dritte in böswilliger Absicht abgefangen werden können. Diese Funktion ist standardmäßig für alle Accounts aktiviert, die nach der Version Summer '17 erstellt werden.

Um diese Sicherheitsfunktion für vorhandene Accounts zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sitzungseinstellungen` ein. Wählen Sie dann **Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich** aus.

Bereitstellung: Netzwerkkomponente jetzt in Änderungssets verfügbar

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Änderungssetkomponente
Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Neue Änderungssetkomponente

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

AUSGABEN

Verfügbar in der **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Database.com** Edition

ChatterExtensions

Stellt die Metadaten dar, mit denen eine in den Chatter-Publisher integrierte Rich Publisher-Anwendung (Pilot) beschrieben wird. ChatterExtensions ist eine Pilotfunktion in API-Version 40.0.

Netzwerk

Stellt eine Community dar, die einen anpassbaren öffentlichen oder privaten Bereich für Mitarbeiter bildet, in dem Mitarbeiter, Kunden und Partner miteinander in Verbindung treten können.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität und Anwendungsreichweite
Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version liegt der Schwerpunkt auf Änderungen an LockerService und den Inhaltssicherheitsrichtlinien, neuen Möglichkeiten, Lightning-Komponenten zur Verfügung zu stellen, Leistungs- und Fehlerbehandlungsverbesserungen und weiteren neuen Funktionen für Entwickler.

Einstein Vision: Bilderkennung und Deep-Learning-Modelle
Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein Vision-API, um Ihre Anwendungen mühelos mit künstlicher Intelligenz und Bilderkennung auszustatten. Nutzen Sie angelernte Klassifizierer oder lernen Sie Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer an, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit der Einstein Vision-API können Entwickler ihre eigenen Deep-Learning-Modelle über eine Standard-REST-API erstellen. Anhand dieser Modelle können Sie Bilderkennungsfunktionen, wie die visuelle Suche, Markenerkennung und Objektidentifikation, implementieren. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Visualforce: Zugriff auf Seitenkennzahlen und verbesserte Sicherheit
Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Die Änderungen in dieser Version konzentrieren sich auf die Erteilung des Zugriffs auf Visualforce-Seitenkennzahlen und die Verbesserung der Sicherheit Ihrer Seiten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Lightning Design System

Die wichtigste Änderung in dieser Version ist eine Aktualisierung der BEM-Notation, um die Arbeit mit Kommentaren in Markup zu erleichtern.

Apex-Code: Verbesserte Leistung und Sicherheit

Greifen Sie auf Metadatentypen und Komponenten in Apex zu. Nutzen Sie die neue `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle zur sicheren Verwaltung zwischengespeicherter Werte. Verwenden Sie Apex-Steuerfeld-Methoden für den sicheren Zugriff auf verwaltete Pakete.

API: Neue Objekte und Typen, Sucherweiterungen und Benutzeroberflächen-API

Greifen Sie auf neue und aktualisierte Metadatentypen, Datenobjekte und API-Aufrufe in API Version 40.0 zu. Grenzen Sie Ihre Suchen mit neuen SOSL-Klauseln ein. Verwenden Sie die neue Benutzeroberflächen-API zum Erstellen von nativen mobilen Anwendungen und benutzerdefinierten Webanwendungen mit Ihrem eigenen Branding.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Verbesserungen am Beziehungsfeld, lange Textbereiche

Erstellen Sie mit benutzerdefinierten Metadatentypen bessere Anwendungen. Damit können Ihre Anwendungen auf Metadatentypen basieren und nicht bloß auf Daten. Lernen Sie die Funktionen kennen, auf die Sie gewartet haben, einschließlich Metadatenbeziehungen zu Felddefinitionen und langer Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

ISVforce: Kanalbestellungsanwendung in Lightning Experience, neue Apex-API für Kanalbestellungen, Erweiterungen am Push-Upgrade und mehr

Mit ISVforce-Tools ist es ein Leichtes, AppExchange-Produkte zu erstellen, bereitzustellen und zu verwalten. Verschaffen Sie sich mehr Kontrolle über Ihre Aufträge mit Version 2.0 der Kanalbestellungsanwendung, die für Lightning Experience neu gestaltet wurde. Zum Automatisieren der Einreichung von Aufträgen stellt die neue Apex-API für Kanalbestellungen Klassen für das Senden, Bearbeiten, Widerrufen und Duplizieren von Aufträgen bereit. Sie können nun Abonnenten von Push-Upgrades ausschließen. Zudem können Sie bei der API-basierten Übertragung von Upgrades per Push-Vorgang an eine große Anzahl an Abonnenten eine bessere Leistung erzielen. Anwendungen können auch mithilfe von Apex auf Metadaten zugreifen.

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität und Anwendungsreichweite

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version liegt der Schwerpunkt auf Änderungen an LockerService und den Inhaltssicherheitsrichtlinien, neuen Möglichkeiten, Lightning-Komponenten zur Verfügung zu stellen, Leistungs- und Fehlerbehandlungsverbesserungen und weiteren neuen Funktionen für Entwickler.

Sie können vorkonfigurierte Komponenten verwenden oder mithilfe von JavaScript, HTML, CSS, Apex oder jedem anderen webfähigen Code Ihre eigenen Komponenten erstellen.

Über AppExchange können Sie von Salesforce-Partnern erstellte Komponenten installieren oder Ihre eigenen Komponenten veröffentlichen.

Weitere Informationen finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

AUSGABEN

Zur Verwendung verfügbar in: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Erstellen Sie Lightning-Komponenten mithilfe der Benutzeroberfläche in den Editionen **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** oder einer Sandbox.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivierung der wichtigen Aktualisierung LockerService

LockerService, eine wichtige Aktualisierung seit der Version Summer '16, wird ab der Version Summer '17 für alle Organisationen umgesetzt. Der Aktivierungsprozess wurde jedoch angepasst, um die Auswirkungen auf bestehende Komponenten zu reduzieren.

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Summer '17 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)

Diese Version enthält eine wichtige Aktualisierung, die sich darauf auswirkt, wie über Ihre Lightning-Komponenten auf serverseitige Apex-Steuerfeld-Methoden zugegriffen wird. Wenn Sie Lightning-Komponentencode geschrieben haben, der nicht `globale` Apex-Methoden in einem verwalteten Paket aufruft, liegt einiges an Arbeit vor Ihnen.

Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten

Endlich können Sie mithilfe von Lightning-Komponenten vier der Standardaktionen für Objekte ("Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte") überschreiben. Sie können diese Aktionen für Standard- und benutzerdefinierte Objekte überschreiben. Durch das Überschreiben von Standardaktionen können Sie Ihre Organisation mithilfe von Lightning-Komponenten überschreiben. Dies umfasst die vollständige Anpassung der Art, wie Sie Datensätze anzeigen, erstellen und bearbeiten können.

Lightning-Daten-Service (Beta)

Der Lightning-Daten-Service ist jetzt als Betaversion verfügbar. Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code verwendet werden muss. Der Lightning-Daten-Service verarbeitet Freigaberegeln und die Feldebenensicherheit. Der Lightning-Daten-Service verbessert zudem die Leistung und die Einheitlichkeit der Benutzeroberfläche.

Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen

Es werden mehr Details für Lightning-Komponentenfehler angezeigt. Dies erleichtert Ihren Benutzern das Melden der aufgetretenen Fehler und Ihnen das Beheben dieser Fehler. Diese Änderung wirkt sich auf alle Benutzer aus und hängt nicht von der Aktivierung des Debug-Modus ab.

Browser-Konsolenwarnungen für JavaScript- und Apex-Aktionen mit demselben Namen

Das Framework protokolliert eine Browser-Konsolenwarnung, wenn Ihre Komponente eine JavaScript-Funktion (clientseitige Aktion) mit demselben Namen wie die Apex-Methode (serverseitige Aktion) aufweist. Die Warnung wird nur im Debug-Modus protokolliert und kann dabei helfen, ein andernfalls schwer zu debuggendes Problem zu beheben.

Verwenden des Ereignisses aura:valueRender anstelle eines benutzerdefinierten Renderers

Beim Rendern oder erneuten Rendern einer Komponente wird das Ereignis `aura:valueRender` ausgelöst, das auch als `render`-Ereignis bekannt ist. Verarbeiten Sie dieses Ereignis, um die Nachverarbeitung im DOM durchzuführen oder um auf das Rendern oder erneute Rendern einer Komponente zu reagieren. Das Ereignis wird bevorzugt und lässt sich einfacher verwenden, als alternativ einen benutzerdefinierten Renderer zu erstellen.

Optimierte Gültigkeitsprüfungen für Komponenten

Wenn eine Komponente ungültig ist, gibt `cmp.get()` den Wert `null` zurück. Zuvor gab das Framework den Fehler `InvalidComponent` zurück. Dieses neue Verhalten entspricht eher dem JavaScript-Standardverhalten und reduziert die Framework-Arbeitsspeicherauslastung.

Verwenden der force:hasSObjectName-Oberfläche mit Schnellaktionen

Fügen Sie einer Lightning-Komponente die Schnittstelle `force:hasSObjectName` hinzu, damit der Komponente der API-Name für den sObject-Typ des aktuellen Datensatzes zugewiesen werden kann. Der sObject-Name ist nützlich, wenn die Komponente mit Datensätzen von verschiedenen sObject-Typen verwendet werden kann und an den spezifischen Typ des aktuellen Datensatzes angepasst werden muss.

Ersetzter locale-Parameter in AuraLocalizationService-JavaScript-API-Methoden

Der Parameter `locale` wird für verschiedene Methoden im Objekt `AuraLocalizationService` ersetzt. Die Validierung für den Parameter `locale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass die Werte vom Typ `locale` nur mit den Einstellungen `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn der Parameter `Locale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Language` des Benutzers zurückgesetzt.

Ersetztes useAppcache-Attribut in aura:application

Browseranbieter haben AppCache ersetzt. Wir sind diesem Beispiel gefolgt. Entfernen Sie das Attribut `useAppcache` im Tag `<aura:application>` Ihrer eigenständigen Anwendungen (`.app`-Ressourcen), um durch die Ersetzung durch Browseranbieter verursachte Probleme in Bezug auf die browserübergreifende Unterstützung zu vermeiden.Wenn Sie `useAppcache` nicht aktuell in einem `<aura:application>`-Tag festgelegt haben, müssen Sie nichts tun, da `false` als Standardwert für `useAppcache` festgelegt ist.

LockerService-Einschränkung für instanceof in JavaScript wurde entfernt

Zuvor wurde nicht empfohlen, bei aktiviertem LockerService den Operator `instanceof` in JavaScript-Code zu verwenden. Diese Einschränkung wurde entfernt, außer beim Überprüfen von Arrays.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Mehrere neue Komponenten wurden hinzugefügt und an einigen vorhandenen wurden Verbesserungen vorgenommen, damit Sie Anwendungen schneller erstellen können.

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe von Lightning-Schnittstellen kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Neue JavaScript-API-Methoden

Verwenden Sie JavaScript-API-Methoden im Client-seitigen Steuerfeld, Hilfscode oder Renderer Ihrer Komponente.

Aktivierung der wichtigen Aktualisierung LockerService

LockerService, eine wichtige Aktualisierung seit der Version Summer '16, wird ab der Version Summer '17 für alle Organisationen umgesetzt. Der Aktivierungsprozess wurde jedoch angepasst, um die Auswirkungen auf bestehende Komponenten zu reduzieren.

Die Umsetzung von LockerService ist abhängig von der API-Version

LockerService wird für alle ab der Version Summer '17 (API-Version 40.0) erstellten Lightning-Komponenten erzwungen. LockerService wird nicht für Komponenten durchgesetzt, die mit API-Version 39.0 und älteren Versionen erstellt wurden. Darunter fallen alle Komponenten, die in älteren Versionen als Summer '17 erstellt wurden.

Einschränkungen der strengeren Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) werden nicht durchgesetzt

Die strengeren CSP-Einschränkungen, durch die das Risiko von Cross-Site-Scripting-Angriffen abgeschwächt wird, wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Summer '17 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Die strengeren CSP-Änderungen sind nur in Sandbox- und Organisationen mit Developer Edition verfügbar und können in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen aktiviert werden, wobei eine für Communities und die andere für andere Kontexte vorgesehen ist. Dank der wichtigen Aktualisierungen steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert.

Aktivierung von LockerService-Funktionen

LockerService erzwingt eine Sicherheitsfunktionen und empfiehlt die Verwendung bewährter Vorgehensweisen, damit Ihr Code besser unterstützt werden kann.

Erzwingung des strengen Modus JavaScript ES5

Der strenge Modus JavaScript ES5 wird implizit aktiviert. Die Angabe von `"use strict"` im Code ist nicht erforderlich.

Durch die Verwendung des strengen JavaScript-Modus wird Ihr Code zuverlässiger und kann besser unterstützt werden. Zum Beispiel werden dadurch einige Fehler ausgegeben, die andernfalls unterdrückt werden würden.

Im Folgenden finden Sie einige gängige Stolpersteine bei der Verwendung des strengen Modus:

- Sie müssen Variablen mit dem Stichwort `var` deklarieren.
- Sie müssen eine Variable explizit an das Objekt `window` anhängen, damit die Variable außerhalb einer Variable verfügbar ist.
- Die von Ihren Komponenten verwendeten Bibliotheken müssen ebenfalls im strengen Modus ausgeführt werden.

Weitere Informationen zum strengen JavaScript-Modus finden Sie im Mozilla Developer Network.

DOM-Zugriffseingrenzung

Eine Komponente kann nur das DOM traversieren und im selben Namespace auf von einer Komponente erstellte Elemente zugreifen. Durch dieses Verhalten wird verhindert, dass das Anti-Pattern DOM-Elemente erreicht, die Eigentum von Komponenten in einem anderen Namespace sind.

> **Anmerkung:** Hierbei handelt es sich um ein Anti-Pattern für Komponenten, die andere Komponenten unabhängig vom Namespace "erreichen sollen". LockerService verhindert nur den Namespace-übergreifenden Zugriff. Sie sollten den komponentenübergreifenden Zugriff in ihrem eigenen Namespace verhindern, da dadurch Komponenten enger aneinander gebunden werden und wahrscheinlicher beschädigt werden können.

Einschränkungen für globale Verweise

LockerService wendet Einschränkungen auf globale Verweise an. LockerService stellt sichere Versionen nicht intrinsischer Objekte wie `window` bereit. Zum Beispiel ist `SecureWindow` die sichere Version von `window`. Sie können mit einem sicheren Wrapper auf die gleiche Art interagieren wie mit dem nicht intrinsischen Objekt, sichere Wrapper filtern jedoch den Zugriff auf das Objekt und dessen Eigenschaften. Die sicheren Wrapper legen einen Teil der API von den zugrunde liegenden Objekten offen.

Der LockerService API Viewer zeigt die DOM-APIs, die vom LockerService offengelegt werden. In der API Viewer-Anwendung wird die API für `SecureDocument`, `SecureElement` und `SecureWindow` aufgeführt.

Die aktuelle Benutzeroberfläche für API Viewer ist nicht optimiert. Haben Sie Geduld mit uns. Sie wird verbessert. Es gibt jede Menge Informationen, aber die wichtigste ist, dass eine grüne Hintergrundfarbe bedeutet, dass die DOM-Methode unterstützt wird.

Zugriff nur auf unterstützte JavaScript-API-Framework-Methoden

Sie können nur auf veröffentlichte unterstützte JavaScript-API-Framework-Methoden zugreifen. Diese Methoden sind in der Dokumentationsanwendung unter `https://<meineDomäne>.lightning.force.com/auradocs/reference.app` veröffentlicht, wobei `<meineDomäne>` der Name Ihrer benutzerdefinierten Salesforce-Domäne ist. Zuvor war der Zugriff auf nicht unterstützte Methoden möglich, wodurch es beim Ändern oder Entfernen nicht unterstützter Methoden zu Beschädigungen Ihres Codes kommen konnte.

Deaktivieren von LockerService für eine Komponente

Wenn eine Komponente mindestens auf die API-Version 40.0 (hierbei handelt es sich um die Version für Summer '17) festgelegt ist, ist LockerService aktiviert. LockerService ist für jede vor der Version Summer '17 erstellte Komponente deaktiviert, da diese Komponenten eine API-Version aufweisen, die kleiner ist als 40.0. Legen Sie zum Deaktivieren von LockerService für eine Komponente die zugehörige API-Version auf 39.0 oder niedriger fest.

Mit der Versionsverwaltung für Komponenten können Sie eine Komponente mit einer API-Version verknüpfen. Beim Erstellen einer Komponente ist die neueste API-Version die Standardversion. Klicken Sie in der Entwicklerkonsole im rechten Bereich auf **Versionseinstellungen bündeln**, um die Komponentenversion festzulegen.

LockerService wird ausschließlich anhand der Komponentenversion für eine Komponente oder eine Anwendung aktiviert. Die Einschlusshierarchie in einer Anwendung oder Komponente wird bei der LockerService-Erzwingung nicht berücksichtigt.

Im folgenden Beispiel enthält Komponente A die Komponente B. Weist Komponente A die API-Version 40.0 auf, ist LockerService aktiviert. Wenn Komponente B API-Version 39.0 aufweist, ist LockerService für Komponente B deaktiviert, obwohl es in der Komponente A enthalten ist, in der LockerService aktiviert ist.

Zwecks Konsistenz und einfachem Debugging sollten Sie nach Möglichkeit dieselbe API-Version für alle Komponenten in Ihrer Anwendung festlegen.

LockerService-Einstellung für verwaltete Pakete wurde entfernt

In Version Spring '17 gab es eine separate Einstellung zum Steuern, ob LockerService für über ein verwaltetes Paket installierte Komponenten erzwungen wird. Die Einstellung `LockerService für verwaltete Pakete aktivieren` wurde von der Seite **Lightning-Komponenten** unter **Setup** entfernt.

Über ein verwaltetes Paket installierte Komponenten werden wie jede andere Komponente verarbeitet und unterliegen den LockerService-Einschränkungen.

Infolge neuer AppExchange-Sicherheitsprüfungen und regelmäßiger erneuter Prüfungen müssen die Komponenten Version 40.0 oder höher aufweisen, damit LockerService aktiviert wird. Durch diese Versionsanforderung wird sichergestellt, dass die über verwaltete Pakete installierten Komponenten die durch LockerService erzwungenen bewährten Vorgehensweisen in puncto Sicherheit einhalten.

Worauf wirkt sich LockerService aus?

LockerService erzwingt Sicherheit und bewährte Vorgehensweisen für benutzerdefinierte Lightning-Komponenten, die Sie verwenden in:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- Lightning-Communities
- von Ihnen erstellten eigenständigen Anwendungen (z. B. `meineApp.app`)
- Eine andere Anwendung, in der Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente hinzufügen können, beispielsweise Salesforce Console in Lightning Experience
- Lightning Out

LockerService wirkt sich außer für die Verwendung von Lightning-Komponenten in Visualforce in diesen Kontexten nicht auf Folgendes aus:

- Salesforce Classic
- Visualforce-basierte Communities
- Anwendungen für Salesforce Classic, beispielsweise Salesforce Console in Salesforce Classic

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Summer '17 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Die zwei wichtigen Aktualisierungen (eine für Communities und die andere für andere Kontexte) heißen:

- Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren
- Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren

Das Lightning-Komponenten-Framework verwendet bereits CSP (also einen W3C-Standard), um die Inhaltsquelle zu steuern, die auf einer Seite geladen werden kann. Diese wichtigen Aktualisierungen führen durch die Verschärfung von CSP zur Minderung des Risikos von websiteübergreifenden Skriptangriffen.

Strengere CSPs kommen Ihnen ggf. vertraut vor. In der wichtigen LockerService-Aktualisierung der Version Spring '17 wurden strengere CSPs eingeführt, um die Stichwörter `unsafe-inline` und `unsafe-eval` für Inline-Skripts (`script-src`) zu verbieten. Diese CSP-Änderungen wurden nur in Sandbox-Instanzen und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt.

Zeitachse der wichtigen Aktualisierung

Die strengere CSP wird schrittweise in mehr Organisationen zur Verfügung gestellt. Im Folgenden finden Sie die geplante Zeitachse. Der Zeitplan ändert sich jedoch ggf. für künftige Versionen.

<table>
<tr><th></th><th>Wichtige Aktualisierungen</th><th>Summer '17</th><th>Winter '18 (Oktober 2017)</th><th>Spring '18</th><th>Summer '18</th><th>Winter '19 (Oktober 2018)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Sandbox- und DE-Organisationen</td><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten aktivieren</td><td colspan="4">Ist standardmäßig deaktiviert, sofern LockerService nicht in Version Spring '17 aktiviert wurde</td><td rowspan="4">Für alle Organisationen aktiviert</td></tr>
<tr><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren</td><td colspan="4">Ist standardmäßig deaktiviert</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Produktionsorganisationen</td><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten aktivieren</td><td>N/V</td><td colspan="3">Ist standardmäßig aktiviert</td></tr>
<tr><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren</td><td>N/V</td><td colspan="3">Ist standardmäßig deaktiviert</td></tr>
</table>

Summer '17

Die wichtigen Aktualisierungen sind nur in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition verfügbar. Die strengere CSP wird in Produktionsorganisationen für diese Version nicht erzwungen.

Winter '18 (künftige Pläne)

Die wichtigen Aktualisierungen werden auf alle Organisationen, einschließlich Produktionsorganisationen, erweitert.

- "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" wird standardmäßig aktiviert sein
- "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" wird standardmäßig deaktiviert sein

Sie können wichtige Aktualisierungen so häufig wie nötig für Testzwecke aktivieren und deaktivieren.

Winter '19 (künftige Pläne)

Beide wichtigen Aktualisierungen werden automatisch für alle Organisationen aktiviert, wenn die wichtigen Aktualisierungen ablaufen.

"Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" aktivieren

Die strengere CSP wird standardmäßig für Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition aktiviert, bei denen zuvor die wichtige Aktualisierung "Lightning LockerService-Sicherheit aktivieren" aktiviert wurde. Für alle anderen Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition ist die strengere CSP standardmäßig deaktiviert.

So aktivieren Sie die strengere CSP:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" auf **Aktivieren**.
3. Aktualisieren Sie Ihre Browserseite, um mit der aktivierten strengeren CSP fortzufahren.

Worauf wirkt sich diese wichtige Aktualisierung aus?

Diese wichtige Aktualisierung aktiviert die strengere CSP in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition für:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- von Ihnen erstellten eigenständigen Anwendungen (z. B. `meineApp.app`)

Die wichtige Aktualisierung wirkt sich nicht auf Folgendes aus:

- Salesforce Classic
- Anwendungen für Salesforce Classic, beispielsweise Salesforce Console in Salesforce Classic
- Lightning Out, was es Ihnen ermöglicht, Lightning-Komponenten in einem Container außerhalb von Lightning-Anwendungen auszuführen, beispielsweise Lightning-Komponenten in Visualforce und Visualforce-basierten Communities. Der Container definiert die CSP-Regeln.

"Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" aktivieren

Die strengere CSP ist für Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition standardmäßig deaktiviert.

Die strengere CSP wirkt sich nicht nur auf benutzerdefinierte Lightning-Komponenten aus, sondern auch auf das im `<head>` verwendete Markup der Seiten Ihrer Community, sofern aktiviert. Inline-Skripts sind nicht zulässig und beim Eingeben nicht unterstützter Markup-Tags in **Einstellungen** > **Erweitert** im Community-Generator wird eine Warnung angezeigt.

So aktivieren Sie die strengere CSP für Communities:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" auf **Aktivieren**.
3. Aktualisieren Sie Ihre Browserseite, um mit der aktivierten strengeren CSP fortzufahren.

Worauf wirkt sich diese wichtige Aktualisierung aus?

Diese wichtige Aktualisierung aktiviert die strengere CSP in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition **nur für Communities**.

Die wichtige Aktualisierung wirkt sich nicht auf Folgendes aus:

- Salesforce Classic
- Anwendungen für Salesforce Classic, beispielsweise Salesforce Console in Salesforce Classic

- Lightning Out, was es Ihnen ermöglicht, Lightning-Komponenten in einem Container außerhalb von Lightning-Anwendungen auszuführen, beispielsweise Lightning-Komponenten in Visualforce und Visualforce-basierten Communities. Der Container definiert die CSP-Regeln.

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht `globale` Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)

Diese Version enthält eine wichtige Aktualisierung, die sich darauf auswirkt, wie über Ihre Lightning-Komponenten auf serverseitige Apex-Steuerfeld-Methoden zugegriffen wird. Wenn Sie Lightning-Komponentencode geschrieben haben, der nicht `globale` Apex-Methoden in einem verwalteten Paket aufruft, liegt einiges an Arbeit vor Ihnen.

Im Folgenden finden Sie die Zugriffsmodifikatoranforderungen, die für die Apex-Methoden hinter Ihren Lightning-Komponentenserveraktionen erforderlich sind.

- Apex-Methoden im selben Namespace wie Ihre Komponente müssen als `public` oder `global` markiert werden.
- Apex-Methoden in einem sich von Ihrer Komponente unterscheidenden Namespace müssen als `global` markiert sein.

Details, einschließlich der von Ihnen ggf. an Ihrem Code vorzunehmenden Änderungen, finden Sie im Apex-Versionshinweis Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung).

SIEHE AUCH:

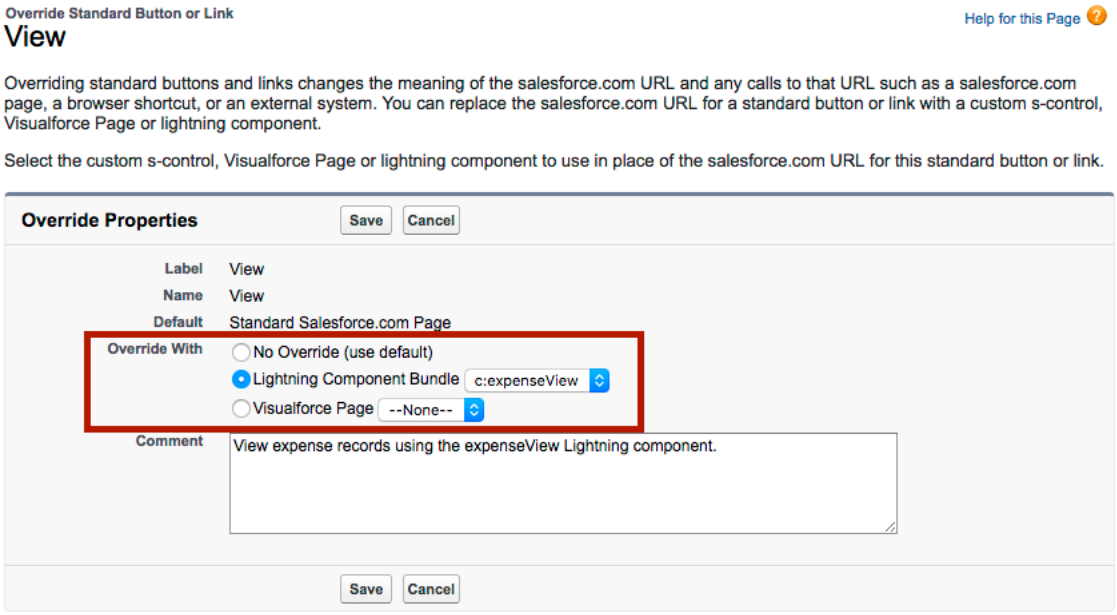
Lightning Components Developer Guide: Apex Server-Side Controller Overview (Übersicht über das serverseitige Apex-Steuerfeld)

Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten

Endlich können Sie mithilfe von Lightning-Komponenten vier der Standardaktionen für Objekte ("Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte") überschreiben. Sie können diese Aktionen für Standard- und benutzerdefinierte Objekte überschreiben. Durch das Überschreiben von Standardaktionen können Sie Ihre Organisation mithilfe von Lightning-Komponenten überschreiben. Dies umfasst die vollständige Anpassung der Art, wie Sie Datensätze anzeigen, erstellen und bearbeiten können.

Standardaktionen konnten lange Zeit mithilfe von Visualforce-Seiten überschrieben werden. Darüber hinaus war es lange Zeit ein wichtiger Wunsch in Bezug auf Lightning-Komponenten. Wir sind begeistert, diese Funktion hinzugefügt zu haben, und hoffen, Sie finden sie ebenfalls so aufregend. (Hierbei handelt es sich nicht um eine bloße Funktion, sondern um ein Abenteuer.)

Abgesehen davon gibt es viel Wissenswertes für die erfolgreiche Verwendung von Aktionsüberschreibungen mit Lightning-Komponenten. Oberflächlich betrachtet ist das Hinzufügen einer Aktionsüberschreibung, die eine Lightning-Komponente verwendet, beinahe dasselbe wie die Verwendung einer Visualforce-Seite. Sie wählen einfach ein anderes Element und los geht's.



Es gibt jedoch wichtige Unterschiede im Vergleich zu Visualforce in Bezug darauf, wie Sie Lightning-Komponenten erstellen, die als Aktionsüberschreibungen verwendet werden, und in Bezug darauf, wie sie von Salesforce verwendet werden. Sie sollten die Details vor dem Beginn sorgfältig lesen und vorsichtige Tests in Ihrer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation vornehmen, bevor Sie sie in der Produktion bereitstellen.

Grundlagen zu Standardaktionen und Überschreibungen

Es sind sechs Standardaktionen für die meisten Standard- und alle benutzerdefinierten Objekte verfügbar: "Registerkarte", "Liste", "Anzeigen", "Bearbeiten", "Neu" und "Löschen". In Salesforce Classic sind dies allesamt unterschiedliche Aktionen.

In Lightning Experience und Salesforce1 werden die Aktionen "Registerkarte" und "Liste" in der Aktion "Objektstartseite" kombiniert. Der Zugriff auf "Objektstartseite" erfolgt in Lightning Experience über die Aktion "Registerkarte" und in Salesforce1 über die Aktion "Liste". In dieser Version können Sie nur die Aktion "Registerkarte" mit einer Lightning-Komponente überschreiben. Demnach können Sie eine Komponente nicht verwenden, um die Aktion "Liste" für Salesforce1 zu überschreiben. Endlich verfügt Salesforce1 über eine eindeutige Suchaktion (Zugriff erfolgt über "Registerkarte"). (Ja, es ist ein wenig umständlich und kompliziert.)

Diese Tabelle enthält die Standardaktionen, die Sie für ein Objekt überschreiben können, so wie sie in Setup benannt sind, und die resultierende Aktion, die auf den drei unterschiedlichen Benutzeroberflächen überschrieben wird.

Überschreibung in Setup	Salesforce Classic	Lightning Experience	Salesforce1
Tab	Objektregisterkarte	Objektstartseite	Suchen
List	Objektliste	**N/V**	Objektstartseite
Anzeigen	Datensatzansicht	Datensatzstartseite	Datensatzstartseite
Bearbeiten	Datensatzbearbeitung	Datensatzbearbeitung	Datensatzbearbeitung
Neu	Datensatzerstellung	Datensatzerstellung	Datensatzerstellung
Löschen	Datensatzlöschung	Datensatzlöschung	Datensatzlöschung

Anmerkung:

- "N/V" bedeutet nicht, dass Sie nicht auf das Standardverhalten *zugreifen* können. Zudem bedeutet es nicht, dass Sie das Standardverhalten nicht *überschreiben* können. Es bedeutet, dass Sie nicht auf die *Überschreibung zugreifen* können. Somit steht die Funktion der Überschreibung nicht zur Verfügung.
- Es gibt zwei zusätzliche Standardaktionen, "Akzeptieren" und "Duplizieren". Diese Aktionen sind komplexer und ihre Überschreibung ist ein kompliziertes Unterfangen. Die Überschreibung mit Lightning-Komponenten wird nicht unterstützt.

Funktionsweise und Einsatzorte von Aktionsüberschreibungen für Lightning-Komponenten

Lightning-Komponenten können verwendet werden, um die Standardaktionen "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" in Lightning Experience und Salesforce1 zu überschreiben. Im Gegensatz zu Visualforce wirken sich Überschreibungen, die Lightning-Komponenten verwenden, nicht auf Salesforce Classic aus. Also:

- Wenn Sie eine Standardaktion mit einer Visualforce-Seite überschreiben, wird die Aktion in Salesforce Classic, Lightning Experience und Salesforce1 überschrieben.
- Wenn Sie eine Standardaktion mit einer Lightning-Komponente überschreiben, wird die Aktion in Lightning Experience und Salesforce1 überschrieben. Die Salesforce-Standardseite wird jedoch in Salesforce Classic verwendet.

Eine Lightning-Datensatzseite für ein Objekt hat Vorrang vor einer Überschreibung der Aktion "Anzeigen" des Objekts. Wenn Sie die Aktion "Anzeigen" für ein Objekt überschreiben und eine Lightning-Datensatzseite für das Objekt erstellen und zuweisen, wird demnach die Lightning-Datensatzseite verwendet. Die Überschreibung hat keine Auswirkung. Dies gilt unabhängig davon, ob die Überschreibung eine Lightning-Komponente oder eine Visualforce-Seite verwendet.

Aktionsüberschreibungen werden in Lightning-Konsolenanwendungen nicht unterstützt und stillschweigend ignoriert, wenn sie aufgerufen werden. Wenn Benutzer einer Lightning-Konsolenanwendung eine Aktion auslösen, die überschrieben wurde, sehen sie stattdessen die Standardaktion. Wenn Benutzer die gleiche Aktion außerhalb der Lightning-Konsolenanwendung auslösen, sehen sie die überschriebene Aktion. Dieses Verhalten kann zu einer uneinheitlichen Benutzererfahrung führen, vor der Sie Benutzer warnen sollten. Stellen Sie außerdem sicher, dass Sie die Anforderungen an die Datenvalidierung erfüllen, indem Sie Auslöser und Validierungsregeln verwenden, statt Code, der nur in der Aktionsüberschreibung ausgeführt wird. Durch diese Strategie gehen Sie sicher, dass Ihre Daten gültig sind, unabhängig davon, ob sie durch eine Standardaktion oder eine Aktionsüberschreibung geändert werden.

Überschreiben einer Standardaktion mit einer Lightning-Komponente

Eine Standardaktion kann in Salesforce Classic und Lightning Experience überschrieben werden. Auch wenn das Ziel identisch ist, unterscheiden sich die Navigationspfade.

Lightning Experience

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Objekt` ein.
2. Wählen Sie "Objekt-Manager" aus.
3. Klicken Sie auf den Namen des Objekts, für das Sie eine Standardaktion überschreiben möchten.
4. Wählen Sie **Schaltflächen, Links und Aktionen** aus.

Salesforce Classic

1. Navigieren Sie unter "Setup" zu dem Objekt, für das Sie eine Standardaktion überschreiben möchten.
   - Navigieren Sie für Standardobjekte zu **Build** > **Anpassen** und suchen Sie nach dem Objekt.
   - Navigieren Sie für benutzerdefinierte Objekte zu **Build** > **Erstellen** > **Objekte** und suchen Sie nach dem Objekt.
2. Klicken Sie auf den Namen des Objekts.
3. Blättern Sie zum Abschnitt "Schaltflächen, Links und Aktionen".

Wählen Sie beim Anzeigen der Liste "Schaltflächen, Links und Aktionen" des Objekts für die zu überschreibende Aktion **Bearbeiten**. Ab hier sind die Schritte identisch.

1. Wählen Sie für "Überschreiben mit" die Option **Lightning-Komponentenpaket** aus.
2. Wählen Sie im Dropdown-Menü den Namen der Lightning-Komponente aus, die Sie als die Aktionsüberschreibung verwenden möchten.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

Anmerkung: Benutzern werden die Änderungen an den Aktionsüberschreibungen erst angezeigt, nachdem sie Lightning Experience oder Salesforce1 neu geladen haben.

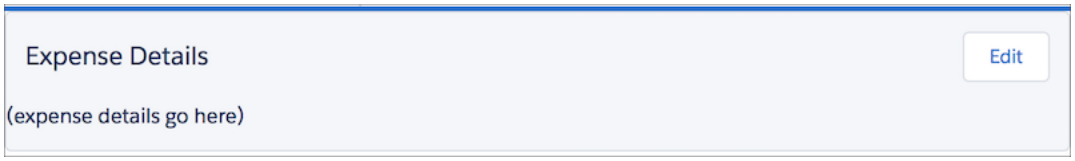
Erstellen einer Lightning-Komponente für die Verwendung als eine Aktionsüberschreibung

Fügen Sie einer Lightning-Komponente die Schnittstelle `lightning:actionOverride` hinzu, damit sie in Lightning Experience oder Salesforce1 als eine Aktionsüberschreibung verwendet werden kann. Nur diese Schnittstelle implementierende Komponenten werden im Menü **Lightning-Komponentenpaket** des Bereichs "Überschreibeigenschaften" einer Objektaktion angezeigt.

```
<aura:component
    implements="lightning:actionOverride,force:hasRecordId,force:hasSObjectName">

    <article class="slds-card">
      <div class="slds-card__header slds-grid">
        <header class="slds-media slds-media--center slds-has-flexi-truncate">
          <div class="slds-media__body">
            <h2><span class="slds-text-heading--small">Expense Details</span></h2>
          </div>
        </header>
        <div class="slds-no-flex">
            <lightning:button label="Edit" onclick="{!c.handleEdit}"/>
        </div>
      </div>
      <div class="slds-card__body">(expense details go here)</div>
    </article>
</aura:component>
```

In Lightning Experience werden die Standardaktionen "Registerkarte" und "Anzeigen" als eine Seite angezeigt. Demgegenüber werden die Standardaktionen "Neu" und "Bearbeiten" in einem überlagerten Bereich angezeigt. Bei Verwendung als Aktionsüberschreibungen ersetzen die Schnittstelle `lightning:actionOverride` implementierende Lightning-Komponenten vollständig das Standardverhalten. Überschreibungsaktionen werden jedoch immer als eine Seite und nicht als ein Bereich angezeigt. Ihre Komponenten werden mit Ausnahme der Lightning Experience-Hauptnavigationsleiste ohne Steuerelemente angezeigt. Von Ihrer Komponente wird erwartet, dass sie eine vollständige Benutzeroberfläche für die Aktion bereitstellt, einschließlich der Navigation oder Aktionen, die über die Navigationsleiste hinausgehen.



Ein wichtiger Unterschied von Visualforce besteht darin, wie die Komponenten zum Menü **Lightning-Komponentenpaket** hinzugefügt werden. Im Menü "Visualforce-Seite" werden Seiten aufgeführt, die das Standardsteuerfeld für das jeweilige Objekt oder überhaupt kein

Standardsteuerfeld verwenden. Diese Filterung bedeutet, dass sich die Menüoptionen von Objekt zu Objekt unterscheiden und nur Seiten bereitstellen, die für das Objekt spezifisch oder vollständig generisch sind.

Das Menü **Lightning-Komponentenpaket** enthält jede Komponente, die die Schnittstelle `lightning:actionOverride` implementiert. Durch eine Komponente, die `lightning:actionOverride` implementiert, kann ein Administrator nicht auf das Überschreiben bestimmter Aktionen oder Objekte eingeschränkt werden. Es wird empfohlen, dass Ihre Organisation Prozesse und Konventionen zur Komponentenbenennung einführt, um sicherzustellen, dass Komponenten nur zum Überschreiben der beabsichtigten Aktionen für die vorgesehenen Objekte verwendet werden. Selbst dann ist es Ihre Pflicht als Komponentenentwickler, sicherzustellen, dass Komponenten, die die Schnittstelle `lightning:actionOverride` implementieren, ordnungsgemäß auf ihre Verwendung durch beliebige Aktionen eines jeden Objekts reagieren.

Zugriff auf aktuelle Datensatzdetails

Für Komponenten, die Sie als Aktionsüberschreibungen zu verwenden planen, sind für gewöhnlich Details zu dem Objekttyp, mit dem sie arbeiten, sowie oftmals die ID des aktuellen Datensatzes erforderlich. Ihre Komponente kann die folgenden Schnittstellen implementieren, um auf diese Objekt- und Datensatzdetails zuzugreifen.

force:hasRecordId

Fügen Sie einer Lightning-Komponente die Schnittstelle `force:hasRecordId` hinzu, damit der Komponente die ID des aktuellen Datensatzes hinzugefügt werden kann. Die aktuelle Datensatz-ID ist nützlich, wenn die Komponente auf einer Lightning-Datensatzseite, als eine objektspezifische benutzerdefinierte Aktion oder eine Aktionsüberschreibung in Lightning Experience oder Salesforce1 usw. verwendet wird.

force:hasSObjectName

Fügen Sie einer Lightning-Komponente die Schnittstelle `force:hasSObjectName` hinzu, damit der Komponente der API-Name für den sObject-Typ des aktuellen Datensatzes zugewiesen werden kann. Der sObject-Name ist nützlich, wenn die Komponente mit Datensätzen von verschiedenen sObject-Typen verwendet werden kann und an den spezifischen Typ des aktuellen Datensatzes angepasst werden muss.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten

Lightning Components Developer Guide: lightning:actionOverride

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Lightning Experience-Datensatzseiten(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning-Daten-Service (Beta)

Der Lightning-Daten-Service ist jetzt als Betaversion verfügbar. Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code verwendet werden muss. Der Lightning-Daten-Service verarbeitet Freigaberegeln und die Feldebenensicherheit. Der Lightning-Daten-Service verbessert zudem die Leistung und die Einheitlichkeit der Benutzeroberfläche.

Infolge des Wechsels zur Betaversion wurde `force:recordPreview` durch `force:recordData` ersetzt. Wenn Sie `force:recordPreview` verwenden, müssen Sie Ihre Komponenten refaktorieren, um `force:recordData` zu verwenden.

Mit `force:recordData` wurde das Attribut `targetRecord` aktualisiert, damit es Datensätze mithilfe der Benutzeroberflächen-API in einer neuen Form zurückgibt. Siehe *User Interface API Developer Guide: Response Bodies*: Record. Im folgenden Beispiel sehen Sie, wie die Nachschlagefelder geändert wurden.

Alte Form:

```
{
    "Lookup__c": "001xx000003DORBAA4",
    "Lookup__r.Id": null,
    "Lookup__r.Name": null,
    "Lookup__r": {
        "Id": "001xx000003DORBAA4",
        "Name": "Test",
        "sobjectType": "Account"
    }
}
```

Neue Form:

```
{
    "fields": {
        "Lookup__c": {
            "displayValue": "001xx000003DORBAA4",
            "value": "001xx000003DORBAA4"
        },
        "Lookup__r": {
            "displayValue": "Test",
            "value": {
                "apiName": "Account",
                "fields": {
                    "Id": {
                        "displayValue": "001xx000003DORBAA4",
                        "value": "001xx000003DORBAA4"
                    },
                    "Name": {
                        "displayValue": "Test",
                        "value": "Test"
                    }
                },
                "id": "001xx000003DORBAA4",
                "recordTypeInfo": null
            }
        }
    }
}
```

`force:recordData` enthält ein neues Attribut mit dem Namen `targetFields`, das mit einer vereinfachten Ansicht der Datensatzfelder aufgefüllt wird. `targetFields` wird automatisch aktualisiert, sobald der Lightning-Daten-Service eine Datensatzänderung ermittelt. `v.targetFields.Name` entspricht `v.targetRecord.fields.Name.value`. Eine einfache Möglichkeit zum Aktualisieren der Verwendung von `force:recordPreview` auf `force:recordData` besteht darin, Verweise von `targetRecord` in `targetFields` zu ändern.

Im folgenden Beispiel wird das Attribut `targetFields` in der Komponente `force:recordData` gezeigt.

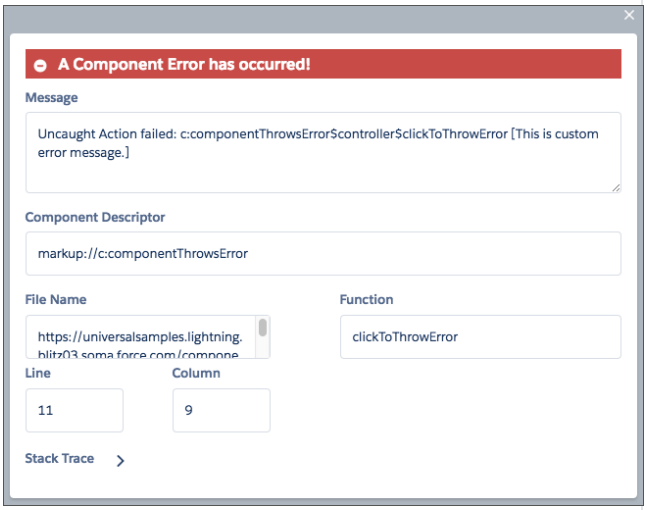
```
<force:recordData aura:id="forceRecordCmp"
  recordId="{!v.recordId}"
  layoutType="{!v.layout}"
  fields="{!v.fieldsToQuery}"
  mode="VIEW"
  targetRecord="{!v.record}"
```

```
targetFields="{!v.simpleRecord}"
targetError="{!v.error}" />
```

Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen

Es werden mehr Details für Lightning-Komponentenfehler angezeigt. Dies erleichtert Ihren Benutzern das Melden der aufgetretenen Fehler und Ihnen das Beheben dieser Fehler. Diese Änderung wirkt sich auf alle Benutzer aus und hängt nicht von der Aktivierung des Debug-Modus ab.

Kommt Ihnen diese Funktion bekannt vor? Das liegt daran, dass die in Version Spring '17 eingeführten verbesserten Fehlermeldungen erweitert werden. In dieser Version wurden die Details und die Darstellung einiger Fehlertypen verbessert. Dies betrifft insbesondere serverseitige Fehler, die durch ein falsches Komponenten-Markup versucht wurden. In dieser Version wird der Umfang dahingehend erweitert, dass auch clientseitige JavaScript-Laufzeitfehler eingeschlossen werden. Diese Fehlertypen treten viel häufiger auf. Der Mangel an sinnvollen Details erschwert manchmal das Debugging.

Erweiterter Fehlerbereich (Summer '17)	Fehlerbereich mit eingeschränkten Details (vorherige Versionen)
	

Anmerkung: Die neuen Fehlermeldungen enthalten keine Schaltfläche "OK". Um eine neue Fehlermeldung zu schließen, klicken Sie oben rechts auf das "X".

Der Fehlerbereich wird nur angezeigt, wenn ein relevanter Fehler in Lightning Experience oder Salesforce1 auftritt. Die erweiterbare Stapelverfolgung wird nur auf Desktops und Tablets angezeigt, nicht auf Telefonen.

Die verbesserten Fehlermeldungen werden nur für benutzerdefinierte Komponenten angezeigt, nicht für die Standardkomponenten des Frameworks. Außerhalb von Lightning Experience und Salesforce1, beispielsweise in Lightning Out oder einer eigenständigen Anwendung, können Fehlermeldungen Details enthalten, die zuvor nicht angezeigt wurden. Dazu gehört beispielsweise eine vollständige Stapelverfolgung.

Browser-Konsolenwarnungen für JavaScript- und Apex-Aktionen mit demselben Namen

Das Framework protokolliert eine Browser-Konsolenwarnung, wenn Ihre Komponente eine JavaScript-Funktion (clientseitige Aktion) mit demselben Namen wie die Apex-Methode (serverseitige Aktion) aufweist. Die Warnung wird nur im Debug-Modus protokolliert und kann dabei helfen, ein andernfalls schwer zu debuggendes Problem zu beheben.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel der Browser-Konsolenwarnung für eine Komponente vom Typ `c:dupActionName`, bei der die JavaScript-Funktion und die Apex-Methode denselben Namen (`handleDup`) aufweisen:

```
WARNING: Component 'c:dupActionName' has server and client action name conflicts: handleDup
```

Verwenden des Ereignisses `aura:valueRender` anstelle eines benutzerdefinierten Renderers

Beim Rendern oder erneuten Rendern einer Komponente wird das Ereignis `aura:valueRender` ausgelöst, das auch als `render`-Ereignis bekannt ist. Verarbeiten Sie dieses Ereignis, um die Nachverarbeitung im DOM durchzuführen oder um auf das Rendern oder erneute Rendern einer Komponente zu reagieren. Das Ereignis wird bevorzugt und lässt sich einfacher verwenden, als alternativ einen benutzerdefinierten Renderer zu erstellen.

Das Verarbeiten des Ereignisses `aura:valueRender` ähnelt der Verarbeitung der Einschubmethode `init`. Fügen Sie dem Markup Ihrer Komponente einen Handler hinzu.

```
<aura:handler name="render" value="{!this}" action="{!c.onRender}"/>
```

In diesem Beispiel verarbeitet die Aktion `onRender` in Ihrem clientseitigen Steuerfeld die anfängliche Darstellung und erneute Darstellung der Komponente. Sie können einen beliebigen Namen für das Attribut `action` auswählen.

Optimierte Gültigkeitsprüfungen für Komponenten

Wenn eine Komponente ungültig ist, gibt `cmp.get()` den Wert `null` zurück. Zuvor gab das Framework den Fehler `InvalidComponent` zurück. Dieses neue Verhalten entspricht eher dem JavaScript-Standardverhalten und reduziert die Framework-Arbeitsspeicherauslastung.

Wenn Sie `cmp.set()` für eine ungültige Komponente aufrufen, geschieht nichts und es tritt kein Fehler auf. Im Prinzip ist es ein Nicht-Vorgang.

Der Aufruf `cmp.isValid()` gibt `false` für eine ungültige Komponente zurück.

Sie benötigen keine `cmp.isValid()`-Überprüfung im Callback in einem clientseitigen Steuerfeld, wenn Sie auf die mit dem clientseitigen Steuerfeld verknüpfte Komponente verweisen. Das Framework überprüft automatisch, ob die Komponente gültig ist. Ebenso muss während der Ereignisverarbeitung oder in einer Framework-Lebenszyklus-Einschubmethode, beispielsweise beim Ereignis `init`, keine `cmp.isValid()`-Überprüfung durchgeführt werden.

Wenn Sie in asynchronem Code, beispielsweise `setTimeout()` oder `setInterval()`, auf eine Komponente verweisen oder wenn Sie "Promises" verwenden, wird mit einem `cmp.isValid()`-Aufruf überprüft, ob die Komponente weiterhin gültig ist, bevor die Ergebnisse der asynchronen Anforderung verarbeitet werden. In vielen Szenarien muss `cmp.isValid()` nicht aufgerufen werden, da eine `null`-Überprüfung eines über `cmp.get()` abgerufenen Werts ausreichend ist. Hauptsächlich muss `cmp.isValid()` dann aufgerufen werden, wenn Sie die Komponente mehrfach aufrufen und vermeiden möchten, dass für jedes Ergebnis eine `null`-Überprüfung vorgenommen wird.

Verwenden der `force:hasSObjectName`-Oberfläche mit Schnellaktionen

Fügen Sie einer Lightning-Komponente die Schnittstelle `force:hasSObjectName` hinzu, damit der Komponente der API-Name für den sObject-Typ des aktuellen Datensatzes zugewiesen werden kann. Der sObject-Name ist nützlich, wenn die Komponente mit Datensätzen von verschiedenen sObject-Typen verwendet werden kann und an den spezifischen Typ des aktuellen Datensatzes angepasst werden muss.

Zuvor wirkte sich diese Oberfläche nur auf für Lightning-Datensatzseiten verwendete Komponenten aus. Nun können Sie sie in den folgenden zusätzlichen Kontexten verwenden.

- Schnellaktionen: Die Schnittstelle `force:lightningQuickAction` oder `force:lightningQuickActionWithoutHeader` implementierende Komponenten.
- Überschreiben der Standardaktion: Die Schnittstelle `lightning:actionOverride` implementierende Komponenten.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: force:hasSObjectName

Überschreiben von Standardaktionen mit Lightning-Komponenten

Ersetzter `locale`-Parameter in `AuraLocalizationService`-JavaScript-API-Methoden

Der Parameter `locale` wird für verschiedene Methoden im Objekt `AuraLocalizationService` ersetzt. Die Validierung für den Parameter `locale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass die Werte vom Typ `locale` nur mit den Einstellungen `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn der Parameter `Locale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Language` des Benutzers zurückgesetzt.

Der Parameter `locale` wurde für die folgenden `AuraLocalizationService`-Methoden ersetzt:

- `formatDate`
- `formatDateTime`
- `formatDateTimeUTC`
- `formatDateUTC`
- `formatTime`
- `formatTimeUTC`
- `parseDateTime`
- `parseDateTimeUTC`

Informationen zu verwandten `locale`-Änderungen in verschiedenen Datums- und Uhrzeitkomponenten finden Sie unter Neue und geänderte Lightning-Komponenten.

Ersetztes `useAppcache`-Attribut in `aura:application`

Browseranbieter haben AppCache ersetzt. Wir sind diesem Beispiel gefolgt. Entfernen Sie das Attribut `useAppcache` im Tag `<aura:application>` Ihrer eigenständigen Anwendungen (`.app`-Ressourcen), um durch die Ersetzung durch Browseranbieter verursachte Probleme in Bezug auf die browserübergreifende Unterstützung zu vermeiden.Wenn Sie `useAppcache` nicht aktuell in einem `<aura:application>`-Tag festgelegt haben, müssen Sie nichts tun, da `false` als Standardwert für `useAppcache` festgelegt ist.

Anmerkung: Diese Informationen sind in einer Patch-Version für die Versionshinweise zu Spring '17 enthalten. Der Hinweis zur Ersetzung wird für den Fall wiederholt, dass Sie die Patch-Aktualisierung verpasst haben.

LockerService-Einschränkung für `instanceof` in JavaScript wurde entfernt

Zuvor wurde nicht empfohlen, bei aktiviertem LockerService den Operator `instanceof` in JavaScript-Code zu verwenden. Diese Einschränkung wurde entfernt, außer beim Überprüfen von Arrays.

Verwenden Sie außer bei der Überprüfung von Arrays `instanceof` nach Bedarf in Ihren Komponenten oder laden Sie statische Ressourcen für Drittanbieterbibliotheken hoch, die intern `instanceof` verwenden.

Verwenden Sie zum Überprüfen, ob es sich bei einem bestimmten Objekt um ein Array handelt, `Array.isArray(objToTest)` anstelle von `instanceof`. LockerService verwendet das JavaScript-`Proxy`-Standardobjekt. Von `Proxy` wird die Verwendung von `instanceof` nicht mit einem nativen Array unterstützt.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Mehrere neue Komponenten wurden hinzugefügt und an einigen vorhandenen wurden Verbesserungen vorgenommen, damit Sie Anwendungen schneller erstellen können.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu.

force:recordData (Beta)
Mit dem Lightning-Daten-Service können Sie auf Datensätze in einer Komponente zugreifen, sie ändern, erstellen oder löschen. Diese Komponente ersetzt `force:recordPreview`. Weitere Informationen finden Sie unter Lightning-Daten-Service (Beta).

force:utilityBarAPIAccess (Pilot)
Bietet Zugriff auf die Dienstprogrammleistenbibliothek der Methoden der Lightning-Konsolen-JavaScript-API.

force:workspaceAPIAccess (Pilot)
Bietet Zugriff auf die Arbeitsumgebungsbibliothek der Methoden der Lightning-Konsolen-JavaScript-API.

forceCommunity:appLauncher
Zeigt App Launcher in einer Lightning-Komponente an. Weitere Informationen finden Sie im Thema über das Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities.

forceCommunity:notifications
Zeigt das Benachrichtigungssymbol in einer Lightning-Komponente an. Weitere Informationen finden Sie im Thema über das Hinzufügen von App Launcher- und Benachrichtigungskomponenten zu Lightning-Komponenten in Communities.

forceCommunity:waveDashboard
Fügt einer Community-Seite ein Wave Analytics-Dashboard hinzu. Weitere Informationen finden Sie unter Einbetten von Wave-Dashboards in Communities auf einfache Art mit dem Community-Generator.

lightning:breadcrumb
Bei einem Element handelt es sich um den Hierarchiepfad der Seite, auf der sich der Benutzer befindet.

lightning:breadcrumbs
Ein Hierarchiepfad der Seite, die der Benutzer besucht, auf der Website oder in der Anwendung.

lightning:buttonStateful
Eine Schaltfläche, die zwischen Status wechselt.

lightning:relativeDateTime
Zeigt den Zeitunterschied zwischen Datum und Uhrzeit der Quelle und Datum und Uhrzeit, die angegeben sind. Diese Komponente hieß früher `lightning:formattedRelative`.

lightning:tile
Eine Gruppierung verwandter Informationen, die mit einem Datensatz verknüpft sind.

Geänderte Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

force:recordPreview
Diese Komponente wurde ersetzt. Verwenden Sie stattdessen `force:recordData`. Weitere Informationen finden Sie unter Lightning-Daten-Service (Beta).

force:recordEdit
Für diese Komponente wird jetzt der Lightning Design System-Stil verwendet. Erweitern Sie `force:slds`, wenn Sie `force:recordEdit` in einer eigenständigen Anwendung verwenden, damit die Komponente den richtigen Stil erhält.

force:recordView
Für diese Komponente wird jetzt der Lightning Design System-Stil verwendet. Erweitern Sie `force:slds`, wenn Sie `force:recordView` in einer eigenständigen Anwendung verwenden, damit die Komponente den richtigen Stil erhält.

lightning:avatar
Die folgenden Attribute sind neu.

- `fallbackIconName`: Der Lightning Design System-Name des als Ausweich verwendeten Symbols, wenn das Bild nicht geladen werden kann und die Initialen nicht angegeben sind. Namen werden im Format "\standard:account\" geschrieben, wobei *`standard`* die Kategorie und *`account`* das anzuzeigende Symbol darstellt. Es sind nur Symbole aus den Standard- und benutzerdefinierten Kategorien zulässig. In der Browserkonsole wird eine Fehlermeldung gedruckt, wenn Sie ein Symbol verwenden, das weder Bestandteil der Standard- noch der benutzerdefinierten Kategorie ist.
- `initials`: Wenn der Datensatzname aus zwei Wörtern besteht, beispielsweise Vor- und Nachname, verwenden Sie jeweils den ersten Großbuchstaben. Verwenden Sie bei Datensätzen, deren Name nur aus einem einzelnen Wort besteht, die ersten zwei Buchstaben dieses Worts in Form eines Groß- und eines Kleinbuchstabens.

lightning:buttonMenu (Beta)
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `menuAlignment`: Die folgenden Werte sind neu: `bottom-left`, `bottom-center` und `bottom-right`.

lightning:card
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `title`: Der Attributtyp wurde von `Component[]` zu `Object` geändert.
- `footer`: Der Attributtyp wurde von `Component[]` zu `Object` geändert.

lightning:icon
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `variant`: Die Variante `bare` wurde in `inverse` umbenannt. Die Variante `bare` funktioniert weiterhin, wird jedoch in naher Zukunft ersetzt.

lightning:input (Beta)
Die folgenden Attribute sind neu.

- `isLoading`: Gibt an, ob der Ladekreis angezeigt wird, um anzuzeigen, dass Daten geladen werden. Die Standardeinstellung lautet `false`.
- `messageToggleActive`: Der für den aktiven Status eines Umschalters angezeigte Text. Die Standardeinstellung lautet `Active`.
- `messageToggleInactive`: Der für den inaktiven Status eines Umschalters angezeigte Text. Die Standardeinstellung lautet `Inactive`.
- `variant`: Die Variante ändert das Erscheinungsbild eines Eingabefelds. Die Werte lauten `standard` und `label-hidden`. Die Standardeinstellung lautet `standard`.

Die folgenden Typen wurden geändert.

- `search`: Das Ereignis `onchange` wird ausgelöst, wenn Sie auf die Taste zum Löschen drücken.

lightning:inputRichText (Beta)

Diese Komponente unterstützt jetzt HTML-Tags, die der Symbolleiste entsprechen, einschließlich Tags, um Text fett, unterstrichen, kursiv, durchgestrichen usw. zu formatieren. Auch wenn über die Symbolleiste keine Formatierung für Tabellen, Links und Bilder vorgenommen werden kann, werden die entsprechenden HTML-Tags unterstützt.

Die folgenden Attribute sind neu.

- `messageWhenBadInput`: Fehlermeldung, die angezeigt wird, wenn `false` für `valid` angezeigt wird.
- `variant`: Die Variante `bottom-toolbar` ändert das Erscheinungsbild der Symbolleiste.

lightning:menuItem (Beta)

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `onactive`: Wurde ersetzt. Das Attribut `onactive` funktioniert weiterhin, kann jedoch in naher Zukunft nicht mehr verwendet werden. Verwenden Sie stattdessen das Attribut `onselect` in der Komponente `lightning:buttonMenu`. `event.getParam("value")` gibt den Wert des ausgewählten Menüelements zurück.

lightning:select

Das folgende Attribut ist neu.

- `variant`: Die Variante ändert das Erscheinungsbild eines Eingabefelds. Akzeptierte Varianten enthalten `standard` und `label-hidden`. Die Standardeinstellung lautet `standard`.

lightning:textarea

Das folgende Attribut ist neu.

- `variant`: Die Variante ändert das Erscheinungsbild eines Eingabefelds. Akzeptierte Varianten enthalten `standard` und `label-hidden`. Die Standardeinstellung lautet `standard`.

lightning:tile

Das folgende Attribut ist neu.

- `media`: Das Symbol der neben den Textinformationen angezeigten Abbildung.

ui:inputDate

Die Datumsauswahl zeigt den Today-Link an. Drücken Sie auf den Link, um das heutige Datum für das Datumsfeld festzulegen.

Das Attribut `langLocale` wurde ersetzt.

- `langLocale`: Wurde ersetzt. Die Validierung für das Attribut `langLocale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass `langLocale`-Werte nur mit der Einstellung `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn das Attribut `langLocale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Sprache` des Benutzers zurückgesetzt.

  Informationen in Bezug auf Gebietsschemaänderungen in verschiedenen `AuraLocalizationService`-Methoden finden Sie im Thema Ersetzter "locale"-Parameter in "AuraLocalizationService"-JavaScript-API-Methoden.

ui:inputDateTime

Die Datumsauswahl zeigt den Today-Link an. Drücken Sie auf den Link, um das heutige Datum für das Datumsfeld festzulegen.

Das Attribut `langLocale` wurde ersetzt.

- `langLocale`: Wurde ersetzt. Die Validierung für das Attribut `langLocale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass `langLocale`-Werte nur mit der Einstellung `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn das Attribut `langLocale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Sprache` des Benutzers zurückgesetzt.

  Informationen in Bezug auf Gebietsschemaänderungen in verschiedenen `AuraLocalizationService`-Methoden finden Sie im Thema Ersetzter "locale"-Parameter in "AuraLocalizationService"-JavaScript-API-Methoden.

ui:outputDate

Das Attribut `langLocale` wurde ersetzt.

- `langLocale`: Wurde ersetzt. Die Validierung für das Attribut `langLocale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass `langLocale`-Werte nur mit der Einstellung `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn das Attribut `langLocale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Sprache` des Benutzers zurückgesetzt.

  Informationen in Bezug auf Gebietsschemaänderungen in verschiedenen `AuraLocalizationService`-Methoden finden Sie im Thema Ersetzter "locale"-Parameter in "AuraLocalizationService"-JavaScript-API-Methoden.

ui:outputDateTime

Das Attribut `langLocale` wurde ersetzt.

- `langLocale`: Wurde ersetzt. Die Validierung für das Attribut `langLocale` wurde ebenfalls dahingehend verschärft, dass `langLocale`-Werte nur mit der Einstellung `Sprache` oder `Gebietsschema` des Benutzers in Salesforce übereinstimmen können. Wenn das Attribut `langLocale` auf einen anderen Wert festgelegt ist, wird er auf die Einstellung `Sprache` des Benutzers zurückgesetzt.

  Informationen in Bezug auf Gebietsschemaänderungen in verschiedenen `AuraLocalizationService`-Methoden finden Sie im Thema Ersetzter "locale"-Parameter in "AuraLocalizationService"-JavaScript-API-Methoden.

ui:scrollerWrapper

Die folgende Methode ist neu.

- `scrollTo(destination, xcoord, ycoord)`: Blättert den Inhalt bis zu einer angegebenen Position.
  - `destination`: Die Zielposition. Gültige Werte: "custom", "top", "bottom", "left" und "right". Für benutzerdefinierte Positionen werden `xcoord` und `ycoord` zum Bestimmen der Zielposition verwendet.
  - `xcoord`: X-Koordinate für das benutzerdefinierte Ziel. Der Standardwert ist 0.
  - `ycoord`: Y-Koordinate für das benutzerdefinierte Ziel. Der Standardwert ist 0.

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue Ereignisse

Die folgenden Ereignisse sind neu.

aura:valueRender

Gibt an, dass eine Komponente dargestellt oder erneut dargestellt wurde. Siehe Verwenden des Ereignisses aura:valueRender anstelle eines benutzerdefinierten Renderers.

force:tabClosed

Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich geschlossen wurde.

force:tabCreated

Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich erstellt wurde.

force:tabFocused

Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich fokussiert wurde.

force:tabRefreshed

Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich aktualisiert wurde.

force:tabReplaced
Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich ersetzt wurde.

force:tabUpdated
Gibt an, dass eine Registerkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung erfolgreich aktualisiert wurde.

lightning:sendChatterExtensionPayload (Pilot)
Aktualisiert die Nutzlast und Metadaten, die während der Zusammenstellung der Erweiterung gespeichert werden müssen. Siehe Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot).

wave:update
Legt den Filter für ein Wave-Dashboard dynamisch fest oder interagiert mit dem Dashboard durch dynamische Änderung der Auswahl.

wave:selectionChanged
Dieses Ereignis wird durch ein Wave-Dashboard ausgelöst und enthält Informationen über die vom Benutzer getroffene Auswahl.

Geänderte Ereignisse

Das folgende Ereignis wurde geändert.

force:showToast
Die Attribute `messageTemplate` und `messageTemplateData` unterstützen eine Zeichenfolge, die Links enthält.

force:createRecord
`defaultFieldValues` ist optional und füllt, sofern angegeben, Felder für einen Bereich zum Erstellen von Datensätzen vorab aus. Benutzer müssen über Erstellungszugriff auf die vorab ausgefüllten Felder verfügen. Bei durch Feldzugriffseinschränkungen versursachten Fehlern beim Speichern werden keine Fehlermeldungen angezeigt.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe von Lightning-Schnittstellen kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Neue Schnittstellen

Die folgenden Schnittstellen sind neu.

clients:availableForMailAppAppPage
Ermöglicht das Hinzufügen einer Komponente zu den E-Mail-Anwendungsbereichen in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail.

clients:hasEventContext
Stellt Komponenten den Zugriff auf das Datum oder den Standort eines Ereignisses in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail bereit.

clients:hasItemContext
Stellt Komponenten den Zugriff auf E-Mail- oder Kalendereereignisse in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail bereit.

lightning:actionOverride
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als eine Überschreibung für Standardaktionen.

lightning:availableForChatterExtensionComposer (Pilot)
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als Erweiterung für den Chatter-Publisher. Siehe Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot).

lightning:availableForChatterExtensionRenderer (Pilot)
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als Erweiterung für den Chatter-Feedeintrag. Siehe Integrieren von benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher (Pilot).

Geänderte Schnittstellen

Die folgende Schnittstelle wurde geändert.

force:hasSObjectName
Diese Schnittstelle kann zu als Schnellaktionen verwendeten Komponenten hinzugefügt werden.

Neue JavaScript-API-Methoden

Verwenden Sie JavaScript-API-Methoden im Client-seitigen Steuerfeld, Hilfscode oder Renderer Ihrer Komponente.

Die folgende Methode ist neu.

AuraLocalizationService.isBetween(date, fromDate, toDate, unit)
Überprüft, ob ein Datum zwischen zwei anderen Datumswerten ("fromDate" und "toDate") liegt, wobei die Übereinstimmung eingerechnet wird. Nur Datumsformate, die vom JavaScript-Datumsobjekt analysiert werden können, werden unterstützt. Die `Einheit` gibt die Zeiteinheit an, um die Granularität einzuschränken. Dazu zählen beispielsweise Sekunde, Minute, Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr. Die Standardeinstellung lautet Millisekunden. Im Folgenden finden Sie ein paar Beispiele.

- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07", "March 7, 2017", "12/1/2017")` gibt "true" zurück.
- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07 12:00", "March 7, 2017 15:00", "12/1/2017")` gibt "false" zurück.
- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07 12:00", "March 7, 2017 15:00", "12/1/2017", "day")` gibt "true" zurück.

Einstein Vision: Bilderkennung und Deep-Learning-Modelle

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein Vision-API, um Ihre Anwendungen mühelos mit künstlicher Intelligenz und Bilderkennung auszustatten. Nutzen Sie angelernte Klassifizierer oder lernen Sie Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer an, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit der Einstein Vision-API können Entwickler ihre eigenen Deep-Learning-Modelle über eine Standard-REST-API erstellen. Anhand dieser Modelle können Sie Bilderkennungsfunktionen, wie die visuelle Suche, Markenerkennung und Objektidentifikation, implementieren. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Vision ist jetzt allgemein verfügbar

Melden Sie sich für Einstein Vision an, um 1.000 kostenlose Prognosen pro Kalendermonat zu erhalten. Wenn Sie weitere Prognosen benötigen, können Sie sie hinzukaufen.

Neue Benutzeroberfläche vereinfacht das Aufrufen eines Tokens

Die Einstein Vision-API verwendet den OAuth 2.0 JWT-Bearer-Token-Flow für die Autorisierung. Jeder API-Aufruf muss ein gültiges OAuth-Token in der Abfragezeichenfolge enthalten. Um schnell ein OAuth-Zugriffstoken zu generieren, verwenden Sie einfach die Token-Seite.

Zugriff auf die API in Heroku unter Verwendung des Einstein Vision-Add-On

Das Einstein Vision-Add-On bietet Ihnen einfachen Zugriff auf die API in Ihren Anwendungen, die auf Heroku ausgeführt werden.

Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei

Jetzt können Sie in einem einzigen API-Aufruf ein Datenset erstellen, Bezeichnungen hinzufügen und Bilder in das Datenset hochladen. Wenn Sie eine komprimierte ZIP-Datei an die API übergeben, werden die Namen von Datensets, Bezeichnungen und Bildern anhand der ZIP-Dateistruktur generiert. Die ZIP-Datei kann sich in der Cloud oder auf einem lokalen Laufwerk befinden.

Durchblättern aller Beispiele in einem Datenset

Ein Datenset kann Tausende von Beispielen enthalten. Um sich das Leben zu erleichtern, können Sie diese Beispiele mit den Abfrageparametern `offset` und `count` durchblättern.

Überwachen der API-Nutzung

Mit der Einstein Vision-API können Sie beliebig viele Aufrufe starten, um Datensets zu erstellen, Bilder hinzuzufügen und Modelle anzulegen. Die Anzahl der Prognosen, d. h. der Aufruf von `predict`, ist jedoch beschränkt. Um die API-Prognosebeschränkungen proaktiv zu verwalten, können Sie Ihre API-Nutzung überwachen.

Einstein Vision ist jetzt allgemein verfügbar

Melden Sie sich für Einstein Vision an, um 1.000 kostenlose Prognosen pro Kalendermonat zu erhalten. Wenn Sie weitere Prognosen benötigen, können Sie sie hinzukaufen.

Anmerkung: Einige Services sind gegen Aufpreis verfügbar. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Die Anmeldung für einen Einstein-Plattformaccount ist der erste Schritt für den Zugriff auf die API. Verwenden Sie die Anmeldeseite, um einen Account zu erhalten. Sie können einen Account auf zwei Arten erhalten.

- Heroku: Wenn Sie das Einstein Vision-Add-On bereitstellen, wird ein Einstein-Plattformaccount für Sie erstellt.
- Salesforce: Melden Sie sich mit Ihren Salesforce-Anmeldeinformationen an und erstellen Sie einen Account.

Danach können Sie Ihre individuelle Schlüsseldatei herunterladen. Mit dieser Datei erstellen Sie ein Zugriffstoken.

SIEHE AUCH:

Einstein Vision Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Heroku: Einstein Vision-Add-On

Einstein Vision Developer Guide: What You Need to Call the API (Anforderungen zum Aufruf der API)

Einstein Vision Developer Guide: Ratenbegrenzungen

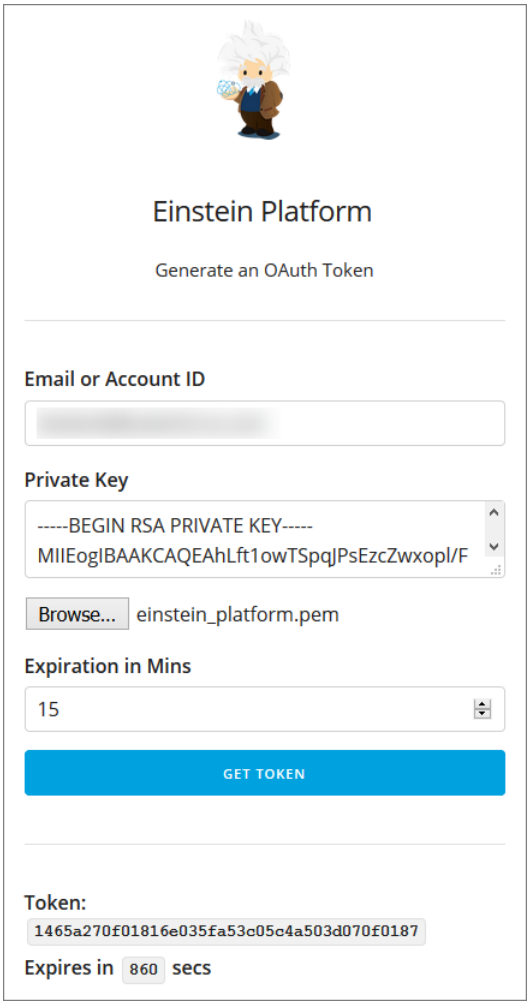
Trailhead: Schnelleinstieg: Einstein Vision

Neue Benutzeroberfläche vereinfacht das Aufrufen eines Tokens

Die Einstein Vision-API verwendet den OAuth 2.0 JWT-Bearer-Token-Flow für die Autorisierung. Jeder API-Aufruf muss ein gültiges OAuth-Token in der Abfragezeichenfolge enthalten. Um schnell ein OAuth-Zugriffstoken zu generieren, verwenden Sie einfach die Token-Seite.

In Ihrer Anwendung fügen Sie Code zum Erstellen einer Assertion hinzu und generieren ein Token, indem Sie die Ressource `/v1/oauth2/token` aufrufen. Wenn Sie jedoch zunächst einige Tests ausführen oder die API ausprobieren möchten, bietet Ihnen diese Seite eine schnelle Möglichkeit, ein Token manuell zu generieren.

Um ein Token zu erhalten, navigieren Sie zur Token-Seite und laden Sie Ihren Schlüssel aus der PEM-Datei hoch, die Sie bei der Anmeldung heruntergeladen haben. Klicken Sie dann auf **Get Token** (Token abrufen).



SIEHE AUCH:

Einstein Vision Developer Guide: Set Up Authorization (Autorisierung einrichten)

Zugriff auf die API in Heroku unter Verwendung des Einstein Vision-Add-On

Das Einstein Vision-Add-On bietet Ihnen einfachen Zugriff auf die API in Ihren Anwendungen, die auf Heroku ausgeführt werden.

Um das Add-On bereitzustellen, müssen Sie es nur Ihrer Anwendung hinzufügen.

```
heroku addons:create einstein-vision:test --app coral-brook-39111
Creating einstein-vision:test on coral-brook-39111... free
```

Nachdem Sie das Add-On installiert haben, verwenden Sie diese Konfigurationsvariablen, um ein Zugriffstoken zu generieren und die API aufzurufen.

- `EINSTEIN_VISION_ACCOUNT_ID`: Ihre Account-ID
- `EINSTEIN_VISION_PRIVATE_KEY`: Ihr RSA-Schlüssel in PEM-Format

- `EINSTEIN_VISION_URL`: Der Einstein Vision-API-Endpunkt

SIEHE AUCH:

Heroku Dev Center: Einstein Vision Add-On Documentation (Dokumentation zu Einstein Vision-Add-On)

Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei

Jetzt können Sie in einem einzigen API-Aufruf ein Datenset erstellen, Bezeichnungen hinzufügen und Bilder in das Datenset hochladen. Wenn Sie eine komprimierte ZIP-Datei an die API übergeben, werden die Namen von Datensets, Bezeichnungen und Bildern anhand der ZIP-Dateistruktur generiert. Die ZIP-Datei kann sich in der Cloud oder auf einem lokalen Laufwerk befinden.

Sie können ein Datenset auf zwei Arten erstellen.

- Rufen Sie die asynchrone API auf und fragen Sie den Uploadstatus ab, um zu erkennen, wann der Upload abgeschlossen ist.
- Rufen Sie die synchrone API auf, um eine Antwort zu erhalten, wenn der Upload abgeschlossen ist.

Dieser cURL-Befehl erstellt ein Datenset asynchron.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "path=http://metamind.io/images/mountainvsbeach.zip"
 https://api.metamind.io/v1/vision/datasets/upload
```

Nachdem Sie das Datenset erstellt haben, können Sie Beispiele hinzufügen, indem Sie sie in einer ZIP-Datei hochladen. Mit diesem cURL-Befehl fügen Sie einem Datenset Beispiele hinzu.

```
curl -X PUT -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "path=http://metamind.io/images/mountainvsbeach.zip"
https://api.metamind.io/v1/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload
```

SIEHE AUCH:

Einstein Vision Developer Guide: Create a Dataset from a Zip File Asynchronously (Asynchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Einstein Vision Developer Guide: Create a Dataset from a Zip File Synchronously (Synchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Einstein Vision Developer Guide: Create Examples from a Zip File (Erstellen von Beispielen aus einer ZIP-Datei)

Durchblättern aller Beispiele in einem Datenset

Ein Datenset kann Tausende von Beispielen enthalten. Um sich das Leben zu erleichtern, können Sie diese Beispiele mit den Abfrageparametern `offset` und `count` durchblättern.

- `offset`: Index des Beispiels, bei dem Sie mit dem Durchblättern beginnen möchten. Optional.
- `count`: Anzahl der Beispiele, die zurückgegeben werden sollen. Optional.

Wenn Sie den Parameter `count` auslassen, gibt der Aufruf standardmäßig 100 Beispiele zurück. Wenn Sie den Parameter `offset` auslassen, durchblättern Sie die Beispiele ab 0. Dieser cURL-Befehl ruft die ersten 50 Beispiele aus dem angegebenen Datenset ab.

```
curl -X GET -H "Authorization: BEARER <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
"https://api.metamind.io/v1/vision/datasets/<DATASET_ID/examples?offset=0&count=50
```

SIEHE AUCH:

Einstein Vision Developer Guide: Get All Examples (Abrufen aller Beispiele)

Überwachen der API-Nutzung

Mit der Einstein Vision-API können Sie beliebig viele Aufrufe starten, um Datensets zu erstellen, Bilder hinzuzufügen und Modelle anzulegen. Die Anzahl der Prognosen, d. h. der Aufruf von `predict`, ist jedoch beschränkt. Um die API-Prognosebeschränkungen proaktiv zu verwalten, können Sie Ihre API-Nutzung überwachen.

Sie können Prognose-Nutzungsinformationen aus der Einstein Vision-API auf zwei Arten abrufen.

- Antwortheader: Ein Aufruf der `predict`-Ressource gibt Header zurück, die grundlegende Informationen zu Ratenbegrenzungen enthalten. Mithilfe dieser Header können Sie Ihre Prognosenutzung während der Ausführung von Prognoseaufrufen überwachen und einen expliziten API-Aufruf vermeiden.

  ```
  X-RateLimit-Limit 1000
  X-RateLimit-Remaining 997
  X-RateLimit-Reset 2017-05-01 00:00:00.0
  ```

  - `X-RateLimit-Limit`: Maximal verfügbare Anzahl der Prognoseaufrufe für den aktuellen Monat des Plans.
  - `X-RateLimit-Remaining`: Gesamtzahl der Prognoseaufrufe, die Ihnen für den aktuellen Monat des Plans noch zur Verfügung stehen.
  - `X-RateLimit-Reset`: Datum der nächsten Bereitstellung von Prognosen. Erfolgt immer am ersten Tag des Monats.

- `apiusage`-Ressource: Diese Ressource enthält detaillierte Informationen über Ihre Pläne und die Prognosenutzung. Über diesen cURL-Aufruf erhalten Sie Prognosenutzungs- und Planinformationen.

  ```
  curl -X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
  https://api.metamind.io/v1/apiusage
  ```

  ```
  {
    "object": "list",
    "data": [
      {
        "id": "108",
        "organizationId": "2",
        "startsAt": "2017-04-01T00:00:00.000Z",
        "endsAt": "2017-05-01T00:00:00.000Z",
        "planData": [
          {
            "plan": "FREE",
            "amount": 1,
            "source": "SALESFORCE"
          }
        ],
        "licenseId": "oxDXJPi7z",
        "object": "apiusage",
  ```

```
      "predictionsRemaining": 997,
      "predictionsUsed": 3,
      "predictionsMax": 1000
    }
  ]
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Vision Developer Guide: Get API Usage (Abrufen der API-Nutzung)

Einstein Vision Developer Guide: Ratenbegrenzungen

Visualforce: Zugriff auf Seitenkennzahlen und verbesserte Sicherheit

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Die Änderungen in dieser Version konzentrieren sich auf die Erteilung des Zugriffs auf Visualforce-Seitenkennzahlen und die Verbesserung der Sicherheit Ihrer Seiten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Weitere Informationen zu den Funktionen, die diese Verbesserungen betreffen, finden Sie im *Visualforce Developer Guide*.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden der erweiterten PDF zum Rendern von Visualforce-Seiten als PDF-Dateien (Pilot)

Mit "Erweiterte PDF" werden Visualforce-Seiten als PDF-Dateien mit größerer Unterstützung für moderne HTML-Standards wie CSS3, JavaScript und HTML5 gerendert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Vorausfüllen von Feldern in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen

Beschleunigen Sie die Datensatzerstellung durch vorausgefüllte Feldwerte. Die Funktion `sforce.one.createRecord` enthält jetzt `defaultFieldValues` (optional), sodass Sie Felder in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen definieren können, einschließlich Feldern, die nicht im Bereich angezeigt werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Zugreifen auf Visualforce-Seitenkennzahlen mithilfe der SOAP-API

Wenn Sie Kennzahlen auf den Visualforce-Seiten in Ihrer Organisation abfragen möchten, verwenden Sie das `VisualforceAccessMetrics`-Objekt in der Salesforce-SOAP-API.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Rollback von Änderungen in Ihrer Organisation beim Ausgeben von Ausnahmen durch JavaScript-Remote-Methoden

Wenn eine JavaScript-Methode in einer Apex-Klasse, die eine Remote-Aktion aufruft, eine Ausnahme ausgibt, wird die Aktion nicht abgeschlossen. Zuvor wurde die Aktion abgeschlossen, wenn von einer Methode eine Ausnahme ausgegeben wurde. Wenn Sie beispielsweise eine Apex-Klasse erstellt haben, die eine Remote-Aktion verwendet hat, um Ihrer Organisation einen Account hinzuzufügen, und von dieser Methode eine Ausnahme ausgegeben wurde, wurde der Account hinzugefügt. Nun wird der Account nicht hinzugefügt. Mit dieser Verbesserung werden von JavaScript-Remote-Methoden, die Ausnahmen ausgeben, keine Änderungen mehr an Ihrer Organisation vorgenommen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wichtige Aktualisierung zum Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten verschoben

Diese in Spring '17 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '17 geplant, jedoch auf den 15. Oktober 2017 verschoben. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

"Clickjack-Schutz für veraltete Browser zu Visualforce-Seiten ohne Seitenkopfzeile" wird nun erzwungen (Wichtige Aktualisierung)

"Clickjack-Schutz für veraltete Browser" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '17 und wurde am 10. Februar 2017 für alle Organisationen umgesetzt. Diese wichtige Aktualisierung erweitert den mit veralteten Browsern kompatiblen Clickjack-Schutz auf Visualforce-Seiten, die für Seiten `showHeader="false"` festlegen und für die Verwendung von älteren API-Versionen (Version 26.0 oder früher) konfiguriert sind.

Verwenden der erweiterten PDF zum Rendern von Visualforce-Seiten als PDF-Dateien (Pilot)

Mit "Erweiterte PDF" werden Visualforce-Seiten als PDF-Dateien mit größerer Unterstützung für moderne HTML-Standards wie CSS3, JavaScript und HTML5 gerendert.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden "Erweiterte PDF" über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. "Erweiterte PDF" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Zum Verwenden von "Erweiterte PDF" legen Sie `renderAs="advanced_pdf"` im `<apex:page>`-Tag einer Visualforce-Seite mit der API-Version 40.0 oder höher fest. Dieser Prozess ähnelt dem vorhandenen Prozess zum Rendern einer Visualforce-Seite als Standard-PDF-Datei.

Mit "Erweiterte PDF" gerenderte PDF-Seiten unterliegen denselben Einschränkungen wie ältere PDF-Seiten, einschließlich der maximalen Seitengröße und der begrenzten Anzahl angerufener Ressourcen. Für Seiten mit "Erweiterte PDF" tritt nach dem 2-minütigen Rendern eine Zeitüberschreitung auf, was die asynchrone Verarbeitungszeit beinhaltet.

Vorschau Ihrer Seiten

Da "Erweiterte PDF" in Chromium erstellt wird, ist es ganz einfach, eine Vorschau Ihrer Visualforce-Seiten in Google Chrome anzuzeigen. Zum Anzeigen der Vorschau einer Seite wählen Sie in Chrome **Datei** > **Drucken** aus.

Beibehalten von Hintergrundfarben und Bildern

Da die gerenderte PDF für die Ausgabe von gedruckten Seiten optimiert wird, werden Hintergrundfarben und -bilder standardmäßig nicht beibehalten. Um die Hintergrundfarben und -bilder beizubehalten, fügen Sie dem CSS Ihrer Seite eine Zeile hinzu.

```
@media print { -webkit-print-color-adjust: exact; }
```

Anpassen der PDF-Ausgabe

"Erweiterte PDF" unterstützt die Spezifikation von Medien mit CSS-Seiten. Verwenden Sie diese Standards, um die Papiergröße, die Ränder und andere Attribute festzulegen. Weitere Informationen zu Medien mit CSS-Seiten finden Sie auf der Website von W3C.

Vorausfüllen von Feldern in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen

Beschleunigen Sie die Datensatzerstellung durch vorausgefüllte Feldwerte. Die Funktion `sforce.one.createRecord` enthält jetzt `defaultFieldValues` (optional), sodass Sie Felder in einem Bereich zum Erstellen von Datensätzen definieren können, einschließlich Feldern, die nicht im Bereich angezeigt werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Benutzer müssen über Erstellungszugriff auf die vorab ausgefüllten Felder verfügen. Bei durch Feldzugriffseinschränkungen versursachten Fehlern beim Speichern werden keine Fehlermeldungen angezeigt.

Zugreifen auf Visualforce-Seitenkennzahlen mithilfe der SOAP-API

Wenn Sie Kennzahlen auf den Visualforce-Seiten in Ihrer Organisation abfragen möchten, verwenden Sie das `VisualforceAccessMetrics`-Objekt in der Salesforce-SOAP-API.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nehmen Sie in Workbench eine SOQL-Abfrage vor, um Informationen aus dem `VisualforceAccessMetrics`-Objekt abzurufen. Dies ist ein Beispiel eines SOQL-Aufrufs.

```
SELECT ApexPageId,DailyPageViewCount,Id,MetricsDate FROM VisualforceAccessMetrics
```

Jedes `VisualforceAccessMetrics`-Objekt verfolgt die Zähler für Seitenaufrufe pro Tag im Feld `DailyPageViewCount`. Das Datum, an dem die Kennzahlen erfasst wurden, ist unter `MetricsDate` angegeben und die ID der nachverfolgten Visualforce-Seite ist unter `ApexPageId` angegeben. Seitenaufrufe werden am Tag nach dem Aufrufen der Seite gezählt und jedes `VisualforceAccessMetrics`-Objekt wird nach 90 Tagen entfernt.

Mit `VisualforceAccessMetrics` können Sie die Anzahl der Aufrufe nachverfolgen, die jede Visualforce-Seite in Ihrer Organisation in einem Zeitraum von 24 Stunden aufweist. Wenn Sie herausfinden möchten, wie häufig eine Seite in einem Zeitraum von mehreren Tagen aufgerufen wurde, können Sie mehrere VisualforceAccessMetrics-Objekte für dieselbe `ApexPageId` abfragen.

Rollback von Änderungen in Ihrer Organisation beim Ausgeben von Ausnahmen durch JavaScript-Remote-Methoden

Wenn eine JavaScript-Methode in einer Apex-Klasse, die eine Remote-Aktion aufruft, eine Ausnahme ausgibt, wird die Aktion nicht abgeschlossen. Zuvor wurde die Aktion abgeschlossen, wenn von einer Methode eine Ausnahme ausgegeben wurde. Wenn Sie beispielsweise eine Apex-Klasse erstellt haben, die eine Remote-Aktion verwendet hat, um Ihrer Organisation einen Account hinzuzufügen, und von dieser Methode eine Ausnahme ausgegeben wurde, wurde der Account hinzugefügt. Nun wird der Account nicht hinzugefügt. Mit dieser Verbesserung werden von JavaScript-Remote-Methoden, die Ausnahmen ausgeben, keine Änderungen mehr an Ihrer Organisation vorgenommen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wichtige Aktualisierung zum Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten verschoben

Diese in Spring '17 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '17 geplant, jedoch auf den 15. Oktober 2017 verschoben. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Beim Erstellen einer Visualforce-Seite im Setup können Sie die Option **CSRF-Schutz für GET-Anforderungen vorschreiben** auswählen. Diese Option bietet der Visualforce-Seite eine zusätzliche Sicherheitsstufe zum Schutz vor Cross-Site Request Forgery (CSRF). Zuvor hatte diese Option nur eine Wirkung, wenn sie auf zum Löschen von Aktionsüberschreibungen verwendeten Visualforce-Seiten angewendet wurde. Auch wenn Sie den CSRF-Schutz auf allen Visualforce-Seiten aktivieren können, wird der Schutz durch diese wichtige Aktualisierung nicht auf jeder Seite aktiviert.

Wenn diese Option für eine Visualforce-Seite aktiviert wird, können Sie auf diese Seite nicht durch Eingabe des entsprechenden URL – `/apex/PageName` – zugreifen. Einfache Links zu der betreffenden Seite mit `<a>`-Tags funktionieren nicht.

Einfache Links von einer Seite mit CSRF-Prüfungen funktionieren, Links zu der betreffenden Seite jedoch nicht. Wenn der Name Ihrer Seite beispielsweise `PageName` lautet, funktioniert der Link `<a href="/apex/PageName">Link</a>` nicht. Verwenden Sie stattdessen die Formelfunktion `URLFOR()`, die globale Variable `$Page` oder die Komponente `apex:outputLink`.

```
<apex:outputLink value="/apex/PageName">Link using apex:outputlink</apex:outputlink>
<a href="{!$Page.PageName}">Link using $Page</a>
<a href="{!URLFOR($Page.PageName)}">Link using URLFOR()</a>
```

CSRF-Prüfungen von GET-Anforderungen haben auch Einfluss darauf, wie Apex-Steuerfelder auf Visualforce-Seiten verweisen. Methoden, die den URL CSRF-geschützter Seiten zu Navigationszwecken zurückgeben, funktionieren nicht:

```
public String getPage(){
  return '/apex/PageName';
}
```

Verwenden Sie statt des direkten URLs eine Methode, die einen Verweis auf die Visualforce-Seite zurückgibt.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
    return new PageReference('/apex/PageName');
  }

  public PageReference getPage1() {
    return Page.PageName;
  }
}
```

Wenn Sie eine dieser Methoden zum Verlinken einer Seite nutzen, fügt Visualforce dem URL automatisch das erforderliche CSRF-Token hinzu. Unabhängig davon, ob der CSRF-Schutz für die Seite aktiviert ist oder nicht, sind dies die bevorzugten Methoden zum Verlinken von Visualforce-Seiten. Dies sind die einzigen Methoden, die zum Hinzufügen eines CSRF-Tokens zu einem URL für eine Visualforce-Seite verfügbar sind.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Diese Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung überall aktiviert. Es wird empfohlen, Ihren Visualforce-Code in einer Organisation der Developer Edition vor diesem Datum zu testen und zu überprüfen, ob die Links zu allen Ihren Visualforce-Seiten mit CSRF-Schutz noch funktionieren. Wenn in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie bei "CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen" auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie die Links zu Visualforce-Seiten, bei denen der CSRF-Schutz für GET-Anforderungen aktiviert ist.

"Clickjack-Schutz für veraltete Browser zu Visualforce-Seiten ohne Seitenkopfzeile" wird nun erzwungen (Wichtige Aktualisierung)

"Clickjack-Schutz für veraltete Browser" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '17 und wurde am 10. Februar 2017 für alle Organisationen umgesetzt. Diese wichtige Aktualisierung erweitert den mit veralteten Browsern kompatiblen Clickjack-Schutz auf Visualforce-Seiten, die für Seiten `showHeader="false"` festlegen und für die Verwendung von älteren API-Versionen (Version 26.0 oder früher) konfiguriert sind.

Verschiedene Sicherheitseinstellungen fügen Clickjack-Schutz zu Visualforce-Seiten hinzu. Von dieser wichtigen Aktualisierung sind zwei dieser Einstellungen betroffen. Die unter **Sicherheit** > **Sitzungseinstellungen** in "Setup" befindliche Einstellung **Clickjack-Schutz für benutzerdefinierte Visualforce-Seiten mit deaktivierten Kopfzeilen aktivieren** aktiviert den Clickjack-Schutz für die Visualforce-Seiten einer Organisation, die das Attribut `showHeader` auf "false" festlegen. Die unter **Entwickeln** > **Sites** in "Setup" befindliche Einstellung **Clickjack-Schutzebene** aktiviert den Clickjack-Schutz für auf Force.com-Sites angezeigte Visualforce-Seiten.

Moderne Browser verfügen bereits über einen Clickjack-Schutz, indem Sie für HTTP-Header die X-Frame-Optionen festlegen. Veraltete Browser wie ältere Versionen von Internet Explorer berücksichtigen diesen Header nicht. Zum Aktivieren des Clickjack-Schutzes für ältere Browser werden etwas HTML-Markup und JavaScript-Code zur Seite selbst hinzugefügt.

Wenn die Darstellung jedoch ohne die standardmäßige Salesforce-Seitenkopfzeile (durch Festlegen des Attributs `showHeader` der Seite auf "false") erfolgt, enthalten auf die API-Version 26.0 oder früher festgelegte Visualforce-Seiten weder das HTML-Markup noch den JavaScript-Code, das bzw. der zum Einbetten von Clickjack-Schutzskripts für veraltete Browser erforderlich ist. Der Clickjack-Schutz für veraltete Browser wurde selbst dann ausgelassen, wenn die Organisation oder der Standort für die Verwendung des Schutzes konfiguriert war.

Durch die Aktivierung dieser Aktualisierung stellt Visualforce bei Bedarf sicher, dass das erwartete Markup und Code zur Seite hinzugefügt werden, und zwar unabhängig von der API-Einstellung der Seite. Durch diese Aktualisierung können alle Visualforce-Seiten die Clickjack-Schutzeinstellungen der Organisation oder des Standorts berücksichtigen.

Die wichtige Aktualisierung hat keine Auswirkung auf Seiten, bei denen das Attribut `contentType` weder auf "text/html" noch auf "text/xhtml" festgelegt ist.

Lightning Design System

Die wichtigste Änderung in dieser Version ist eine Aktualisierung der BEM-Notation, um die Arbeit mit Kommentaren in Markup zu erleichtern.

BEM (Block, Element, Modifier) ist eine bekannte Methode zur Benennung von Komponenten. Zuvor wurde ein doppelter Bindestrich für die BEM-Notation verwendet (`.slds-block--modifier`). Doppelte Bindestriche sind in Markup problematisch, in dem keine doppelten Bindestriche innerhalb von Kommentaren zulässig sind. Deshalb haben wir unsere Syntax aktualisiert. Statt des doppelten Bindestrichs wird jetzt ein einzelner Unterstrich verwendet (`.slds-block_modifier`). Diese Änderung ist für 18 Monate rückwärtskompatibel. In Zukunft wird in allen Komponenten ein BEM-Benennungsstil mit einem einzelnen Unterstrich verwendet.

Weitere Informationen über die Verwendung von BEM in Lightning Design System finden Sie auf der Site Lightning Design System.

Näheres zur geänderten BEM-Notation und zu weiteren Änderungen finden Sie in den vollständigen Versionshinweisen zu Lightning Design System.

Das CSS-Framework Lightning Design System sorgt für ein Erscheinungsbild, das zu Lightning Experience passt. Die Komponentenklassen ermöglichen Ihnen, benutzerdefinierte Anwendungen mit einer Benutzeroberfläche zu erstellen, die mit Salesforce im Einklang steht, ohne dass Sie unsere Stile aufwändig rekonstruieren müssen.

Apex-Code: Verbesserte Leistung und Sicherheit

Greifen Sie auf Metadatentypen und Komponenten in Apex zu. Nutzen Sie die neue `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle zur sicheren Verwaltung zwischengespeicherter Werte. Verwenden Sie Apex-Steuerfeld-Methoden für den sicheren Zugriff auf verwaltete Pakete.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im *Apex Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen und Bereitstellen von Metadaten in Apex

Salesforce verwendet Metadatentypen und -komponenten, um die Konfiguration und Anpassung von Organisationen darzustellen. Die Metadaten werden für Organisationseinstellungen verwendet, die Administratoren steuern, oder Konfigurationsinformationen, die von installierten Anwendungen und Paketen angewendet werden.

Senden und Verwalten von Aufträgen mit Apex

Als Salesforce-Partner können Sie das Einreichen und Verwalten von Aufträgen mit der neuen Apex-API für Kanalbestellungen automatisieren. Nachdem Sie Aufträge an Salesforce gesendet haben, können Sie sie mit den Methoden in den bereitgestellten Apex-Klassen bearbeiten, widerrufen oder duplizieren. Die Apex-API für Kanalbestellungen ersetzt die ältere API zum Einreichen von Partneraufträgen.

Ändern der Apex-Klasse führt zur Ungültigkeit des Plattform-Cache

Cachefehler können auftreten, wenn der Plattform-Cache ungültig wird. Eine neue Bedingung, durch die einige oder alle Plattform-Caches ungültig werden, ist die Änderung einer Apex-Klasse.

Sicheres Zwischenspeichern von Werten mit der neuen Cache-Generatorschnittstelle

Die `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle vereinfacht das sichere Speichern und Abrufen von Werten in einem Sitzungs- oder Organisations-Cache. Eine bewährte Plattform-Cache-Vorgehensweise besteht darin, sicherzustellen, dass Ihr Code Cachefehler verarbeitet, indem Cache-Anforderungen, die null ergeben, getestet werden. Sie können diesen Code selbst schreiben oder die neue `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle verwenden.

In Visualforce-Steuerelementen unterstützte Cache-Vorgänge

Cache-Vorgänge, die mithilfe der Put- und Remove-Methoden im Cache-Namespace ausgeführt werden, werden jetzt in Konstruktoren und Zugriffsmethoden von Visualforce-Steuerelementen unterstützt.

Einfache Verarbeitung von Anhängen mit neuen Messaging-Methoden

Eine neue Methode in der Klasse `System.Messaging` vereinfacht die Verarbeitung weitergeleiteter oder angehängter E-Mails in Ihrem E-Mail-Service-Code. Außerdem wurde eine Methode hinzugefügt, mit der Sie die Verarbeitung von Anhängen beim Rendern gespeicherter E-Mail-Vorlagen steuern können.

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)

In dieser wichtigen Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung angewendet wird, sind nur die mit dem Zugriffsmodifikator `global` gekennzeichneten Methoden für Lightning-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace verfügbar. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

POST-Methode für runTestsSynchronous erfordert die Berechtigung "Setup anzeigen" (wichtige Aktualisierung)

Die Benutzerberechtigung "Setup anzeigen" ist jetzt erforderlich, um Tests synchron mit der POST-Methode für `runTestsSynchronous` auszuführen.

Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen

Diese Klassen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version werden gelesene und ungelesene Feedelemente eingeführt sowie Direktnachrichten, Moderation und Streams verbessert.

SIEHE AUCH:

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung)

Abrufen und Bereitstellen von Metadaten in Apex

Salesforce verwendet Metadatentypen und -komponenten, um die Konfiguration und Anpassung von Organisationen darzustellen. Die Metadaten werden für Organisationseinstellungen verwendet, die Administratoren steuern, oder Konfigurationsinformationen, die von installierten Anwendungen und Paketen angewendet werden.

Zuvor war der Zugriff auf Metadaten nur über die Metadaten-API möglich, jetzt können Sie jedoch Klassen im `Metadaten`-Namespace verwenden, um auf Metadaten-Komponenten vom Apex-Code zuzugreifen.

Greifen Sie auf Metadaten von Ihrem Apex-Code zu, um beispielsweise folgende Aufgaben auszuführen:

- Anpassen von Anwendungsinstallationen oder Upgrades: Während oder nach einer Installation (oder einem Upgrade) kann Ihre Anwendung Metadaten erstellen oder aktualisieren, damit Benutzer Ihre Anwendung konfigurieren können.
- Anpassen von Anwendungen nach der Installation: Verwenden Sie Metadaten in Apex, um es Administratoren nach der Installation Ihrer Anwendung zu ermöglichen, diese über die Benutzeroberfläche zu konfigurieren statt manuell über die standardmäßige Salesforce-Setup-Benutzeroberfläche.
- Sicherer Zugriff auf geschützte Metadaten: Aktualisieren Sie Metadaten, die Ihre Anwendung verwendet, intern, ohne diese Typen und Komponenten für Ihre Benutzer anzuzeigen.
- Erstellen von benutzerdefinierten Konfigurationstools: Verwenden Sie Metadaten in Apex, um benutzerdefinierte Werkzeuge für Administratoren bereitzustellen, mit denen Anwendungen und Pakete angepasst werden können.

Der Metadatenzugriff in Apex ist derzeit auf benutzerdefinierte Metadatensätze und Seitenlayouts beschränkt. Sie können benutzerdefinierte Metadaten abrufen, erstellen oder aktualisieren, jedoch keine Metadaten durch Apex löschen.

Weitere Informationen und Beispiele zum Bereitstellen und Abrufen von Metadaten in Apex finden Sie in der Dokumentation zur Metadatenfunktion und der Referenzdokumentation zum `Metadaten`-Namespace im *Apex Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Möglichkeit zum Aktualisieren von Metadaten über Apex (Apex-Metadaten-API)

Senden und Verwalten von Aufträgen mit Apex

Als Salesforce-Partner können Sie das Einreichen und Verwalten von Aufträgen mit der neuen Apex-API für Kanalbestellungen automatisieren. Nachdem Sie Aufträge an Salesforce gesendet haben, können Sie sie mit den Methoden in den bereitgestellten Apex-Klassen bearbeiten, widerrufen oder duplizieren. Die Apex-API für Kanalbestellungen ersetzt die ältere API zum Einreichen von Partneraufträgen.

Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

SIEHE AUCH:

Automatisieren der Auftragsverarbeitung mit der Apex-API für Kanalbestellungen

Ändern der Apex-Klasse führt zur Ungültigkeit des Plattform-Cache

Cachefehler können auftreten, wenn der Plattform-Cache ungültig wird. Eine neue Bedingung, durch die einige oder alle Plattform-Caches ungültig werden, ist die Änderung einer Apex-Klasse.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um eine Apex-Klasse direkt oder indirekt zu ändern.

- Bearbeiten der Apex-Klasse über Setup oder die Entwicklerkonsole
- Installieren oder Aktualisieren eines Pakets, durch das eine Apex-Klasse geändert wird

- Bereitstellen von Metadaten mit der Metadaten-API, die eine Apex-Klasse ändert

Um sicherzustellen, dass Ihr Apex-Code Cachefehler verarbeitet, gehen Sie nach den bewährten Methoden für Plattform-Caches vor oder verwenden Sie die neue Schnittstelle `Cache.CacheBuilder`.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Safely Cache Values with the CacheBuilder Interface (Sicheres Zwischenspeichern von Werten mit der Cache-Generatorschnittstelle)

Apex Developer Guide: Platform Cache Best Practices (Bewährte Vorgehensweisen für den Plattform-Cache)

Sicheres Zwischenspeichern von Werten mit der neuen Cache-Generatorschnittstelle

Die `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle vereinfacht das sichere Speichern und Abrufen von Werten in einem Sitzungs- oder Organisations-Cache. Eine bewährte Plattform-Cache-Vorgehensweise besteht darin, sicherzustellen, dass Ihr Code Cachefehler verarbeitet, indem Cache-Anforderungen, die null ergeben, getestet werden. Sie können diesen Code selbst schreiben oder die neue `Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle verwenden.

Statt in Ihrer Apex-Klasse zu deklarieren, was Sie zwischenspeichern möchten, erstellen Sie eine interne Klasse, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert. Die Schnittstelle enthält als einzige Methode `doLoad(var)`. Wenn Sie `doLoad(var)` überschreiben, kodieren Sie die Logik, die den zwischengespeicherten Wert anhand des Arguments erstellt. Sie rufen diese Methode jedoch nicht direkt auf. Stattdessen ruft Salesforce sie indirekt auf, wenn die Klasse, die Sie erstellt haben und die `CacheBuilder` implementiert, erstmalig referenziert wird. Alle nachfolgenden Aufrufe erhalten den Wert aus dem Cache, solange der Wert vorhanden ist. Wenn der Wert nicht vorhanden ist, wird die Methode `doLoad(var)` erneut aufgerufen, um den Wert zu erstellen.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel. Angenommen, Sie haben eine Apex-Klasse, in der Sie häufig eine SOQL-Abfrage ausführen, um einen Benutzerdatensatz anhand einer Benutzer-ID nachzuschlagen. SOQL-Abfragen können die Leistung beeinträchtigen und Salesforce-Benutzerdatensätze ändern sich normalerweise nicht viel, sodass Benutzerinformationen für `CacheBuilder` gut geeignet sind. Die `UserInfoCache`-Klasse implementiert `CacheBuilder` und fügt die SOQL-Abfrage in die `doLoad(var)`-Methode mit der Benutzer-ID als Parameter ein.

```
class UserInfoCache implements Cache.CacheBuilder {
    public Object doLoad(String userid) {
        User u = (User)[SELECT Id, IsActive, username FROM User WHERE id =: userid];
        return u;
    }
}
```

Dieses Beispiel zeigt, wie der Benutzerdatensatz aus dem Organisations-Cache abgerufen wird.

```
User batman = (User) Cache.Org.get(UserInfoCache.class, '00541000000ek4c');
```

Wenn Sie die `get()`-Methode ausführen, durchsucht Salesforce den Cache anhand eines eindeutigen Schlüssels aus den Zeichenfolgen `00541000000ek4c` und `UserInfoCache` (der Klasse, die `CacheBuilder` implementiert). Wenn Salesforce einen zwischengespeicherten Wert findet, wird dieser zurückgegeben. Im folgenden Beispiel ist der zwischengespeicherte Wert ein Benutzerdatensatz, der mit der ID 00541000000ek4c verknüpft ist. Wenn Salesforce keinen Wert findet, wird die `doLoad(var)`-Methode von `UserInfoCache` (und somit die SOQL-Abfrage) erneut ausgeführt, der Benutzerdatensatz zwischengespeichert und dann zurückgegeben.

Weitere Informationen und Beispiele finden Sie in der Dokumentation zur Plattform-Cache-Funktion und der Referenzdokumentation zum `Cache`-Namespace im *Apex Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Safely Cache Values with the CacheBuilder Interface (Sicheres Zwischenspeichern von Werten mit der Cache-Generatorschnittstelle)

In Visualforce-Steuerelementen unterstützte Cache-Vorgänge

Cache-Vorgänge, die mithilfe der Put- und Remove-Methoden im Cache-Namespace ausgeführt werden, werden jetzt in Konstruktoren und Zugriffsmethoden von Visualforce-Steuerelementen unterstützt.

Einfache Verarbeitung von Anhängen mit neuen Messaging-Methoden

Eine neue Methode in der Klasse `System.Messaging` vereinfacht die Verarbeitung weitergeleiteter oder angehängter E-Mails in Ihrem E-Mail-Service-Code. Außerdem wurde eine Methode hinzugefügt, mit der Sie die Verarbeitung von Anhängen beim Rendern gespeicherter E-Mail-Vorlagen steuern können.

Weitere Informationen erhalten Sie in den Abschnitten zu folgenden Methoden.

- `extractInboundEmail(source, includeForwardedAttachments)`
- `renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption)`

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht `globale` Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)

In dieser wichtigen Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung angewendet wird, sind nur die mit dem Zugriffsmodifikator `global` gekennzeichneten Methoden für Lightning-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace verfügbar. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Wenn sie einem verwalteten Paket hinzugefügt werden, sollten nur noch die als `global` gekennzeichneten Apex-Steuerfeld-Methoden für Lightning-Komponenten außerhalb des Namespace des verwalteten Pakets zugänglich sein. Methoden, die in ihren Apex-Definitionen als `public` gekennzeichnet sind, sollten nur für Lightning-Komponenten zugänglich sein, die sich im gleichen Namespace wie das Paket befinden. Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird, werden diese Regeln durchgesetzt.

Vor dieser Aktualisierung waren nicht `globale` Methoden (das heißt nicht mit dem Zugriffsmodifikator `global` gekennzeichnete Apex-Steuerfeld-Methoden) für Lightning-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace verfügbar.

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird und Sie Code geschrieben haben, der fälschlicherweise von nicht als `global` gekennzeichneten Apex-Methoden in einem verwalteten Paket abhängt, schlagen Serveraktionen, die diese Methoden aufrufen, fehl. Aktualisieren Sie Ihren Code, sodass nur noch die unterstützten als `global` gekennzeichneten API-Methoden des Pakets verwendet werden.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Access Modifiers (Zugriffsmodifikatoren)

Lightning Components Developer Guide: Apex Server-Side Controller Overview (Übersicht über das serverseitige Apex-Steuerfeld)

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung)

POST-Methode für runTestsSynchronous erfordert die Berechtigung "Setup anzeigen" (wichtige Aktualisierung)

Die Benutzerberechtigung "Setup anzeigen" ist jetzt erforderlich, um Tests synchron mit der POST-Methode für `runTestsSynchronous` auszuführen.

Mit dieser Aktualisierung wird ein Fehler angezeigt, wenn Apex-Tests synchron mit der POST-Methode für die REST Tooling-API `/runTestsSynchronous/` ausgeführt werden, ohne dass die Berechtigung "Setup anzeigen" aktiviert ist. Die Benutzerberechtigung "Setup anzeigen" ist jetzt erforderlich, um Tests synchron auszuführen.

Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen

Diese Klassen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Apex-Klassen
In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Geänderte Apex-Klassen
Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Neue Apex-Enumerationen
In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

Neue Apex-Schnittstellen
In dieser Version wurden folgende Schnittstellen eingeführt.

Geänderte Apex-Schnittstelle
Diese Klassen und Schnittstellen wurden in dieser Version geändert.

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Klassen im `Metadata`-Namespace

`AnalyticsCloudComponentLayoutItem`-Klasse
Die neue `Metadata.AnalyticsCloudComponentLayoutItem`-Klasse stellt die Einstellungen für ein Wave Analytics-Dashboard auf einer standardmäßigen oder benutzerdefinierten Layoutseite dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`ConsoleComponent`-Klasse
Die neue `Metadata.ConsoleComponent`-Klasse stellt eine benutzerdefinierte Konsolenkomponente in einem Layoutabschnitt dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`Container`-Klasse
Die neue `Metadata.Container`-Klasse stellt eine Position und einen Stil dar, um mehrere benutzerdefinierte Konsolenkomponenten in den Randleisten der Konsole anzuzeigen. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`CustomConsoleComponents`-Klasse
Die neue `Metadata.ConsoleComponents`-Klasse stellt benutzerdefinierte Konsolenkomponenten auf einem Seitenlayout dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`CustomMetadata`-Klasse

Die neue `Metadata.CustomMetadata`-Klasse stellt Datensätze benutzerdefinierter Metadatentypen dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`CustomMetadataValue`-Klasse

Die neue `Metadata.CustomMetadataValue`-Klasse stellt benutzerdefinierte Metadatenwerte für eine benutzerdefinierte Metadatenkomponente dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`DeployCallbackContext`-Klasse

Die neue `Metadata.DeployCallbackContext`-Klasse stellt Kontextinformationen für einen Bereitstellungsauftrag dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`DeployContainer`-Klasse

Die neue `Metadata.DeployContainer`-Klasse stellt einen Container für benutzerdefinierte Metadatenkomponenten dar, die bereitgestellt werden sollen. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`DeployDetails`-Klasse

Die neue `Metadata.DeployDetails`-Klasse enthält detaillierte Informationen für Komponenten nach einer Bereitstellung. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`DeployMessage`-Klasse

Die neue `Metadata.DeployMessage`-Klasse stellt Ergebnisinformationen für die Bereitstellung einer Metadatenkomponente dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`DeployResult`-Klasse

Die neue `Metadata.DeployResult`-Klasse stellt Informationen zum Gesamtergebnis für die Bereitstellung einer Metadatenkomponente dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`FeedLayout`-Klasse

Die neue `Metadata.FeedLayout`-Klasse stellt die Werte dar, die die Feedansicht eines feedbasierten Seitenlayouts definieren. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`FeedLayoutComponent`-Klasse

Die neue `Metadata.FeedLayoutComponent`-Klasse stellt eine Komponente in der Feedansicht eines feedbasierten Seitenlayouts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`FeedLayoutFilter`-Klasse

Die neue `Metadata.FeedLayoutFilter`-Klasse stellt eine Feedfilteroption in der Feedansicht eines feedbasierten Seitenlayouts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`Layout`-Klasse

Die neue `Metadata.Layout`-Klasse stellt die Metadaten dar, die mit einem Seitenlayout verknüpft sind. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`LayoutColumn`-Klasse

Die neue `Metadata.LayoutColumn`-Klasse stellt die Elemente in einer Spalte innerhalb eines Layoutabschnitts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`LayoutItem`-Klasse

Die neue `Metadata.LayoutItem`-Klasse stellt die gültigen Werte dar, die ein Layoutelement definieren. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`LayoutSection`-Klasse

Die neue `Metadata.LayoutSection`-Klasse stellt einen Abschnitt eines Seitenlayouts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata`-Klasse

Die neue `Metadata.Metadata`-Klasse ist eine abstrakte Basisklasse, die eine benutzerdefinierte Metadatenkomponente darstellt. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`MetadataValue`-Klasse

Die neue `Metadata.MetadataValue`-Klasse ist eine abstrakte Basisklasse, die ein benutzerdefiniertes Metadatenkomponenten-Feld darstellt. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`MiniLayout`-Klasse

Die neue `Metadata.MiniLayout`-Klasse stellt eine Miniansicht eines Datensatzes auf der Registerkarte "Konsole", Hover-Details und Ereignis-Overlays dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`Operations`-Klasse

Die neue `Metadata.Operations`-Klasse stellt eine Klasse dar, die verwendet wird, um Metadatenvorgänge wie das Abrufen oder Bereitstellen von benutzerdefinierten Metadaten auszuführen. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`PlatformActionList`-Klasse

Die neue `Metadata.PlatformActionList`-Klasse stellt eine Liste von Aktionen dar, die in der Salesforce1-Aktionsleiste angezeigt werden, sowie ihre Reihenfolge für das Layout. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`PlatformActionListItem`-Klasse

Die neue `Metadata.PlatformActionListItem`-Klasse stellt eine Aktion in der Plattformaktionsliste für ein Layout dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`PrimaryTabComponents`-Klasse

Die neue `Metadata.PrimaryTabComponents`-Klasse stellt benutzerdefinierte Konsolenkomponenten auf Hauptregisterkarten dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`ProjectionNode`-Klasse

Die neue `Wave.ProjectionNode`-Klasse wird mit der QueryBuilder-Klasse verwendet, um wohlgeformte SAQL-Abfragen zu erstellen. Verwenden Sie diese Klasse beim Abrufen von Daten in Wave Analytics über Apex.

`QueryBuilder`-Klasse

Die neue `Wave.QueryBuilder`-Klasse bietet Methoden zum Erstellen von SAQL-Abfragen. Verwenden Sie diese Klasse beim Abrufen von Daten in Wave Analytics über Apex.

`QueryNode`-Klasse

Die neue `Wave.QueryNode`-Klasse wird mit der QueryBuilder-Klasse verwendet, um wohlgeformte SAQL-Abfragen zu erstellen. Verwenden Sie diese Klasse beim Abrufen von Daten in Wave Analytics über Apex.

`QuickActionList`-Klasse

Die neue `Metadata.QuickActionList`-Klasse stellt die Liste von Aktionen dar, die mit dem Seitenlayout verknüpft ist. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`QuickActionListItem`-Klasse

Die neue `Metadata.QuickActionListItem`-Klasse stellt eine Aktion in `QuickActionList` dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`RelatedContent`-Klasse

Diese neue `Metadata.RelatedContent`-Klasse stellt den Abschnitt "Mobile Karten" des Seitenlayouts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`RelatedContentItem`-Klasse

Diese neue `Metadata.RelatedContentItem`-Klasse stellt ein einzelnes Element in `RelatedContent` dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`RelatedList`-Klasse

Diese neue `Metadata.RelatedList`-Klasse stellt die benutzerdefinierten Komponenten der Themenliste auf den Randleisten der Salesforce Console dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`RelatedListItem`-Klasse

Diese neue `Metadata.RelatedListItem`-Klasse stellt ein Element in der Themenliste eines Seitenlayouts dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`ReportChartComponentLayoutItem`-Klasse

Die neue `Metadata.ReportChartComponentLayoutItem`-Klasse stellt die Einstellungen für ein Berichtsdiagramm auf einer standardmäßigen oder benutzerdefinierten Seite dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`SidebarComponent`-Klasse

Die neue `Metadata.SidebarComponent`-Klasse stellt eine spezifische benutzerdefinierte Konsolenkomponente dar, die in einem Container enthalten ist, der mehrere Komponenten einer Randleiste der Salesforce Console hostet. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`SubtabComponents`-Klasse

Die neue `Metadata.SubtabComponents`-Klasse stellt benutzerdefinierte Konsolenkomponenten auf Unterregisterkarten in der Salesforce Console dar. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`SummaryLayout`-Klasse

Die neue `Metadata.SummaryLayout`-Klasse steuert das Erscheinungsbild des Hervorhebungsbereichs in einem Seitenlayout. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

`SummaryLayoutItem`-Klasse

Die neue `Metadata.SummaryLayoutItem`-Klasse steuert das Erscheinungsbild eines einzelnen Felds und seiner Spalten- und Zeilenposition im Raster des Hervorhebungsbereichs. Verwenden Sie diese Klasse beim Zugriff auf Organisationsmetadaten über Apex.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

`Messaging.EmailFileAttachment`-Klasse

Neue Eigenschaft

`id`

Schreibgeschützt. Ruft die Anhangs-ID ab.

`Schema.DescribeFieldResult`-Klasse

Neue Methode

`isSearchPrefilterable()`

Gibt `true` zurück, wenn beim Vorfiltern ein Fremdschlüssel eingeschlossen werden kann, sofern eine SOSL-`WHERE`-Klausel verwendet wird, und andernfalls `false`.

`Cache.Org`-Klasse

Neue Methoden

`get(cacheBuilder, key)`

Gibt den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel aus dem Organisations-Cache zurück. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`remove(cacheBuilder, key)`
Löscht den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel im Organisations-Cache. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`Cache.Partition`-Klasse

Neue Methoden

`get(cacheBuilder, key)`
Gibt den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel aus dem Partitions-Cache zurück. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`remove(cacheBuilder, key)`
Löscht den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel aus dem Partitions-Cache. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`validateCacheBuilder(cacheBuilder)`

Prüft, ob die angegebene Klasse die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`Cache.Session`-Klasse

Neue Methoden

`get(cacheBuilder, key)`
Gibt den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel aus dem Sitzungs-Cache zurück. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`remove(cacheBuilder, key)`
Löscht den zwischengespeicherten Wert für den angegebenen Schlüssel aus dem Sitzungs-Cache. Verwenden Sie diese Methode, wenn der zwischengespeicherte Wert eine Klasse ist, die die `CacheBuilder`-Schnittstelle implementiert.

`System.Messaging`-Klasse

Neue Methoden

`extractInboundEmail(source, includeForwardedAttachments)`
Verwenden Sie diese Methode in Ihrem E-Mail-Service-Code, um zu steuern, wie weitergeleitete oder angehängte E-Mails analysiert und verarbeitet werden. Gibt eine `Messaging.InboundEmail`-Instanz aus einem Datenstrom im Format RFC822 zurück. Der Datenstrom kann eine weitergeleitete E-Mail in einem Anhang an eine vorhandene InboundEmail oder ein Datenstrom aus einer anderen Quelle sein.

`renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption)`
Rendert eine in der Datenbank enthaltene Text-, HTML-, Visualforce- oder benutzerdefinierte E-Mail-Vorlage an eine Instanz von `Messaging.SingleEmailMessage`. Bietet Optionen zum Einschließen von Anhangsmetadaten oder von Anhangsmetadaten und Inhalt oder zum Ausschließen von Anhängen.

`System.PageReference`-Klasse

Neue Methoden

`forResource(resourceName, path)`
Erstellen Sie ein Element des Typs "PageReference" für geschachtelten Inhalt in einer statischen Zip-Ressource nach dem Namen und Pfad.

`forResource(resourceName)`
Erstellen Sie ein Element des Typs "PageReference" für eine statische Ressource nach dem Namen.

Neue Apex-Enumerationen

In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

`Messaging.AttachmentRetrievalOptionEnum`-Enumeration
Bietet Optionen zum Einschließen von Anhangsmetadaten oder von Anhangsmetadaten und Inhalt oder zum Ausschließen von Anhängen.

`Metadata.DeployProblemType`-Enumeration
Beschreibt den Typ des Problems bei einer nicht erfolgreichen Komponentenbereitstellung. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.DeployStatus`-Enumeration
Die Ergebnisstatuswerte für eine Bereitstellung. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.FeedItemTypeEnum`-Enumeration
Der Typ des Feedeintrags in einem feedbasierten Seitenlayout. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.FeedLayoutComponentType`-Enumeration
Der Typ der Feed-Layoutkomponente. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.FeedLayoutFilterPosition`-Enumeration
Beschreibt die Position der Feedfilterliste im Layout. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.FeedLayoutFilterType`-Enumeration
Der Typ des Feed-Layoutfilters. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.LayoutHeader`-Enumeration
Stellt die Tagging-Typen dar, die für `Metadata.Layout.headers` verwendet werden. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.LayoutSectionStyle`-Enumeration
Beschreibt die möglichen Stile für einen Layoutabschnitt. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.MetadataType`-Enumeration
Stellt die benutzerdefinierten Metadatenkomponenten dar, die in Apex verfügbar sind. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.PlatformActionListContextEnum`-Enumeration
Beschreibt verschiedene Kontexte für Aktionslisten. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.PlatformActionTypeEnum`-Enumeration
Der Aktionstyp für `PlatformActionListItem`. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.ReportChartComponentSize`-Enumeration
Beschreibt die Größe der angezeigten Berichtsdiagrammkomponente. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.SortOrder`-Enumeration
Beschreibt die Sortierreihenfolge einer Themenliste. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.SummaryLayoutStyleEnum`-Enumeration
Beschreibt den Stil des Hervorhebungsbereichs für ein `SummaryLayout`. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.UiBehavior`-Enumeration
Beschreibt das Verhalten eines Layoutelements auf einer Layoutseite. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Metadata.PlatformActionTypeEnum`-Enumeration
Der Aktionstyp für `PlatformActionListItem`. Verwenden Sie diese Enumeration beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

Neue Apex-Schnittstellen

In dieser Version wurden folgende Schnittstellen eingeführt.

`Metadata.DeployCallback`-Schnittstelle
Eine Schnittstelle für Callback-Klassen einer Metadatenbereitstellung. Verwenden Sie diese Schnittstelle beim Zugriff auf die Organisationsmetadaten über Apex.

`Cache.CacheBuilder`-Schnittstelle
Eine Schnittstelle für das sichere Abrufen und Entfernen von Werten aus einer Sitzung oder einem Organisations-Cache. Verwenden Sie die Schnittstelle, um einen Wert zu generieren, den Sie im Cache speichern möchten. Die Schnittstelle sucht nach Cachefehlern, d. h. Sie müssen keine Put-Anweisungen mehr ausführen, da der Plattform-Cache dies für Sie übernimmt.

Geänderte Apex-Schnittstelle

Diese Klassen und Schnittstellen wurden in dieser Version geändert.

`TxnSecurity.Event`-Klasse

Geänderte Eigenschaft

Daten
Das Datenfeld enthält jetzt `PolicyId`, die ID der aktuellen Richtlinie.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version werden gelesene und ungelesene Feedelemente eingeführt sowie Direktnachrichten, Moderation und Streams verbessert.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex* bezeichnet.

In Apex ist es möglich, auf einige Chatter-Daten mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten zuzugreifen. `ConnectApi`-Klassen machen Chatter-Daten jedoch auf wesentlich einfachere Weise sichtbar. Die Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Statt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe durchführen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.

Anmerkung: Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Chatter und Communities.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen
Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen
Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen

Chatter-Feeds

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ChatterFeeds`-Klasse.

Abrufen von Informationen dazu, welcher Benutzer wann ein Feedelement gelesen hat

- `getReadByForFeedElement(communityId, feedElementId)`
- `getReadByForFeedElement(communityId, feedElementId, pageParam, pageSize)`

Markieren eines Feedelements als "Gelesen" für den Kontextbenutzer

- `setIsReadByMe(communityId, feedElementId, readBy)`, wobei `readBy` die neue `ConnectApi.ReadByCapabilityInput` ist
- `setIsReadByMe(communityId, feedElementId, isReadByMe)`

Gleichzeitiges Markieren mehrerer Feedelemente als "Gelesen" für den Kontextbenutzer

- `updateFeedElementReadByCapabilityBatch(communityId, feedElementIds, readBy)`, wobei `readBy` die neue `ConnectApi.ReadByCapabilityInput` ist
- `updateFeedElementReadByCapabilityBatch(communityId, feedElementIds, isReadByMe)`

Abrufen der gelesenen oder ungelesenen Feedelemente aus einem Gruppenfeed für den Kontextbenutzer

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, sortParam, showInternalOnly, filter)`, wobei `feedType` der `Record` und `subjectId` eine Gruppen-ID ist und `filter` auf `Read` oder `Unread` festgelegt ist

Aktualisieren der Mitglieder einer Direktnachricht

- `updateDirectMessage(communityId, feedElementId, directMessage)`

Abrufen des Direktnachrichten-Moderationsfeeds

- `getFeed(communityId, feedType)`
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`

In diesen Methoden ist `feedType DirectMessageModeration`.

Abrufen der Feedelemente aus dem Direktnachrichten-Moderationsfeed

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType)`
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`
- `getFeedElementsUpdatedSince(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, updatedSince)`

In diesen Methoden ist `feedType DirectMessageModeration`.

Für all diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Durchsuchen der Feedelemente im Direktnachrichten-Moderationsfeed

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, q)`

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam, q)`
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q)`

In diesen Methoden ist `feedType DirectMessageModeration`.

Für all diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Abrufen der Feedelemente, die vom Benutzerprofilinhaber aus dem Benutzerprofilfeed erstellt wurden

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`, wobei `filter` auf `AuthoredBy` festgelegt ist

Abrufen von sortierten Feed-Streams

- `getStreams(communityId, sortParam)`
- `getStreams(communityId, pageParam, pageSize, sortParam)`

Suchen von Feed-Streams

- `searchStreams(communityId, q)`
- `searchStreams(communityId, q, sortParam)`
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize)`
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize, sortParam)`

Für all diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Abrufen der benutzerdefinierten gefilterten Feedelemente aus dem Kundenvorgangsfeed

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, customFilter)`
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, sortParam, showInternalOnly, customFilter)`
- `getFeedElementsUpdatedSince(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, updatedSince, customFilter)`
- `getFeedElementsUpdatedSince(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, updatedSince, showInternalOnly, customFilter)`

Für all diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Suchen der benutzerdefinierten gefilterten Feedelemente im Kundenvorgangsfeed

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, customFilter)`
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, showInternalOnly, customFilter)`

Für all diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Abrufen von Informationen zu verschiedenen Feeds und einer Seite mit Feedelementen

- `getFeedWithFeedElements(communityId, feedType, pageSize)`
- `getFeedWithFeedElements(communityId, feedType, pageSize, recentCommentCount)`

In diesen Methoden lauten die gültigen Werte für `feedType`: `Company`, `DirectMessageModeration`, `DirectMessages`, `Home`, `Landing`, `Moderation` und `PendingReview`. `Landing` ist nur gültig, wenn *`communityId`* `internal` ist.

Erstellen eines Feedelements mit einer Erweiterung (Pilot)

> **Anmerkung:** Wir stellen ausgewählten Kunden Erweiterungen über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Erweiterungen können jederzeit geändert werden und sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

- `postFeedElement(communityId, feedElement)`

  Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`.

Abrufen der Erweiterungen (Pilot)

- `getExtensions(communityId, pageParam, pageSize)`

Moderation von Communities

Diese Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.CommunityModeration`.

Abrufen weiterer Details zu gekennzeichneten Posts und Kommentaren

- `getFlagsOnFeedElement(communityId, feedElementId, pageParam, pageSize)`
- `getFlagsOnFeedElement(communityId, feedElementId, visibility, pageSize, pageParam)`
- `getFlagsOnComment(communityId, commentId, pageSize, pageParam)`
- `getFlagsOnComment(communityId, commentId, visibility, pageSize, pageParam)`

Themen

Diese Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.Topics`.

Zuweisen von Themen oder Aufheben der Zuweisung von Themen für Artikel in einer Datenkategorie

- `updateTopicsForArticlesInDataCategory(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, articleTopicAssignmentJob)`

Erstellen, Abrufen und Neuzuweisen des Themas und von Artikel-Zuordnungsregeln

- `createTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, topicNames)`
- `getTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory)`
- `reassignTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, topicNames)`

executeQuery

Diese Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.Wave`.

Senden einer Abfragezeichenfolge an Wave Analytics und Abrufen der Ergebnisse als JSON

- `public ConnectApi.LiteralJson ConnectApi.Wave.executeQuery(String query)`

Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen

Chatter-Feeds

`ConnectApi.AlternativeInput` (Pilot)
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `textRepresentation`: Textdarstellung der Erweiterung.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild-URL für die Erweiterung.
- `title`: Titel der Erweiterung.

`ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`
Diese Eingabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `membersToRemove`: Liste der Benutzer-IDs für die aus der Direktnachricht zu entfernenden Mitglieder.

`ConnectApi.ExtensionInput` (Pilot)
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `alternativeRepresentation`: Alternative Darstellung der Erweiterung.
- `extensionId`: ID der Erweiterung.
- `payload`: Der Erweiterung zugeordnete Nutzlast.
- `payloadVersion`: Nutzlast-Version, die die Struktur der Nutzlast angibt, die der Erweiterung zugeordnet ist.

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput` (Pilot)
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `itemsToAdd`: Liste der Erweiterungen, die dem Feedelement zugeordnet werden.

`ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput`
Diese Eingabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `extensions`: Erläutert die Erweiterungen, die dem Feedelement zugeordnet sind.

`ConnectApi.ReadByCapabilityInput`
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isReadByMe`: Gibt an, dass das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wird (`true`).
- `lastReadDateByMe`: Gibt das letzte Datum an, an dem das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wurde. Wenn kein Datum bzw. ein Datum in der Zukunft angegeben wird, wird das aktuelle Systemdatum verwendet.

Themen

`ConnectApi.ArticleTopicAssignmentJobInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `operation`: Gibt die Art des Vorgangs an, der für Artikel und Themen ausgeführt wird. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AssignTopicsToArticle`: In einer Datenkategorie Themen zu Artikeln zuweisen.

  - `UnassignTopicsFromArticle`: In einer Datenkategorie die Zuweisung von Themen für Artikel aufheben.
- `topicNames`: Liste der Themennamen, die Artikeln zugewiesen werden bzw. deren Zuweisung aufgehoben wird.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen

Chatter-Feeds

`ConnectApi.AbstractExtensionInformation` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.LightningExtensionInformation`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `extensionInformationType`: Gibt den Informationstyp der Erweiterung an.

`ConnectApi.Alternative` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `textRepresentation`: Textdarstellung der Erweiterung.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild-URL für die Erweiterung.
- `title`: Titel der Erweiterung.

`ConnectApi.DirectMessageCapability`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `memberChanges`: Mitgliederaktivitäten für Direktnachricht. Die neueste Aktivität wird an erster Stelle angezeigt.
- `originalMembers`: Ursprüngliche Mitglieder der Direktnachricht.

`ConnectApi.DirectMessageMemberActivity`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `activityDate`: Datum der Mitgliedsaktivität für Direktnachricht.
- `actor`: Benutzer, der die Direktnachricht-Mitgliedschaft geändert hat.
- `membersAdded`: Mitglieder, die der Direktnachricht als Teil der Aktivität hinzugefügt wurden.
- `membersRemoved`: Mitglieder, die als Teil der Aktivität aus der Direktnachricht entfernt wurden.

`ConnectApi.DirectMessageMemberActivityPage`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `activities`: Sammlung der Direktnachricht-Mitgliederaktivitäten.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.

`ConnectApi.Extension` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `alternativeRepresentation`: Alternative Darstellung der Erweiterung.
- `extensionId`: ID der Erweiterung.
- `payload`: Der Erweiterung zugeordnete Nutzlast.
- `payloadVersion`: Nutzlast-Version, die die Struktur der Nutzlast angibt, die der Erweiterung zugeordnet ist.

`ConnectApi.ExtensionDefinition` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `canAccess`: Gibt an, ob Benutzer auf die Erweiterung zugreifen können, wenn sie mit einem Feedelement verknüpft ist.
- `canCreate`: Gibt an, ob Benutzer mit der Erweiterung ein Feedelement in der Organisation erstellen können.
- `createdDate`: Datum, an dem die Erweiterung erstellt wurde.
- `description`: Beschreibung der Erweiterung.
- `iconUrl`: URL zum Symbol der Erweiterung.
- `id`: ID der Erweiterung.
- `informationCollection`: Sammlung der Informationen zur Erweiterung.
- `isEnabledInCommunity`: Gibt an, ob die Erweiterung in Communities aktiviert ist.
- `isEnabledInLightningPublisher`: Gibt an, ob die Erweiterung im Lightning-Publisher aktiviert ist.
- `name`: Name der Erweiterung.

`ConnectApi.ExtensionDefinitions` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `extensionDefinitions`: Sammlung der Erweiterungsdefinitionen.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `total`: Gesamtanzahl der zurückgegebenen Erweiterungen.

`ConnectApi.ExtensionsCapability` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `items`: Liste der Erweiterungen, die dem Feedelement zugeordnet sind.

`ConnectApi.Feed`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `feedElements`: Seite der Feedelemente für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `redirectedFeedType`: Gibt an, welcher Feed zurückgegeben wird, wenn `pageSize` angegeben wird. Andernfalls entspricht der Wert `null`.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `extensions`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, weist es einen oder mehrere Erweiterungsanhänge auf.

`ConnectApi.LightningExtensionInformation` (Pilot)

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractExtensionInformation`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `compositionComponent`: Komponente, die im Verfassen-Zustand verwendet wird.
- `headerTextLabel`: Bezeichnung für die Kopfzeile der Erweiterung.
- `hoverTextLabel`: Bezeichnung, wenn der Mauszeiger über die Erweiterung bewegt wird.
- `renderComponent`: Komponente, die für die Darstellung oder den Vorschaustatus verwendet wird.

`ConnectApi.ReadBy`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `lastReadDateByUser`: Wann das Feedelement zuletzt vom Benutzer gelesen wurde.
- `user`: Informationen zum Benutzer, der das Feedelement gelesen hat.

`ConnectApi.ReadByCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isReadByMe`: Gibt an, ob das Feedelement vom Kontextbenutzer gelesen wurde (`true`) oder nicht gelesen wurde (`false`).
- `lastReadDateByMe`: Das letzte Datum, an dem das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wurde. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `page`: Erste Seite mit Informationen dazu, welcher Benutzer wann das Feedelement gelesen hat.

`ConnectApi.ReadByPage`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `items`: Sammlung der "Gelesen von"-Informationen, einschließlich der Angabe der Benutzer und wann diese das Feedelement zuletzt gelesen haben.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `previousPageToken`: Für die zukünftige Verwendung vorgesehen.
- `previousPageUrl`: Für die zukünftige Verwendung vorgesehen.
- `total`: Gesamtzahl der Benutzer, die das Feedelement gelesen haben.

`ConnectApi.SocialPostCapability`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `likedBy`: Externer sozialer Account, der den Social Post mit "Gefällt mir" bewertet hat.
- `reviewScale`: Überprüfungsskala für den Social Post.
- `reviewScore`: Überprüfungswertung für den Social Post.

`ConnectApi.UserSettings`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `canAccessPersonalStreams`: Benutzer kann auf persönliche Stream-Feeds zugreifen.

Moderation von Communities

`ConnectApi.ModerationFlagItemDetail`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `createdBy`: ID des Benutzers, der das Element gekennzeichnet hat.
- `createdDate`: Datum, an dem das Element gekennzeichnet wurde.
- `id`: ID der Moderationskennzeichnung.
- `moderationType`: Gibt den Typ der Moderationskennzeichnung an. Folgende Werte sind verfügbar:

    - `FlagAsInappropriate`: Kennzeichnung für unangemessenen Inhalt.
    - `FlagAsSpam`: Kennzeichnung für Spam.
- `note`: Hinweis vom Benutzer, der das Element gekennzeichnet hat.
- `visibility`: Gibt das Sichtbarkeitsverhalten einer Kennzeichnung für verschiedene Benutzertypen an. Folgende Werte sind verfügbar:
    - `ModeratorsOnly`: Die Kennzeichnung am gekennzeichneten Element oder Eintrag ist nur für Benutzer mit Moderationsberechtigung sichtbar.
    - `SelfAndModerators`: Die Kennzeichnung am gekennzeichneten Element oder Eintrag ist für den Ersteller der Kennzeichnung sowie für Benutzer mit Moderationsberechtigung sichtbar.

`ConnectApi.ModerationFlags`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `flagCountByReason`: Anzahl der Moderationskennzeichnungen, kategorisiert nach Grund.
- `flags`: Sammlung von Kennzeichnungen.

`ConnectApi.ModerationFlagsCollection`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `flags`: Liste der Kennzeichnungsdetails.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `pageSize`: Anzahl der Elemente pro Seite.

Dateien

`ConnectApi.Content`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `imageDetails`: Bilddetails oder `null`, wenn es sich bei der Datei nicht um ein Bild handelt.

`ConnectApi.ContentImageFileDetails`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `height`: Höhe des Bildes in Pixel.
- `imageFormat`: Format des Bildes.
- `orientation`: EXIF-Ausrichtungswert des Bildes, sofern vorhanden.
- `width`: Breite des Bildes in Pixel.

Files Connect

`ConnectApi.ContentHubRepository`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `authentication`: Repository-Authentifizierungsdaten.

`ConnectApi.ContentHubRepositoryAuthentication`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `authFlowUrl`: Abhängig von `authProtocol`.
  - `NoAuthentication`: `null`.
  - `Oauth`: URL zum Starten des OAuth-Flows.
  - `Password`: URL zu den Authentifizierungseinstellungen für externe Systeme.
- `authProtocol`: Gibt das für das Repository verwendete Authentifizierungsprotokoll an.
  - `NoAuthentication`: Für das Repository ist keine Authentifizierung erforderlich.
  - `Oauth`: Repository verwendet das OAuth-Authentifizierungsprotokoll.
  - `Password`: Repository verwendet das Authentifizierungsprotokoll mit Benutzername und Kennwort.
- `userHasAuthSettings`: Gibt an, ob der Benutzer Anmeldeinformationen hat oder der Administrator die externe Datenquelle so konfiguriert hat, dass für alle Benutzer identische Anmeldeinformationen verwendet werden (`true`). Andernfalls entspricht der Wert `false`.

`ConnectApi.FilePreviewCollection`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `versionNumber`: Versionsnummer der Datei.

Datensätze

`ConnectApi.EntityLabel`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `label`: Lokalisierte Bezeichnung (Singular) der Einheit.
- `labelPlural`: Lokalisierte Bezeichnung (Plural) der Einheit.

`ConnectApi.RecordSummary`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `entityLabel`: Bezeichnung der Datensatz-Einheit.

Users Out of Office (Pilot) (Benutzer nicht im Büro (Pilot))

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden "Nicht im Büro" über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. "Nicht im Büro" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

`ConnectApi.MentionCompletion`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `outOfOffice`: Wenn es sich bei dem Datensatz, der mit dieser Fertigstellung dargestellt wird, um einen Benutzer handelt, wird zusätzlich eine Abwesenheitsnotiz (sofern vorhanden) für den Benutzer angegeben.

`ConnectApi.OutOfOffice` (Pilot)
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `message`: Abwesenheitsnotiz für den Benutzer.

`ConnectApi.User`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `outOfOffice`: Zusätzliche Abwesenheitsnotiz für den Benutzer (sofern vorhanden).

Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.ArticleTopicJobType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `AssignTopicsToArticle`: In einer Datenkategorie Themen zu Artikeln zuweisen.
- `UnassignTopicsFromArticle`: In einer Datenkategorie die Zuweisung von Themen für Artikel aufheben.

`ConnectApi.CommunityFlagReasonType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `FlaggedByRule`: Element wurde von Moderationsregel gekennzeichnet.
- `FlaggedBySystem`: Element wurde von Einstein gekennzeichnet.
- `FlaggedByUserAsInappropriate`: Element wurde vom Benutzer als unangemessen gekennzeichnet.
- `FlaggedByUserAsSpam`: Element wurde vom Benutzer als Spam gekennzeichnet.

`ConnectApi.ContentHubAuthenticationProtocol`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `NoAuthentication`: Für das Repository ist keine Authentifizierung erforderlich.
- `Oauth`: Repository verwendet das OAuth-Authentifizierungsprotokoll.
- `Password`: Repository verwendet das Authentifizierungsprotokoll mit Benutzername und Kennwort.

`ConnectApi.ExtensionInformationType` (Pilot)
Diese neue Enumeration verfügt über diesen Wert.

- `Lightning`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `Extensions`: Das Feedelement weist einen oder mehrere Chatter-Erweiterungsanhänge auf.
- `ReadBy`: Der Kontextbenutzer kann das Feedelement als "Gelesen" markieren.

`ConnectApi.FeedFilter`
Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `AuthoredBy`: Feedelemente, die vom Benutzerprofilinhaber erstellt wurden. Dieser Wert ist nur für den Feed `UserProfile` gültig.
- `Read`: Feedelemente, die älter als 30 Tage sind oder für den Kontextbenutzer als "Gelesen" gekennzeichnet sind. Umfasst bestehende Feedelemente, wenn der Kontextbenutzer der Gruppe beigetreten ist. Dieser Wert ist nur für den Feed `Record` einer Gruppe gültig.
- `Unread`: Feedelemente, die in den vergangenen 30 Tagen erstellt wurden und für den Kontextbenutzer nicht als "Gelesen" gekennzeichnet sind. Dieser Wert ist nur für den Feed `Record` einer Gruppe gültig.

`ConnectApi.FeedSortOrder`
Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `CreatedDateAsc`: Sortiert die Elemente nach dem ältesten Erstelldatum. Diese Sortierreihenfolge ist nur für die Feeds `DirectMessageModeration`, `Moderation` und `PendingReview` verfügbar.

`ConnectApi.FeedType`

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `DirectMessageModeration`: Enthält alle Direktnachrichten, die für Moderation gekennzeichnet sind. Der Direktnachrichten-Moderationsfeed ist nur für Benutzer mit der Berechtigung "Communities-Chatter-Nachrichten moderieren" verfügbar.

  Anmerkung: Der Feed-Typ `Moderation` enthält alle Feedelemente mit Ausnahme von Direktnachrichten, die für die Moderation gekennzeichnet sind. Der Communities-Moderationsfeed ist nur für Benutzer mit der Berechtigung "Community-Feeds moderieren" verfügbar.

- `Landing`: Enthält alle Feedeinträge, die beim Anfordern des Feeds die Benutzerinteraktion fördern. Damit können leere Feeds vermieden werden, wenn nur wenige personalisierte Feedeinträge vorhanden sind.

`ConnectApi.SortOrder`

Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `MostRecentlyViewed`: Die Elemente werden in absteigender chronologischer Reihenfolge angezeigt. Diese Sortierreihenfolge gilt nur für Chatter-Feed-Streams.

API: Neue Objekte und Typen, Sucherweiterungen und Benutzeroberflächen-API

Greifen Sie auf neue und aktualisierte Metadatentypen, Datenobjekte und API-Aufrufe in API Version 40.0 zu. Grenzen Sie Ihre Suchen mit neuen SOSL-Klauseln ein. Verwenden Sie die neue Benutzeroberflächen-API zum Erstellen von nativen mobilen Anwendungen und benutzerdefinierten Webanwendungen mit Ihrem eigenen Branding.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

SOSL

Die Salesforce Object Search Language (SOSL) umfasst eine neue `WITH SPELL_CORRECTION`-Klausel und Unterstützung für benutzerdefinierte Objekte und Felder bei Verwendung der `WITH HIGHLIGHT`-Klausel.

REST-API

REST-API enthält geänderte und neue Ressourcen für Datensatzzahlen, Flows und Plattformschema-Ereignisse.

SOAP-API

Die SOAP-API enthält neue und geänderte Aufrufe.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce.In dieser Version werden gelesene und ungelesene Feedelemente eingeführt sowie Direktnachrichten, Moderation und Streams erweitert.

REST-API für Berichte und Dashboards

Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten neue Ressourcen zum Beschreiben und Testen von Dashboard-Filtern und Berichtsfeldern, neue Methoden zum Festlegen von Dashboard-Filterwerten und zum Beschreiben einer einzelnen Analyse-Benachrichtigung sowie neue Eigenschaften zum Beschreiben von Analyse-Benachrichtigungsempfängern und aktuellen Benutzern.

Bulk-API

Die Pilotversion von Bulk API 2.0 bietet jetzt einen effizienteren Prozess für das Hochladen von Auftragsdaten.

Enterprise Messaging Platform

Messaging umfasst die neue Funktion "Plattformereignisse", die allgemein verfügbar ist.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Für Objekte in Tooling-API- und Metadaten-API-WSDLs können Sie angeben, dass fehlerfreie Speichervorgänge erfolgreich abgeschlossen und eventuelle Warnhinweise zurückgegeben werden sollen.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Open CTI-API

Wenn Sie die `saveLog`-Methode verwenden und Datensätze nach dem Ändern oder Erstellen aktualisieren möchten, rufen Sie die `refreshView`-Methode innerhalb der `callback`-Methode auf. Zuvor wurden die Datensätze durch die `saveLog`-Methode automatisch aktualisiert.

Weitere API-Änderungen

Verwenden Sie die neue API für die Verbundsuche, um auf externe Suchkonnektoren zuzugreifen.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Objekte
Die folgenden Objekte sind neu.

Geänderte Objekte
Die folgenden Objekte wurden geändert.

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

CampaignHistory
Stellt den Änderungsverlauf für die Werte in den Feldern einer Kampagne dar.

ContentBody
Stellt den Inhalt einer Datei in Salesforce CRM Content oder Salesforce Files dar.

ContentWorkspaceMember
Stellt ein Mitglied einer Inhaltsbibliothek dar.

ContentWorkspacePermission
Stellt eine Bibliotheksberechtigung dar.

ForecastingDisplayedFamily
Stellt die Tabelle in den Einstellungen der Prognosefunktion dar, in der ein Administrator die Produktfamilien auswählt, für die Benutzer eine Prognose in Lightning Experience erstellen können.

VisualforceAccessMetrics
Stellt die Zusammenfassungsstatistiken für Visualforce-Seiten dar.

MaintenanceAsset

Stellt einen Vermögenswert dar, der in einem Wartungsplan enthalten ist.

MaintenancePlan
Stellt eine Servicevereinbarung zwischen Ihrem Unternehmen und Kunden dar.

ProductRequest
Stellt eine Produktanforderung in Field Service dar.

ProductRequestLineItem
Stellt eine einzelne Produktanforderung in Field Service dar.

ProductRequestFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Detailseite einer Produktanforderung dar.

ProductRequestHistory
Stellt den Änderungsverlauf für die Werte in den Feldern einer Produktanforderung dar.

ProductRequestOwnerSharingRule
Stellt die Regeln für die Freigabe einer Produktanforderung dar.

ProductRequestShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einer Produktanforderung dar.

ProductTransfer
Stellt eine einzelne Produktübertragung in Field Service dar.

ProductTransferFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Detailseite einer Produktübertragung dar.

ProductTransferHistory
Stellt den Änderungsverlauf für die Werte der Felder einer Produktübertragung dar.

ProductTransferOwnerSharingRule
Stellt die Regeln für die Freigabe einer Produktübertragung dar.

ProductTransferShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einer Produktübertragung dar.

Versand
Stellt die Methode und die Verfolgung einer Produktübertragung dar.

VoiceMailMessage
Stellt eine vorab aufgezeichnete Sprachnachricht dar.

VoiceMailMessageShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceMailMessage-Objekt dar.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

BusinessHours
Die Einstellung der Objektattribute `searchable` und `layoutable` wurde zu "true" geändert.

ContentDistribution
Die Felder `ContentDownloadUrl` und `PdfDownloadUrl` wurden hinzugefügt.

ContentNote
Eigenschaften zum Erstellen und Löschen wurden mehreren Feldern hinzugefügt.

- `CreatedById`
- `CreatedDate`
- `LastModifiedDate`
- `OwnerId`

Diese Eigenschaften sind für Benutzer mit der Berechtigung "Aktivierungsfelder bei der Erstellung festlegen" verfügbar.

ContentVersion
Die Felder `ContentBodyId` und `FirstPublishLocationId` wurden hinzugefügt.

ContentWorkspace
Die Einstellung der Objektattribute `createable`, `deletable` und `updateable` wurde zu "true" geändert.

Das Feld `ShouldAddCreatorMembership` wurde hinzugefügt.

Eigenschaften zum Erstellen und Aktualisieren wurden mehreren Feldern hinzugefügt.

- `Name`
- `Beschreibung`
- `DeveloperName`

EmailTemplate
Die Felder `relatedEntityType` und `UiType` wurden hinzugefügt.

EventLogFile
Die folgenden Felder wurden den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", "Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung" hinzugefügt. Ein Feld wurde umbenannt.

- `LOGIN_KEY`: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- `SESSION_ID` wurde in `SESSION_KEY` umbenannt: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse für eine bestimmte Aktivitätssitzung verbindet. Zum Beispiel URI-Ereignisse, während der Benutzer mit einer Accounts-Seite interagiert.
- `USER_ID_DERIVED`: Die aus 18 Zeichen bestehende ID (ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung) der Person, die Salesforce-Services über die Benutzeroberfläche oder API verwendet.

Die folgenden Felder wurden dem Ereignistyp "Bericht" hinzugefügt, damit Sie feststellen können, ob Benutzer große Datenmengen exportieren. Hohe Werte für die Zeilenzahlen und die Größe können ein Hinweis darauf sein, dass ein Benutzer Informationen zu betrügerischen Zwecken herunterlädt.

- `AVERAGE_ROW_SIZE`
- `ROW_COUNT`

Das Objekt "EventLogFile" verfügt über die folgenden neuen Ereignistypen.

- Externer OData-Callout
- Externer organisationsübergreifender Callout
- Externer benutzerdefinierter Apex-Callout

Anmerkung: Wir bieten unseren Kunden die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts im Rahmen eines öffentlichen Pilotprogramms an. Die Ereignistypen des Pilotprogramms sind in Organisationen verfügbar, die Salesforce Connect und die Ereignisüberwachung nutzen. Wenn diese Funktionen in Ihrer Organisation nicht vorhanden sind, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um an dem Pilotprogramm teilzunehmen. Die Ereignisüberwachung für Salesforce Connect-Callouts kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Ereignisüberwachung von Salesforce Connect-Callouts an die Gruppe Salesforce Connect in der Success Community senden.

LoginEvent

Das Feld `UniqueKey` wurde hinzugefügt. Verwenden Sie das Feld `UniqueKey` statt des Systemfelds `Id` in Ihren Abfragen als primären Schlüssel. Das Feld `Id` ist in API-Version 40.0 und später nicht ausgefüllt.

In API-Version 40.0 und später ist das Feld `EventDate` nicht nullwertfähig.

NetworkActivityAudit

Der Auswahllistenwert `DeletedPendingReviewItem` wurde dem Feld `Aktion` hinzugefügt.

Angebot

Das Feld `CanCreateQuoteLineItems` wurde hinzugefügt.

QuoteLineItem

Das Feld `OpportunityLineItemId` wurde hinzugefügt.

In API-Version 40.0 und höher ist das Feld `Product2Id` erforderlich, kann jedoch nicht über die API aktualisiert werden.

SlaProcess

Die Einstellung der Objektattribute `searchable` und `layoutable` wurde zu "true" geändert.

WorkOrder

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `MaintenancePlanId`
- `MaintenanceDueDate`

SOSL

Die Salesforce Object Search Language (SOSL) umfasst eine neue `WITH SPELL_CORRECTION`-Klausel und Unterstützung für benutzerdefinierte Objekte und Felder bei Verwendung der `WITH HIGHLIGHT`-Klausel.

IN DIESEM ABSCHNITT:

WITH HIGHLIGHT unterstützt benutzerdefinierte Felder und Objekte

Anhand von Hervorhebungen können Benutzer Inhalte leichter erkennen. Geben Sie an, welche benutzerdefinierten Felder und Objekte in den Suchergebnissen hervorgehoben werden.

Deaktivieren der Rechtschreibprüfung für eine Suchabfrage mit WITH SPELL_CORRECTION

Verwenden Sie `WITH SPELL_CORRECTION = false`, um die Rechtschreibprüfung für eine Suchabfrage zu deaktivieren. Wenn `true` festgelegt ist, ist die Rechtschreibprüfung für alle Suchvorgänge aktiviert, die eine Rechtschreibprüfung unterstützen. Der Standardwert ist `wahr`.

WITH HIGHLIGHT unterstützt benutzerdefinierte Felder und Objekte

Anhand von Hervorhebungen können Benutzer Inhalte leichter erkennen. Geben Sie an, welche benutzerdefinierten Felder und Objekte in den Suchergebnissen hervorgehoben werden.

Mit der folgenden Anweisung werden die mithilfe des Suchbegriffs *`salesforce west`* zurückgegebenen Suchergebnisse für das benutzerdefinierte Feld `BuildingDescription` des benutzerdefinierten Objekts `Building` hervorgehoben.

```
FIND {Salesforce West} IN ALL FIELDS RETURNING Building__c(Name, BuildingDescription__c)
WITH HIGHLIGHT
```

Deaktivieren der Rechtschreibprüfung für eine Suchabfrage mit WITH SPELL_CORRECTION

Verwenden Sie `WITH SPELL_CORRECTION = false`, um die Rechtschreibprüfung für eine Suchabfrage zu deaktivieren. Wenn `true` festgelegt ist, ist die Rechtschreibprüfung für alle Suchvorgänge aktiviert, die eine Rechtschreibprüfung unterstützen. Der Standardwert ist `wahr`.

Die folgende SOSL-Anweisung deaktiviert die Rechtschreibprüfung, um in Accounts nach dem Begriff *`San Francisco`* zu suchen.

```
FIND {San Francisco} IN ALL FIELDS RETURNING Account WITH SPELL_CORRECTION = false
```

REST-API

REST-API enthält geänderte und neue Ressourcen für Datensatzzahlen, Flows und Plattformschema-Ereignisse.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Ressource: Datensatzzahl

Rufen Sie Datensatzzahlen für Objekte mit dieser neuen REST-API-Ressource ab.

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Wollten Sie schon einmal eine eigene Flow-Laufzeitumgebung erstellen? Hier haben Sie die Gelegenheit. Wir stellen Ihnen zwei Ressourcen zum Beschreiben von Flows und drei Ressourcen zum Beschreiben und Ändern von Interviews bereit. Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

Geänderte Ressource: Search Suggested Records (Suche – Vorgeschlagene Datensätze)

Verwenden Sie den Parameter `useSearchScope`, um vorgeschlagene Datensätze aus dem Suchumfang des Benutzers zu erhalten, der die am häufigsten vom Benutzer verwendeten Objekte enthält. Stellen Sie für Benutzer die am meisten relevanten Ergebnisse bereit, ohne die Objekte für jede Anforderung aufzulisten.

Neue Ressourcen für das Plattformereignis-Schema

Verwenden Sie die Ereignisschema-Ressourcen, um das Schema eines Plattformereignisses zu erhalten und zu bestimmen, ob sich das Schema geändert hat.

Neue Ressource: Datensatzzahl

Rufen Sie Datensatzzahlen für Objekte mit dieser neuen REST-API-Ressource ab.

Datensatzzahl

`/vXX.X/limits/recordCount?sObjects=`***`Object List`***

Listet Informationen über Objektdatensatzzahlen in Ihrer Organisation auf. Gibt Datensatzzahlen für die durch Kommas getrennte Liste von Objektnamen zurück, die für den Parameter `sObjects` bereitgestellt wurde.Wenn `sObjects` nicht vorhanden ist, gibt die Ressource eine Liste von Datensatzzahlen für alle Objekte in der Organisation zurück.

Beispiel: Abrufen von Datensatzzahlen für Account und Kontakt

Beispielanforderung

```
/services/data/v40.0/limits/recordCount?sObjects=Account,Contact
```

Beispielantworttext

```
{
   "sobjects" : [ {
     "count" : 3,
     "name" : "Account"
   }, {
     "count" : 10,
     "name" : "Contact"
   } ]
}
```

SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Gibt es eine Möglichkeit, über die API auf Datensatzzahlen zuzugreifen?

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Wollten Sie schon einmal eine eigene Flow-Laufzeitumgebung erstellen? Hier haben Sie die Gelegenheit. Wir stellen Ihnen zwei Ressourcen zum Beschreiben von Flows und drei Ressourcen zum Beschreiben und Ändern von Interviews bereit. Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Flows

Listet aktive Flow-Definitionen in Ihrer Organisation auf.

```
/vXX.X/process/flows
```

Spezifischer Flow

Listet zusammenfassende Informationen über einen spezifischen Flow auf.

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Angehaltene Interviews

Listet angehaltene Interviews auf, die der aktuelle Benutzer fortsetzen kann.

```
/vXX.X/process/interviews
```

Neues Interview

Startet ein Flow-Interview.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Spezifisches Interview

Hiermit wird ein laufendes Interview weitergeführt, angehalten oder abgeschlossen oder ein angehaltenes Interview fortgesetzt.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

SIEHE AUCH:

Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)

Geänderte Ressource: Search Suggested Records (Suche – Vorgeschlagene Datensätze)

Verwenden Sie den Parameter `useSearchScope`, um vorgeschlagene Datensätze aus dem Suchumfang des Benutzers zu erhalten, der die am häufigsten vom Benutzer verwendeten Objekte enthält. Stellen Sie für Benutzer die am meisten relevanten Ergebnisse bereit, ohne die Objekte für jede Anforderung aufzulisten.

In diesem Beispiel werden vorgeschlagene Datensätze für den Suchbegriff *Acme* aus dem Suchumfang eines Benutzers abgerufen.

```
.../search/suggestions?q=Acme&useSearchScope=true
```

Neue Ressourcen für das Plattformereignis-Schema

Verwenden Sie die Ereignisschema-Ressourcen, um das Schema eines Plattformereignisses zu erhalten und zu bestimmen, ob sich das Schema geändert hat.

Plattformereignis-Schema nach Ereignisname

`/vXX.X/sobjects/Platform_Event_Name__e/eventSchema`

Ruft die Definition eines Plattformereignisses im JSON-Format für einen angegebenen Ereignisnamen ab.

Ein Beispiel finden Sie unter Platform Event Schema by Event Name im *Force.com REST API Developer Guide*.

Plattformereignis-Schema nach Schema-ID

`/vXX.X/event/eventSchema/Schema_ID`

Ruft die Definition eines Plattformereignisses im JSON-Format für eine angegebene Schema-ID ab.

Ein Beispiel finden Sie unter Platform Event Schema by Schema ID im *Force.com REST API Developer Guide*.

SOAP-API

Die SOAP-API enthält neue und geänderte Aufrufe.

Neue und geänderte Aufrufe

Neue Aufrufe

`findDuplicatesByIds()`

Führt regelbasierte Suchvorgänge nach doppelten Datensätzen durch. Die Eingabe ist ein Array von IDs für die Datensätze, nach deren Duplikaten gesucht werden soll. Die Ausgabe identifiziert die ermittelten Duplikate für jedes Objekt, das Duplikatsregeln bereitstellt. `findDuplicatesByIds()` wendet die Regeln auf die Datensatz-IDs an, um die Suche auszuführen. Die Ausgabe identifiziert die ermittelten Duplikate für jede ID.

Geänderte Aufrufe

`describeSObjects()`

Das `url`-Feld des ActionOverride-Untertyps unter `describeSObjects()` und DescribeSObjectResult ist jetzt nullwertfähig. Das `url`-Feld gibt `null` für Lightning-Seitenüberschreibungen zurück.

Das `polymorphicForeignKey`-Feld wurde hinzugefügt. Dieses Feld gibt an, ob der Fremdschlüssel mehrere Einheitstypen enthält (true) oder nicht (false).

Das `searchPrefilterable`-Feld der `fields`-Eigenschaft gibt jetzt an, ob ein Fremdschlüssel beim Vorfiltern verwendet werden kann, wenn eine SOSL-`WHERE`-Klausel verwendet wird. Durch Vorfiltern wird anhand eines spezifischen Feldwerts gefiltert, bevor eine vollständige Suchabfrage ausgeführt wird.

`getUserInfo()` und getUserInfoResult

Das `chatterExternal`-Feld wurde zu getUserInfoResult hinzugefügt. Dieses Feld gibt an, ob es sich um einen internen oder externen Benutzer der Organisation handelt.

`search()`

Das `searchRecordMetadata`-Element ist im `SearchResult`-Objekt enthalten, wenn ein Schreibfehler in einem Suchbegriff korrigiert wird. Das Element enthält den booleschen Parameter `spellCorrected`, der nur bei "true" in der Antwort enthalten ist und angibt, dass ein Datensatz einem Suchbegriff mit korrigierter Schreibung entspricht.

`search()`

Das `spellCorrectionMetadata`-Element ist im `SearchResult`-Objekt enthalten, wenn ein Schreibfehler in einem Suchbegriff korrigiert wird. Das Element enthält den korrigierten Begriff und den booleschen Parameter `hasNonCorrectedResults`, der bei "true" angibt, dass bei der Suche nach dem nicht korrigierten Suchbegriff mindestens ein Ergebnis gefunden wurde.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce.In dieser Version werden gelesene und ungelesene Feedelemente eingeführt sowie Direktnachrichten, Moderation und Streams erweitert.

Anmerkung: Um benutzerdefinierte Chatter- und Communities-Oberflächen in Salesforce zu erstellen, verwenden Sie ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Chatter-Feeds

Zugreifen auf die Funktion "Gelesen von" eines Feedelements

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by`.

Markieren eines Feedelements als "Gelesen" für den Kontextbenutzer

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by` mit dem neuen Anforderungstext "Read By Capability Input" (Eingabe "Gelesen von"-Funktion) oder mit dem Parameter `isReadByMe`.

Gleichzeitiges Markieren mehrerer Feedelemente als "Gelesen" für den Kontextbenutzer

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/batch/`***`feedElementIds`***`/capabilities/read-by` mit dem neuen Anforderungstext "Read By Capability Input" (Eingabe "Gelesen von"-Funktion) oder mit dem Parameter `isReadByMe`.

Abrufen von Informationen dazu, welcher Benutzer wann ein Feedelement gelesen hat

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by/items`.

Abrufen aller gelesenen oder ungelesenen Feedelemente aus einem Gruppenfeed für den Kontextbenutzer

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/feeds/record/`***`recordId`***`/feed-elements`, wobei der `filter`-Parameter auf `Read` oder `Unread` festgelegt ist. Dabei muss `recordId` eine Gruppen-ID sein.

Aktualisieren der Mitglieder einer Direktnachricht

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message` mit dem aktualisierten Anforderungstext "Direct Message Capability Input" (Eingabe für Direktnachrichtenfunktion).

Abrufen einer Seite der Mitglieder einer Direktnachricht

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/members` mit dem neuen `page`-Parameter.

Abrufen der ursprünglichen Mitglieder einer Direktnachricht

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/original-members`.

Abrufen der Mitgliedsschaftsaktivitäten einer Direktnachricht

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/membership-activity`.

Abrufen des URLs zum Direktnachrichten-Moderationsfeed der Communities

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/direct-message-moderation`.

Abrufen der Direktnachrichten, die in der Community für Moderation gekennzeichnet sind

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/direct-message-moderation/feed-elements`.

Abrufen der Feedelemente, die vom Benutzerprofilinhaber aus dem Benutzerprofilfeed erstellt wurden

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/feeds/user-profile/`***`userdId`***`/feed-elements`, wobei der `filter`-Parameter auf `AuthoredBy` festgelegt ist.

Abrufen von sortierten Feed-Streams

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/streams` mit dem neuen `sort`-Parameter.

Suchen von Feed-Streams

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/streams` mit dem neuen `q`-Parameter.

Aktivieren eines Abonnements für einen Benutzer zum Erhalt von Stream-Abonnement-Benachrichtigungen
Wenn Benutzer einstellen, dass sie Benachrichtigungen für ihre Streams erhalten möchten, erhalten sie eine E-Mail zu jedem Post im Stream.

Senden Sie eine POST-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`*** mit dem neuen Anforderungstext "Notification Member Input" (Eingabe "Benachrichtigungsmitglied") oder dem Parameter `notificationFrequency`, wobei die *`entityId`* eine Stream-ID ist.

Abrufen von Informationen zur Häufigkeit, mit der ein Benutzer Stream-Abonnement-Benachrichtigungen erhält
Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`***, wobei die *`entityId`* eine Stream-ID ist.

Deaktivieren eines Abonnements zum Erhalt von Stream-Benachrichtigungen für einen Benutzer
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`***, wobei die *`entityId`* eine Stream-ID ist.

Abrufen der benutzerdefinierten gefilterten Feedelemente aus dem Kundenvorgangsfeed
Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `/chatter/feeds/record/`***`recordId`***`/feed-elements`, mit dem neuen `customFilter`-Parameter.

Abrufen des URLs zum Ziel-Feed und einer Seite mit Feedelementen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/landing` mit dem neuen `pageSize`-Parameter.

Abrufen einer Seite mit Feedelementen aus verschiedenen Feeds
Senden Sie eine GET-Anforderung an diese bestehenden Feeds-Ressourcen mit dem neuen `pageSize`-Parameter.

- `/chatter/feeds/company`
- `/chatter/feeds/direct-messages`
- `/chatter/feeds/pending-review`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/home`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/direct-message-moderation`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/moderation`

Zugreifen auf den Anforderungstext "Extensions Capability Input" (Eingabe Erweiterungsfunktion) eines Feedelements (Pilot)

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden Erweiterungen über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Erweiterungen können jederzeit geändert werden und sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar werden. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/extensions`.

Erstellen eines Feedelements mit einer Erweiterung (Pilot)
Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements` mit dem Anforderungstext "Feed Item Input" (Eingabe "Feedeintrag") und dem neuen Anforderungstext "Extensions Capability Input" (Eingabe Erweiterungsfunktion).

Abrufen der Erweiterungen (Pilot)
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/extensions`.

Moderation von Communities

Abrufen von Aktivierungsstatistiken für einen Benutzer in einer Community

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/communityId/chatter/users/userId/audit-actions/counts`.

Abrufen weiterer Details zu gekennzeichneten Posts, Kommentaren und Dateien

Senden Sie eine GET-Anforderung an diese bestehenden Ressourcen mit den neuen Parametern `page` und `pageSize`.

- `/connect/communities/communityId/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/moderation`
- `/connect/communities/communityId/chatter/comments/commentId/moderation-flags`
- `/connect/communities/communityId/files/fileId/moderation-flags`

Dateien

Abrufen von Informationen zu unterstützten Vorschauen einer spezifischen Version einer Datei

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `connect/files/fileId/previews` mit dem neuen `versionNumber`-Parameter.

Generieren unterstützter Vorschauen zu einer spezifischen Version einer Datei

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die bestehende Ressource `connect/files/fileId/previews` mit dem neuen `versionNumber`-Parameter.

Abrufen der Vorschau zu einer spezifischen Version einer Datei

Senden Sie eine GET-Anforderung an die bestehende Ressource `connect/files/fileId/previewspreviewFormat` mit dem neuen `versionNumber`-Parameter.

Themen

Zuweisen von Themen oder Aufheben der Zuweisung von Themen für Artikel in einer Datenkategorie

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/topics/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory/articles` mit dem neuen Anforderungstext "Article Topic Assignment Job Input" (Eingabeauftrag Themenzuweisung für Artikel).

Abrufen des Themas und von Artikel-Zuordnungsregeln

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory`.

Erstellen des Themas und von Artikel-Zuordnungsregeln

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory` mit dem bestehenden Anforderungstext "Topic Names Input" (Eingabe Themennamen).

Neuzuweisen des Themas und von Artikel-Zuordnungsregeln

Senden Sie eine PUT-Anforderung an die neue Ressource `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory` mit dem bestehenden Anforderungstext "Topic Names Input" (Eingabe Themennamen).

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Chatter-Feeds

Alternative Input (Pilot) (Alternative Eingabe (Pilot))

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `textRepresentation`: Textdarstellung der Erweiterung.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild-URL für die Erweiterung.
- `title`: Titel der Erweiterung.

Direct Message Capability Input (Eingabe für Direktnachrichtenfunktion)
Dieser Anforderungstext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `membersToRemove`: Liste der Benutzer-IDs für die aus der Direktnachricht zu entfernenden Mitglieder.

Extension Input (Pilot) (Erweiterungseingabe (Pilot))
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `alternativeRepresentation`: Alternative Darstellung der Erweiterung.
- `extensionId`: ID der Erweiterung.
- `payload`: Der Erweiterung zugeordnete Nutzlast.
- `payloadVersion`: Nutzlast-Version, die die Struktur der Nutzlast angibt, die der Erweiterung zugeordnet ist.

Extensions Capability Input (Pilot) (Eingabe Erweiterungsfunktion (Pilot))
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `itemsToAdd`: Sammlung von Erweiterungen, die dem Feedelement zugeordnet sind.

Feed Element Capabilities Input (Eingabe "Feedelementfunktionen")
Dieser Anforderungstext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `extensions`: Erstellen Sie eine oder mehrere Erweiterungen, die einem Feedelement zugeordnet werden.

Read By Capability Input (Eingabe "Gelesen von"-Funktion)
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isReadByMe`: Gibt an, dass das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wird (`true`).
- `lastReadDateByMe`: Gibt das letzte Datum an, an dem das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wurde. Wenn kein Datum bzw. ein Datum in der Zukunft angegeben wird, wird das aktuelle Systemdatum verwendet.

Themen

Article Topic Assignment Job Input (Eingabeauftrag Themenzuweisung für Artikel)
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `operation`: Gibt die Art des Vorgangs an, der für Artikel und Themen ausgeführt wird. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AssignTopicsToArticle`: In einer Datenkategorie Themen zu Artikeln zuweisen.
  - `UnassignTopicsFromArticle`: In einer Datenkategorie die Zuweisung von Themen für Artikel aufheben.
- `topicNames`: Liste der Themennamen, die Artikeln zugewiesen werden bzw. deren Zuweisung aufgehoben wird.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Chatter-Feeds

Alternative (Pilot)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `textRepresentation`: Textdarstellung der Erweiterung.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild-URL für die Erweiterung.
- `title`: Titel der Erweiterung.

Direct Message Capability (Funktion für Direktnachricht)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `memberChanges`: Mitgliederaktivitäten für Direktnachricht. Die neueste Aktivität wird an erster Stelle angezeigt.
- `originalMembers`: Ursprüngliche Mitglieder der Direktnachricht.

Direct Message Membership Activity (Mitgliedschaftsaktivität für Direktnachricht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Mitgliedsaktivität für Direktnachricht.
- `actor`: Benutzer, der die Direktnachricht-Mitgliedschaft geändert hat.
- `membersAdded`: Mitglieder, die der Direktnachricht als Teil der Aktivität hinzugefügt wurden.
- `membersRemoved`: Mitglieder, die als Teil der Aktivität aus der Direktnachricht entfernt wurden.

Direct Message Membership Activity Collection (Sammlung zur Mitgliedschaftsaktivität für Direktnachricht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activities`: Sammlung der Direktnachricht-Mitgliederaktivitäten.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.

Extension (Pilot) (Erweiterung (Pilot))

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `alternativeRepresentation`: Alternative Darstellung der Erweiterung.
- `extensionId`: ID der Erweiterung.
- `payload`: Der Erweiterung zugeordnete Nutzlast.
- `payloadVersion`: Nutzlast-Version, die die Struktur der Nutzlast angibt, die der Erweiterung zugeordnet ist.

Extension Definition (Pilot) (Erweiterungsdefinition (Pilot))

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `canAccess`: Gibt an, ob Benutzer auf die Erweiterung zugreifen können, wenn sie mit einem Feedelement verknüpft ist.
- `canCreate`: Gibt an, ob Benutzer mit der Erweiterung ein Feedelement in der Organisation erstellen können.
- `createdDate`: Datum, an dem die Erweiterung erstellt wurde.
- `description`: Beschreibung der Erweiterung.
- `iconUrl`: URL zum Symbol der Erweiterung.
- `id`: ID der Erweiterung.
- `informationCollection`: Sammlung der Informationen zur Erweiterung.
- `isEnabledInCommunity`: Gibt an, ob die Erweiterung in Communities aktiviert ist.
- `isEnabledInLightningPublisher`: Gibt an, ob die Erweiterung im Lightning-Publisher aktiviert ist.
- `name`: Name der Erweiterung.

Extension Definition Collection (Pilot) (Sammlung für Erweiterungsdefinitionen (Pilot))

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.

- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `extensionDefinitions`: Sammlung der Erweiterungsdefinitionen.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `total`: Gesamtanzahl der zurückgegebenen Erweiterungen.

Extensions Capability (Pilot) (Erweiterungsfunktion (Pilot))

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `items`: Sammlung der Erweiterungen.

Feed

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `feedElements`: Seite der Feedelemente für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `redirectedFeedType`: Gibt an, welcher Feed zurückgegeben wird, wenn `pageSize` angegeben wird. Andernfalls entspricht der Wert `null`.

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `extensions`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, weist es einen oder mehrere Erweiterungsanhänge auf.

Lightning Extension Information (Pilot) (Informationen zur Lightning-Erweiterung (Pilot))

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `compositionComponent`: Komponente, die im Verfassen-Zustand verwendet wird.
- `extensionInformationType`: Wert lautet `Lightning`.
- `headerTextLabel`: Bezeichnung für die Kopfzeile der Erweiterung.
- `hoverTextLabel`: Bezeichnung, wenn der Mauszeiger über die Erweiterung bewegt wird.
- `renderComponent`: Komponente, die für die Darstellung oder den Vorschaustatus verwendet wird.

Read By (Gelesen von)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `lastReadDateByUser`: Wann das Feedelement zuletzt vom Benutzer gelesen wurde.
- `user`: Informationen zum Benutzer, der das Feedelement gelesen hat.

Read By Capability ("Gelesen von"-Funktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `isReadByMe`: Gibt an, ob das Feedelement vom Kontextbenutzer gelesen wurde (`true`) oder nicht gelesen wurde (`false`).
- `lastReadDateByMe`: Das letzte Datum, an dem das Feedelement für den Kontextbenutzer als "Gelesen" markiert wurde. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `page`: Erste Seite mit Informationen dazu, welcher Benutzer wann das Feedelement gelesen hat.

Read By Collection ("Gelesen von"-Sammlung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.

- `items`: Sammlung der "Gelesen von"-Informationen, einschließlich der Angabe der Benutzer und wann diese das Feedelement zuletzt gelesen haben.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `previousPageToken`: Für die zukünftige Verwendung vorgesehen.
- `previousPageUrl`: Für die zukünftige Verwendung vorgesehen.
- `total`: Gesamtzahl der Benutzer, die das Feedelement gelesen haben.

Social Post Capability (Social Post-Funktion)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `likedBy`: Externer sozialer Account, der den Social Post mit "Gefällt mir" bewertet hat.
- `reviewScale`: Überprüfungsskala für den Social Post.
- `reviewScore`: Überprüfungswertung für den Social Post.

User Settings (Benutzereinstellungen)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `canAccessPersonalStreams`: Benutzer kann auf persönliche Stream-Feeds zugreifen.

Moderation von Communities

Moderation Audit Record Count (Aktivierungsdatensatzzähler für Moderation)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `auditActionToCount`: Die Anzahl der Aktionen, die für einen Benutzer in einer Community aktiviert wurden. Weitere Informationen zu Zeichenfolgenwerten für Aktivierungsaktionen finden Sie unter NetworkActivityAudit in der *Object Reference for Salesforce and Force.com*.

Moderation Flag Item Detail (Details zum Kennzeichnen von Elementen in der Moderation)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdBy`: ID des Benutzers, der das Element gekennzeichnet hat.
- `createdDate`: Datum, an dem das Element gekennzeichnet wurde.
- `id`: ID der Moderationskennzeichnung.
- `moderationType`: Gibt den Typ der Moderationskennzeichnung an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `FlagAsInappropriate`: Kennzeichnung für unangemessenen Inhalt.
  - `FlagAsSpam`: Kennzeichnung für Spam.
- `note`: Hinweis vom Benutzer, der das Element gekennzeichnet hat.
- `visibility`: Gibt das Sichtbarkeitsverhalten einer Kennzeichnung für verschiedene Benutzertypen an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `ModeratorsOnly`: Die Kennzeichnung am gekennzeichneten Element oder Eintrag ist nur für Benutzer mit Moderationsberechtigung sichtbar.
  - `SelfAndModerators`: Die Kennzeichnung am gekennzeichneten Element oder Eintrag ist für den Ersteller der Kennzeichnung sowie für Benutzer mit Moderationsberechtigung sichtbar.

Moderation Flags (Moderationskennzeichnungen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `flagCountByReason`: Anzahl der Moderationskennzeichnungen, kategorisiert nach Grund.
- `flags`: Sammlung von Kennzeichnungen.

Moderation Flag Collection (Sammlung "Moderationskennzeichnung")

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `flags`: Liste der Kennzeichnungsdetails.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist. Überprüfen Sie, ob dieser Wert `null` lautet, bevor Sie eine weitere Seite abrufen. Wenn eine Seite nicht gefunden wird, wird der Fehler `ConnectApi.NotFoundException` zurückgegeben.
- `pageSize`: Anzahl der Elemente pro Seite.

Dateien

Content (Inhalt)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `imageDetails`: Bilddetails oder `null`, wenn es sich bei der Datei nicht um ein Bild handelt.

File Preview Collection (Sammlung "Dateivorschau")

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `versionNumber`: Versionsnummer der Datei.

Folder (Ordner)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `folderPaths`: Sammlung der Ordnerpfade.

Folder Path (Ordnerpfad)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `folderId`: ID des Ordners.
- `folderName`: Name des Ordners oder `null` für Stamm.

Files Connect

Files Connect Repository (Files Connect-Repository)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `authentication`: Repository-Authentifizierungsdaten.

Files Connect Repository Authentication (Authentifizierung für Files Connect-Repository)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `authFlowUrl`: Abhängig von `authProtocol`.
  - `NoAuthentication`: `null`.
  - `Oauth`: URL zum Starten des OAuth-Flows.
  - `Password`: URL zu den Authentifizierungseinstellungen für externe Systeme.
- `authProtocol`: Gibt das für das Repository verwendete Authentifizierungsprotokoll an.
  - `NoAuthentication`: Für das Repository ist keine Authentifizierung erforderlich.

  - `Oauth`: Repository verwendet das OAuth-Authentifizierungsprotokoll.
  - `Password`: Repository verwendet das Authentifizierungsprotokoll mit Benutzername und Kennwort.

- `userHasAuthSettings`: Gibt an, ob der Benutzer Anmeldeinformationen hat oder der Administrator die externe Datenquelle so konfiguriert hat, dass für alle Benutzer identische Anmeldeinformationen verwendet werden (`true`). Andernfalls entspricht der Wert `false`.

Datensätze

Entity Label (Einheitenkennzeichnung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `label`: Lokalisierte Bezeichnung (Singular) der Einheit.
- `labelPlural`: Lokalisierte Bezeichnung (Plural) der Einheit.

Record Summary (Datensatzzusammenfassung)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `entityLabel`: Bezeichnung der Datensatz-Einheit.

Users Out of Office (Pilot) (Benutzer nicht im Büro (Pilot))

Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden "Nicht im Büro" über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. "Nicht im Büro" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Mention Completion (Fertigstellung Erwähnung)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `outOfOffice`: Wenn es sich bei dem Datensatz, der mit dieser Fertigstellung dargestellt wird, um einen Benutzer handelt, wird zusätzlich eine Abwesenheitsnotiz (sofern vorhanden) für den Benutzer angegeben.

Out of Office (Pilot) ("Nicht im Büro" (Pilot))

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `message`: Abwesenheitsnotiz für den Benutzer.

User Detail (Benutzerdetails)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `outOfOffice`: Zusätzliche Abwesenheitsnotiz für den Benutzer (sofern vorhanden).

User Summary (Benutzerzusammenfassung)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `outOfOffice`: Zusätzliche Abwesenheitsnotiz für den Benutzer (sofern vorhanden).

REST-API für Berichte und Dashboards

Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten neue Ressourcen zum Beschreiben und Testen von Dashboard-Filtern und Berichtsfeldern, neue Methoden zum Festlegen von Dashboard-Filterwerten und zum Beschreiben einer einzelnen Analyse-Benachrichtigung sowie neue Eigenschaften zum Beschreiben von Analyse-Benachrichtigungsempfängern und aktuellen Benutzern.

Neue Ressourcen: Filteroperatoren, Filteroptionsanalyse, Berichtsfelder

Die REST-API für Berichte und Dashboards beinhaltet neue Ressourcen zur Beschreibung und zum Testen von Dashboard-Filtern und Berichtsfeldern.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
`/services/data/v40.0/analytics/reports/<Berichts-ID>/fields`	`POST`	Wenn der Anforderungstext leer ist, wird in der Antwort eine Liste aller möglichen Berichtsfelder zurückgegeben. Wenn der Anforderungstext die neue Eigenschaft `intersectWith` enthält, bei der es sich um einen Array von Berichts-IDs handelt, werden in der Antwort nur Berichtsfelder angegeben, die die angegebenen Berichte gemeinsam verwenden. Verwenden Sie die Ressource `fields`, um die besten Felder für die Verwendung in Dashboard-Filtern zu ermitteln. Hier ist ein Beispiel für den Anforderungstext: `{ "intersectWith": ["<report id 1>", "<report id 2>"] }`

`/services/data/v40.0/analytics/filteroperators`
und
`/services/data/v40.0/analytics/filteroperators?forDashboards=true`
	`GET`	Wenn `forDashboards` nicht angegeben oder `forDashboards=false` ist, werden in der Antwort alle Berichtsfilteroperatoren zurückgegeben.
		Wenn `forDashboards=true` ist, werden in der Antwort alle Berichtsfilteroperatoren zurückgegeben.

`/services/data/v40.0/analytics/dashboards/filteroptionsanalysis`	`POST`	Überprüft, ob die Dashboard-Filteroptionen mit den Berichtsfeldern kompatibel sind. Geben Sie die `reportId` des Quellberichts einer Dashboard-Komponente an.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
		Hier ist ein Beispiel für den Anforderungstext: `{ "filterColumns" : [{ "reportId": "00OR0000000PIGYMA4", "name": "ACCOUNT_TYPE" }], "options": [{ "alias": "New", "operation": "contains", "value": "New", "startValue": null, "endValue": null }] }`

Weitere Informationen finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Neue Methoden

Die REST-API für Berichte und Dashboards verfügt über neue Methoden zum Abrufen von Informationen zu einzelnen Analysen-Benachrichtigungen und zum Festlegen von Werten für Dashboard-Filter.

Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung
`/services/data/v40.0/analytics/notifications/<ID der Benachrichtigung>`	`GET`	Gibt Details zu einer Analysen-Benachrichtigung zurück.
`/services/data/v40.0/analytics/dashboards/<Dashboard-ID>?isStickyFilterSave=true`	`PATCH`	Legt einen Standard-Filterwert fest, der beim Öffnen auf ein Dashboard angewendet werden soll. Der angegebene Standard-Filterwert gilt nur für Sie selbst (andere Personen können ihn beim Öffnen des Dashboards nicht sehen). Wenn Sie den Filterwert ändern, während Sie das Dashboard anzeigen, überschreibt der auf der Benutzeroberfläche festgelegte Wert den in der API festgelegten Wert. Setzen Sie im Anforderungstext die neue Eigenschaft `"selectedOption"` auf den Index der gewünschten Filteroption. Hier ist ein Beispiel für den Anforderungstext: `{ "filters" : [ { "errorMessage" : null,`

Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung

```
    "id" : "0IBR00000004D4iOAE",

    "name" : "Billing City",
    "options" : [ {
      "alias" : "New York City",

      "endValue" : null,
      "id" :
"0ICR00000004FtQOAU",
      "operation" : "equals",
      "startValue" : null,
      "value" : "New York City"
      }, {
      "alias" : "Chicago",
      "endValue" : null,
      "id" :
"0ICR00000004FtROAU",
      "operation" : "equals",
      "startValue" : null,
      "value" : "Chicago"
      }, {
      "alias" : "Los Angeles",
      "endValue" : null,
      "id" :
"0ICR00000004FtSOAU",
      "operation" : "equals",
      "startValue" : null,
      "value" : "Los Angeles"
      }
    ],
    "selectedOption" : 1
    }
  ]
}
```

Weitere Informationen zu diesen Methoden finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Geänderte Ressourcen: Analysen-Benachrichtigungen und "Dashboard Describe"

Die REST-API für Berichte und Dashboards beinhaltet neue Eigenschaften zur Beschreibung von Analysen-Benachrichtigungsempfängern und aktuellen Benutzern.

Benachrichtigungen

Die Ressource für Benachrichtigungsergebnisse enthält sowohl die neuen als auch die geänderten Eigenschaften.

Tabelle1: Neue Eigenschaften

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`recipients`	`recipients[]`	Ein Array an Personen, die die Analysen-Benachrichtigung erhalten. Jedes Objekt im Array weist folgende Eigenschaften auf: • `displayName`: Vor- und Nachname der Person. • `id`: Salesforce-Benutzer-ID der Person. Erfordert die Benutzerberechtigung "Abonnement für Berichte: Empfänger hinzufügen".
`runAs`	`runAs`	Die Person, die den Bericht in einem Berichtsabonnement ausführt. Berichtsempfängern werden die Daten in Form eines per E-Mail gesendeten Berichts angezeigt, auf den die betreffende Person in Salesforce Zugriff hat. Er verfügt über die folgenden Eigenschaften: • `id`: Salesforce-Benutzer-ID der Person. • `name`: Vor- und Nachname der Person. Erfordert die Benutzerberechtigung "Abonnement für Berichte: aktuellen Benutzer festlegen"

Tabelle2: Geänderte Eigenschaften

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`configuration`	`configuration[]`	Zuvor gab "configuration" `null` zurück und war für die zukünftige Verwendung vorgesehen. Jetzt wird mit "configuration" ein Empfängerobjekt zurückgegeben, wenn eine Analysen-Benachrichtigung mehrere `recipients` aufweist. Wenn das Abonnement lediglich an die Person gesendet wird, die die Einrichtung vorgenommen hat, gibt "configuration" weiterhin `null` zurück.

Dashboard Describe

Die Ressource "Dashboard Describe" enthält neue Eigenschaften.

Tabelle3: Neue Eigenschaften

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`reportFormat`	Zeichenfolge	Das Format des Quellberichts eines Dashboards.
`maxFilterOptions`	Ganzzahl	Die maximal zulässige Anzahl an Werten in einem Dashboard-Filter.

Weitere Informationen finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Bulk-API

Die Pilotversion von Bulk API 2.0 bietet jetzt einen effizienteren Prozess für das Hochladen von Auftragsdaten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vereinfachter Auftragsprozess für Bulk API 2.0 (Pilot)
Die Bulk API 2.0 bietet einen vereinfachten Prozess für das Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

Vereinfachter Auftragsprozess für Bulk API 2.0 (Pilot)

Die Bulk API 2.0 bietet einen vereinfachten Prozess für das Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird die Bulk-API 2.0 über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Bulk-API 2.0 kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Bulk API 2.0 bietet jetzt einen vereinfachten Prozess zum Hochladen von Auftragsdaten. Statt einzelne Batches für einen bestimmten Auftrag zu erstellen und zu überwachen, laden Sie einfach die Daten für einen Auftrag hoch und überwachen den Auftragsstatus und die Ergebnisse. Neue API-Aufrufe sind verfügbar, um Daten für erfolgreich und nicht erfolgreich verarbeitete Datensätze für einen Auftrag abzurufen. Zusätzlich unterstützt Bulk API 2.0 jetzt die Erstellung eines neuen Auftrags und das Hochladen der Auftragsdaten in einer einzigen multipart-Anforderung.

SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Bulk API – Herunterladen von CSV-Dateien zu Batchaufträgen in einer einzelnen Datei

Enterprise Messaging Platform

Messaging umfasst die neue Funktion "Plattformereignisse", die allgemein verfügbar ist.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen von benutzerdefinierten Benachrichtigungen mit Plattformereignissen (allgemein verfügbar)
Überwachen Sie Ihre Systeme und kommunizieren Sie Änderungen mit Plattformereignissen. Wurde ein Paket in Ihrem Auftragssystem versendet? Müssen Ihre Druckerpatronen ersetzt werden? Ganz gleich, worüber Sie benachrichtigt werden möchten, die Enterprise Messaging Platform von Salesforce übernimmt die Zustellung von sicheren und skalierbaren benutzerdefinierten Benachrichtigungen innerhalb von Salesforce und von externen Quellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Unterstützte CometD-Versionen für die Streaming-API
Verwenden Sie CometD-Version 3.0.9 oder später in Ihren Clients, um eine Verbindung zur Streaming-API herzustellen. Frühere Versionen werden nicht mehr unterstützt und können zu unerwartetem Verhalten führen. Um mögliche Probleme mit alten CometD-Versionen in Ihren Clients zu verhindern, aktualisieren Sie die CometD-Bibliothek auf eine unterstützte Version. Weitere Informationen finden Sie unter https://cometd.org/.

Bereitstellen von benutzerdefinierten Benachrichtigungen mit Plattformereignissen (allgemein verfügbar)

Überwachen Sie Ihre Systeme und kommunizieren Sie Änderungen mit Plattformereignissen. Wurde ein Paket in Ihrem Auftragssystem versendet? Müssen Ihre Druckerpatronen ersetzt werden? Ganz gleich, worüber Sie benachrichtigt werden möchten, die Enterprise Messaging Platform von Salesforce übernimmt die Zustellung von sicheren und skalierbaren benutzerdefinierten Benachrichtigungen innerhalb von Salesforce und von externen Quellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Plattformereignisse sind Bestandteil der Enterprise Messaging Platform von Salesforce. Die Plattform stellt eine ereignisgesteuerte Messaging-Architektur bereit, um Anwendungen die Kommunikation innerhalb und außerhalb von Salesforce zu ermöglichen. Benutzerdefinierte Daten in Ihren Ereignissen werden in von Ihnen definierten Feldern gespeichert. Plattformereignisse vereinfachen die Kommunikation von Änderungen und die Reaktion darauf, ohne dass eine komplexe Logik geschrieben werden muss. Publisher und Abonnenten kommunizieren miteinander durch Ereignisse. Mehrere Abonnenten können auf das gleiche Ereignis warten und unterschiedliche Aktionen durchführen.

Mithilfe von Plattformereignissen können Publisher angepasste Ereignisdaten über Apex oder eine API senden. Abonnenten können benutzerdefinierte Benachrichtigungen von Salesforce oder einem externen System mit Apex- oder CometD-Clients erhalten. Basierend auf den Inhalten des Ereignisses können Abonnenten benutzerdefinierte Geschäftslogik verarbeiten, beispielsweise, um eine E-Mail zu senden oder einen Kundenvorgang zu protokollieren. Beispielsweise kann ein einen Drucker überwachendes Softwaresystem einen API-Aufruf zum Veröffentlichen eines Ereignisses bei niedrigem Tintenfüllstand ausgeben. Das Druckerereignis kann benutzerdefinierte Felder enthalten, die das Druckermodell, die Seriennummer und den Tintenfüllstand angeben. Das Ereignis wird in Salesforce von einem Apex-Auslöser verarbeitet, der die Bestellung einer neuen Druckerpatrone auslöst.

Definieren eines Plattformereignisses

Definieren Sie ein Plattformereignis auf der Seite "Plattformereignisse" der Salesforce-Benutzeroberfläche. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Plattformereignisse` ein und wählen Sie dann **Plattformereignisse** aus. Erstellen Sie eine Plattformereignisdefinition, indem Sie sie benennen und benutzerdefinierte Felder hinzufügen. Die benutzerdefinierten Felder legen die Daten fest, die in den Ereignisnachrichten gesendet werden. Plattformereignisse unterstützen eine Teilmenge der Feldtypen in Salesforce.

In der folgenden Tabelle wird beispielsweise die Definition von benutzerdefinierten Feldern für ein Ereignis in Bezug auf die Druckertinte aufgeführt.

Feldname	API-Feldname	Feldtyp
Druckermodell	Printer_Model__c	Text
Seriennummer	Serial_Number__c	Text
Tintenfüllstand in Prozent	Ink_Percentage__c	Number (Zahl)
Herstellungsdatum	Manufacturing_Date__c	Datum

Ein Plattformereignis ist ein SObject besonderer Art. Bei einer Ereignisbenachrichtigung handelt es sich um eine Instanz des Plattformereignisses, ähnlich wie ein Datensatz eine Instanz eines benutzerdefinierten Objekts ist. Anders als benutzerdefinierte Objekte werden Ereignisdatensätze auf der Salesforce-Benutzeroberfläche nicht angezeigt und Plattformereignisse besitzen keine Seitenlayouts. Plattformereignisse werden außerhalb von Transaktionen verarbeitet und können nicht zurückgesetzt werden. Plattformereignisse werden zudem 24 Stunden lang gespeichert und CometD-Abonnenten können vergangene Ereignisse mit einer eindeutigen ID (ReplayId-Feldwert) abrufen.

Obergrenzen für Plattformereignisse

Beschreibung	Performance und Unlimited Edition	Enterprise Edition	Alle anderen unterstützten Editionen
Maximale Anzahl an veröffentlichten Ereignissen pro Stunde	100.000	100.000	1.000

Beschreibung	Performance und Unlimited Edition	Enterprise Edition	Alle anderen unterstützten Editionen
(Ereignisse können mit Apex oder APIs veröffentlicht werden.)			
Maximale Ereignisnachrichtengröße		5 MB	
Maximale Anzahl an Ereignissen, die innerhalb von 24 Stunden an CometD-Clients zugestellt werden können[1]	50.000	25.000	10.000
Maximale Anzahl von Plattformereignisdefinitionen, die in einer Organisation erstellt werden können	100	50	5

[1]Wenn Sie mehr Ereignisse an CometD-Clients zustellen möchten, können Sie bei Salesforce eine Add-On-Lizenz erwerben. Mit einer Add-On-Lizenz erhöht sich Ihre Obergrenze pro Tag um 100.000 weitere Ereignisse. In einer Unlimited Edition wird die Obergrenze pro Tag für zugestellte Ereignisse durch eine Add-On-Lizenz von 50.000 auf 150.000 Ereignisse erhöht. Sie können mehrere Add-Ons erwerben, um Ihre Ereignisanforderungen für CometD-Clients zu erfüllen. Um Bereitstellungsprobleme und eine Beeinträchtigung des Service zu vermeiden, wird empfohlen, dass nicht mehr als fünf Millionen Ereignisse pro Tag an CometD-Clients zugestellt werden. Wenn Sie zusätzliche externe Ereignisse benötigen, wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce, um zu klären, wie das Produkt an Ihre Anforderungen angepasst werden kann.

Änderung für Plattformereignisse in Summer '17

In der letzten Version waren Plattformereignisse als Beta-Version verfügbar. In dieser Version sind sie allgemein verfügbar. Außerdem wurden folgende Verbesserungen und Änderungen vorgenommen.

Nichttransaktionale Ereignisse
Plattformereignisse werden außerhalb von Datenbanktransaktionen in der Force.com-Plattform verarbeitet. Daher können sie nicht zurückgesetzt werden.

Einschränkungen
Es wurden verschiedene Änderungen in Bezug auf die Obergrenzen vorgenommen. Außerdem ist jetzt eine Add-On-Lizenz zur Erhöhung der Obergrenzen für CometD-Clients verfügbar. Siehe Obergrenzen für Plattformereignisse.

`Databinding.ObjectMapper` wird nicht mehr unterstützt
Die `Databinding.ObjectMapper`-Klasse und ihre `transform`-Methoden wurden entfernt. Die Dienstprogrammmethoden wurden in der letzten Version außer Kraft gesetzt.

Weitere Informationen finden Sie im *Platform Events Developer Guide*.

Unterstützte CometD-Versionen für die Streaming-API

Verwenden Sie CometD-Version 3.0.9 oder später in Ihren Clients, um eine Verbindung zur Streaming-API herzustellen. Frühere Versionen werden nicht mehr unterstützt und können zu unerwartetem Verhalten führen. Um mögliche Probleme mit alten CometD-Versionen in Ihren Clients zu verhindern, aktualisieren Sie die CometD-Bibliothek auf eine unterstützte Version. Weitere Informationen finden Sie unter https://cometd.org/.

Anmerkung: Die Visualforce-Codebeispiele im Streaming API Developer Guide wurden aktualisiert, sodass jetzt Version 3.1.0 von CometD verwendet wird.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Für Objekte in Tooling-API- und Metadaten-API-WSDLs können Sie angeben, dass fehlerfreie Speichervorgänge erfolgreich abgeschlossen und eventuelle Warnhinweise zurückgegeben werden sollen.

Der Force.com Tooling API Developer's Guide enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zurückgegebene Warnhinweise für erfolgreiche Metadaten-Speichervorgänge
Für Objekte in Tooling-API- und Metadaten-API-WSDLs können Sie angeben, dass fehlerfreie Speichervorgänge erfolgreich abgeschlossen und eventuelle Warnhinweise zurückgegeben werden sollen. Das standardmäßige Verhalten der Tooling-API besteht darin, dass der Vorgang fehlschlägt und keine Warnhinweise zurückgegeben werden.

Tooling-API – Neue und geänderte Objekte
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

SIEHE AUCH:

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Zurückgegebene Warnhinweise für erfolgreiche Metadaten-Speichervorgänge

Für Objekte in Tooling-API- und Metadaten-API-WSDLs können Sie angeben, dass fehlerfreie Speichervorgänge erfolgreich abgeschlossen und eventuelle Warnhinweise zurückgegeben werden sollen. Das standardmäßige Verhalten der Tooling-API besteht darin, dass der Vorgang fehlschlägt und keine Warnhinweise zurückgegeben werden.

Damit ein fehlerfreier Speichervorgang erfolgreich abgeschlossen wird und alle generierten Warnhinweise zurückgegeben werden, geben Sie die Kopfzeile `ignoreSaveWarnings` in Ihrer HTTP-Anforderung an.

Tooling-API – Neue und geänderte Objekte

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Neue Objekte

DataAssessmentConfigItem
Stellt eine gespeicherte Konfiguration für das Paket eines spezifischen Anbieters zur Datenbewertung dar.

ForecastingDisplayedFamily
Stellt die Produktfamilien dar, die ein Administrator auswählt, um das Erstellen von Prognosen in Lightning Experience zuzulassen.

Geänderte Objekte

ActionOverride
Die folgenden Felder wurden geändert.

`ContentId`
Kann eine Lightning-Komponente referenzieren, die die `lightning:actionOverride`-Schnittstelle implementiert.

`ContentName`
Kann den Namen einer Lightning-Komponente referenzieren, die die `lightning:actionOverride`-Schnittstelle implementiert.

`Typ`
`lightningcomponent` ist ein neuer gültiger Wert.

CleanRule
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`DataAssessmentStatus`
Der Status der Datenbewertung.

FieldDefinition
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`IsSearchPrefilterable`
Gibt an, ob ein Fremdschlüssel beim Vorfiltern verwendet werden kann (`true`) oder nicht (`false`), wenn eine SOSL-`WHERE`-Klausel verwendet wird. Durch *Vorfiltern* wird anhand eines spezifischen Feldwerts gefiltert, bevor eine vollständige Suchabfrage ausgeführt wird.

Layout
Das Layout-Objekt unterstützt jetzt die SOAP-Aufrufe `create()`, `delete()`, `update()` und `upsert()`.

PathAssistant
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`ManageableState`
Gibt den verwaltbaren Zustand der angegebenen Komponente an, die in einem Paket enthalten ist.

`NamespacePrefix`
Der mit diesem Objekt verknüpfte Namespace-Präfix. Jede Developer Edition-Organisation, die ein verwaltetes Paket erstellt, hat einen eindeutigen Namespace-Präfix. Obergrenze: 15 Zeichen Sie können eine Komponente in einem verwalteten Paket referenzieren, indem Sie die Notation namespacePrefix__componentName verwenden.

SecurityHealthCheckRisks
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`SettingRiskCategory`
Die Risikoebene für die Sicherheitseinstellungen der Organisation.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen

Diese Metadatentypen wurden hinzugefügt.

BrandingSet
Stellt die Definition eines Satzes von Branding-Eigenschaften für eine Community dar, wie im Branding-Bereich des Community-Generators definiert.

ChatterExtensions
Stellt die Metadaten dar, mit denen eine in den Chatter-Publisher integrierte Rich Publisher-Anwendung (Pilot) beschrieben wird. ChatterExtensions ist eine Pilotfunktion in API-Version 40.0.

ProfilePasswordPolicy
Stellt die Kennwortrichtlinien für ein Profil dar. Profilkennwortrichtlinien überschreiben die organisationsweiten Kennwortrichtlinien für die Benutzer dieses Profils. Verwenden Sie ProfilePasswordPolicy, um die Kennwortrichtlinien für ein bestimmtes Profil abzurufen.

ProfileSessionSetting

Sitzungssicherheitsebenen steuern den Zugriff auf bestimmte Arten von Ressourcen, abhängig von dem für die Anmeldung in der aktuellen Sitzung verwendeten Authentifizierungstyp. Eine Authentifizierung mit dem Benutzernamen und Kennwort erfordert beispielsweise die Sitzungssicherheitsebene `standard`. Für eine Zwei-Faktoren-Authentifizierung wird `HIGH_ASSURANCE` benötigt.

Geänderte Metadatentypen und -felder

Diese Metadatentypen wurden geändert oder sie weisen Felder auf, die hinzugefügt oder geändert wurden.

ActionOverride

Das Feld `type` unterstützt jetzt `lightningcomponent` als gültigen Wert und das Feld `content` kann den Namen einer Lightning-Komponente referenzieren, die die `lightning:actionOverride`-Schnittstelle implementiert.

CaseSettings

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`showEmailAttachmentsInCaseAttachmentsRL`

Gibt an, ob in der Themenliste "Anhänge" für Kundenvorgänge E-Mail-Anhänge angezeigt werden. Wenn `true`, dann wird auf der Seite in der Themenliste "Anhänge" für Kundenvorgänge ein E-Mail-Symbol neben jedem E-Mail-Anhang angezeigt. Die Listenansicht der Themenliste enthält außerdem eine Quellspalte, die den Ursprung des Anhangs angibt. Wenn `false`, werden E-Mail-Anhänge nicht in der Themenliste "Anhänge" für Kundenvorgänge angezeigt.

CommunityTemplateDefinition

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`defaultBrandingSet`

Der mit dieser CommunityTemplateDefinition verbundene Satz von Branding-Eigenschaften, wie im Branding-Bereich des Community-Generators definiert.

`navigationLinkSet`

Das mit der CommunityTemplateDefinition verknüpfte Navigationsmenü. Ein Navigationsmenü besteht aus Elementen, auf die Benutzer klicken können, um zu anderen Bereichen der Community zu gelangen.

ExternalDataSource

Das Feld `Type` unterstützt jetzt `FederatedSearch: OpenSearch` als gültigen Wert. Die Verbundsuche verbindet den Salesforce-Verbundsuchenkonnektor mit dem externen Such-Provider, sodass Daten in externen Repositories gesucht und in Salesforce zurückgegeben werden können.

FlowActionCall

Das folgende Feld wurde mit diesen Werten aktualisiert.

`actionType`

`activateSessionPermSet`: Aktiviert einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz für den aktuellen Benutzer.

`deactivateSessionPermSet`: Deaktiviert einen sitzungsbasierten Berechtigungssatz für den aktuellen Benutzer.

ForecastingSettings

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`ForecastingDisplayedFamilySettings`

Die Produktfamilien, die ein Administrator auswählt, um das Erstellen von Prognosen in Lightning Experience zuzulassen.

Netzwerk

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`allowInternalUserLogin`
Bestimmt, ob interne Benutzer sich mit ihren internen Anmeldeinformationen auf der Community-Anmeldeseite anmelden können.

`enableTopicAssignmentRules`
Ermöglicht es der Organisation, Regeln zur automatischen Zuweisung von Themen zu Artikeln in einer Community zu verwenden. Nach dem Aktivieren können Administratoren Regeln in einer Community einrichten, um Themen Salesforce Knowledge-Datenkategorien zuzuordnen.

`gatherCustomerSentimentData`
Erfasst Daten, wenn ein Kunde Artikel und Kundenvorgänge in Communities ansieht. Dieses Feld ist zur Verwendung in der Community 360-Funktion vorgesehen.

`networkPageOverrides`
Die Einstellungen im Administratorbereich (in der Community-Verwaltung oder in Community-Arbeitsumgebungen), die steuern, auf welchen Seitentyp die Seiten "Kennwort ändern", "Kennwort vergessen", "Startseite" und "Anmelden" jeweils verweisen. Zu den Seitentypen gehören:

- `Designer`: eine Community-Generator-Seite
- `Standard`: die Standardseite
- `VisualForce`: eine Visualforce-Seite

OrgPreferenceSettings
Die folgenden Werte sind jetzt für das Feld `preferences` gültig.

- `AnalyticsSharingEnable`
- `AsyncSaveEnabled`
- `NetworksEnabled`
- `Translation`

PermissionSet
Wenn Sie in API-Version 40.0 und höher Berechtigungssatz-Metadaten abrufen, wird der gesamte Inhalt, der in der Metadaten-API für Berechtigungssätze zugänglich gemacht wird, abgerufen. Dies schließt die mit dem Berechtigungssatz verknüpften Apex-, CRUD-Daten usw. ein. In API-Version 39.0 und früher wurden beim Abrufen der Berechtigungssatz-Metadaten nur die dem Berechtigungssatz zugewiesenen Anwendungs- und Systemberechtigungen zurückgegeben. Verknüpfungsmetadaten (wie Apex, CRUD) werden nur eingeschlossen, wenn die Metadaten für die verknüpfte Komponente ebenfalls in der Paketdefinition enthalten sind.

StandardValueSet
Die folgenden Standard-Auswahllistenfelder wurden fälschlicherweise in der Dokumentation aufgeführt und wurden entfernt.

- `AddressCountryCode`
- `AddressStateCode`
- `InvoiceStatus`
- `OrderStatus`

TransactionSecurityAction
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`freezeUser`
Wenn `true`, ist der Benutzer, der die Transaktionssicherheitsrichtlinie ausgelöst hat, fixiert. Diese Aktion ist nur auf Chatter-Ressourcen für Einheitsereignisse anwendbar.

SessionSettings
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

requireHttpOnly

Legt das `HttpOnly`-Attribut für Sitzungs-Cookies fest, wodurch sie für JavaScript nicht mehr zugänglich sind. Wenn `true`, ist der Cookie-Zugriff auf die Sitzungs-ID eingeschränkt. Wenn `false`, ist der Zugriff nicht eingeschränkt.

requireHttps

Legt fest, ob HTTPS für die Anmeldung oder den Zugriff auf Salesforce erforderlich ist. Auf Force.com-Sites kann jedoch trotzdem unter Verwendung von HTTP zugegriffen werden. Aus Sicherheitsgründen ist diese Option standardmäßig aktiviert. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um zu HTTP zu wechseln.

SIEHE AUCH:

Abrufen von erweiterten Fehlerdetails für Flows in der Tooling-API

Open CTI-API

Wenn Sie die `saveLog`-Methode verwenden und Datensätze nach dem Ändern oder Erstellen aktualisieren möchten, rufen Sie die `refreshView`-Methode innerhalb der `callback`-Methode auf. Zuvor wurden die Datensätze durch die `saveLog`-Methode automatisch aktualisiert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

SIEHE AUCH:

Open CTI Developer Guide:`saveLog` für Lightning Experience

Open CTI Developer Guide:`refreshView` für Lightning Experience

Weitere API-Änderungen

Verwenden Sie die neue API für die Verbundsuche, um auf externe Suchkonnektoren zuzugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Federated Search Developer Guide: Verbinden externer Suchanbieter mit Salesforce

Die Verbundsuche verbindet den Salesforce-Verbundsuchenkonnektor mit dem externen Such-Provider, sodass Daten in externen Repositories gesucht und in Salesforce zurückgegeben werden können. Externe Such-Provider haben sich mit Salesforce zusammengeschlossen, um einen Suchdienst bereitzustellen, der der API im Salesforce Federated Search Developer Guide entspricht.

Federated Search Developer Guide: Verbinden externer Suchanbieter mit Salesforce

Die Verbundsuche verbindet den Salesforce-Verbundsuchenkonnektor mit dem externen Such-Provider, sodass Daten in externen Repositories gesucht und in Salesforce zurückgegeben werden können. Externe Such-Provider haben sich mit Salesforce zusammengeschlossen, um einen Suchdienst bereitzustellen, der der API im Salesforce Federated Search Developer Guide entspricht.

Die API für die Verbundsuche entspricht der OpenSearch-Spezifikation mit mehreren Salesforce-Erweiterungen. Externe Such-Provider, die dieser API entsprechen, sind weiterhin vollständig kompatibel mit der OpenSearch-Spezifikation und können von jedem OpenSearch-Client am gleichen URL-Endpunkt abgefragt werden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit:

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

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Verbesserungen am Beziehungsfeld, lange Textbereiche

Erstellen Sie mit benutzerdefinierten Metadatentypen bessere Anwendungen. Damit können Ihre Anwendungen auf Metadatentypen basieren und nicht bloß auf Daten. Lernen Sie die Funktionen kennen, auf die Sie gewartet haben, einschließlich Metadatenbeziehungen zu Felddefinitionen und langer Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Validierungsregeln für Felder eines benutzerdefinierten Metadatentyps
Sie verwenden vermutlich bereits Validierungsregeln. Ab sofort können Sie diese auch für benutzerdefinierte Metadatenfelder erstellen. Sie können die Validierungsregeln in Feldern eines benutzerdefinierten Metadatentyps ebenso nutzen wie in Feldern ohne benutzerdefinierten Metadatentyp. Sie können auch Validierungsregeln für Beziehungsfelder erstellen.

Benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützen lange Textbereiche (Allgemein verfügbar)
Konfigurationsdaten sind oftmals länger als die Textfeldbegrenzung von 255 Zeichen. Daher wurde in der letzten Version erstmalig ein neues Feld, "Langer Textbereich", eingeführt, das benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützt. Die Pilotphase war erfolgreich und das benutzerdefinierte Feld "Langer Textbereich" ist nun allgemein verfügbar. Sie brauchen also keine Behelfslösungen mehr, um längere Zeichenfolgen wie API-Schlüssel, spezialisiertes Markup oder SOQL-Abfragen zu speichern. Verwenden Sie stattdessen Felder vom Typ "Langer Textbereich".

Sie verwenden noch immer benutzerdefinierte Einstellungen? Hier ist eine neue Nutzungsschaltfläche für Sie
Klicken Sie einfach auf **Nutzung abfragen**, um den Prozentsatz der verwendeten benutzerdefinierten Einstellungen in Ihrer Organisation anzusehen. Geschafft. Fertig.

Hinzufügen von Validierungsregeln für Felder eines benutzerdefinierten Metadatentyps

Sie verwenden vermutlich bereits Validierungsregeln. Ab sofort können Sie diese auch für benutzerdefinierte Metadatenfelder erstellen. Sie können die Validierungsregeln in Feldern eines benutzerdefinierten Metadatentyps ebenso nutzen wie in Feldern ohne benutzerdefinierten Metadatentyp. Sie können auch Validierungsregeln für Beziehungsfelder erstellen.

Angenommen, Sie erstellen einen benutzerdefinierten Metadatentyp mit dem Namen "Mitarbeiterdatensätze". Der Typ enthält das Beziehungsfeld `Feedback__c`, das eine Einheitenbeziehung aufweist. Sie können eine Regel erstellen, die die Beziehung traversiert, um zu prüfen, ob das entsprechende Objekt ein benutzerdefiniertes Objekt oder Feld ist.

```
EQUALS(RIGHT(Feedback__r.QualifiedApiName, 3), '__c')
```

Die Syntax entspricht der anderer Validierungsregeln. Anstelle eines Felds wählen Sie jedoch das von Ihnen erstellte Einheitenbeziehungsfeld aus.

Wenn Sie Beziehungsfelder verwenden, können Sie die Validierung zwischen zwei benutzerdefinierten Metadatentypen nutzen. Sie können sie für die folgenden Ziele verwenden:

Feld	Einheitendefinition	Felddefinition
Datentyp	-	✔
Entwicklername	✔	✔
Namespace-Präfix	✔	✔

Feld	Einheitendefinition	Felddefinition
Qualifizierter API-Name	✓	✓

Benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützen lange Textbereiche (Allgemein verfügbar)

Konfigurationsdaten sind oftmals länger als die Textfeldbegrenzung von 255 Zeichen. Daher wurde in der letzten Version erstmalig ein neues Feld, "Langer Textbereich", eingeführt, das benutzerdefinierte Metadatentypen unterstützt. Die Pilotphase war erfolgreich und das benutzerdefinierte Feld "Langer Textbereich" ist nun allgemein verfügbar. Sie brauchen also keine Behelfslösungen mehr, um längere Zeichenfolgen wie API-Schlüssel, spezialisiertes Markup oder SOQL-Abfragen zu speichern. Verwenden Sie stattdessen Felder vom Typ "Langer Textbereich".

Sie verwenden noch immer benutzerdefinierte Einstellungen? Hier ist eine neue Nutzungsschaltfläche für Sie

Klicken Sie einfach auf **Nutzung abfragen**, um den Prozentsatz der verwendeten benutzerdefinierten Einstellungen in Ihrer Organisation anzusehen. Geschafft. Fertig.

Tipp: Sollten Sie weiterhin benutzerdefinierte Einstellungen verwenden, empfehlen wir Ihnen, die benutzerdefinierten Metadatentypen zu testen. Mit benutzerdefinierten Metadatentypen können Sie Zeit und Mühe sparen. Erfahren Sie im Portal für Hilfe und Schulung mehr zu benutzerdefinierten Metadatentypen.

ISVforce: Kanalbestellungsanwendung in Lightning Experience, neue Apex-API für Kanalbestellungen, Erweiterungen am Push-Upgrade und mehr

Mit ISVforce-Tools ist es ein Leichtes, AppExchange-Produkte zu erstellen, bereitzustellen und zu verwalten. Verschaffen Sie sich mehr Kontrolle über Ihre Aufträge mit Version 2.0 der Kanalbestellungsanwendung, die für Lightning Experience neu gestaltet wurde. Zum Automatisieren der Einreichung von Aufträgen stellt die neue Apex-API für Kanalbestellungen Klassen für das Senden, Bearbeiten, Widerrufen und Duplizieren von Aufträgen bereit. Sie können nun Abonnenten von Push-Upgrades ausschließen. Zudem können Sie bei der API-basierten Übertragung von Upgrades per Push-Vorgang an eine große Anzahl an Abonnenten eine bessere Leistung erzielen. Anwendungen können auch mithilfe von Apex auf Metadaten zugreifen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Senden und Verwalten von Aufträgen in Lightning Experience

Die Kanalbestellungsanwendung (COA) ist nun in Lightning Experience verfügbar. Das Einreichen von Aufträgen wurde optimiert. Demnach ist das Senden von Aufträgen an Salesforce für die Rechnungsstellung, Aktivierung und Bereitstellung schneller. Die neuen Aktionen "Bearbeiten", "Widerrufen" und "Duplizieren" bieten Ihnen mehr Flexibilität beim Verwalten Ihrer vorhandenen Aufträge.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Automatisieren der Auftragsverarbeitung mit der Apex-API für Kanalbestellungen

Die Apex-API für Kanalbestellungen automatisiert das Einreichen von Aufträgen, wodurch das Verarbeiten von Aufträgen im Massenvorgang ein Leichtes ist. Sie können die API auch zum Verwalten der von Ihnen eingereichten Aufträge verwenden, und zwar mit Klassen für die Bearbeitung, den Widerruf und die Duplizierung von Aufträgen. Die Apex-API für Kanalbestellungen ersetzt die ältere API zum Einreichen von Partneraufträgen.

Ausschließen von Abonnentenorganisationen aus einem Push-Upgrade

Wenn Sie Push-Upgrades zu Ihrem verwalteten Salesforce-Paket vornehmen, können Sie nun eine Liste mit den aus Push-Upgrades auszuschließenden Abonnentenorganisationen angeben. Wenn Sie das Upgrade auch für Abonnenten veröffentlichen, können die ausgeschlossenen Organisationen weiterhin das Upgrade abrufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verbesserte Leistung für Push-Upgrades für verwaltete Pakete

Als ein ISV mit Tausenden Abonnenten verwalteter Pakete können Sie nun im Zuge von Push-Upgrades eine bessere Leistung erzielen. Verwenden Sie, um von den Verbesserungen profitieren zu können, den Aufruf `queryMore()` in der SOAP-API und in der Bulk-API. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Metadatenzugriff in Apex

Als ein ISV, der Anwendungen mithilfe von benutzerdefinierten Metadatenkomponenten erstellt, können Sie nun mithilfe von Apex auf Metadaten zugreifen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Senden und Verwalten von Aufträgen in Lightning Experience

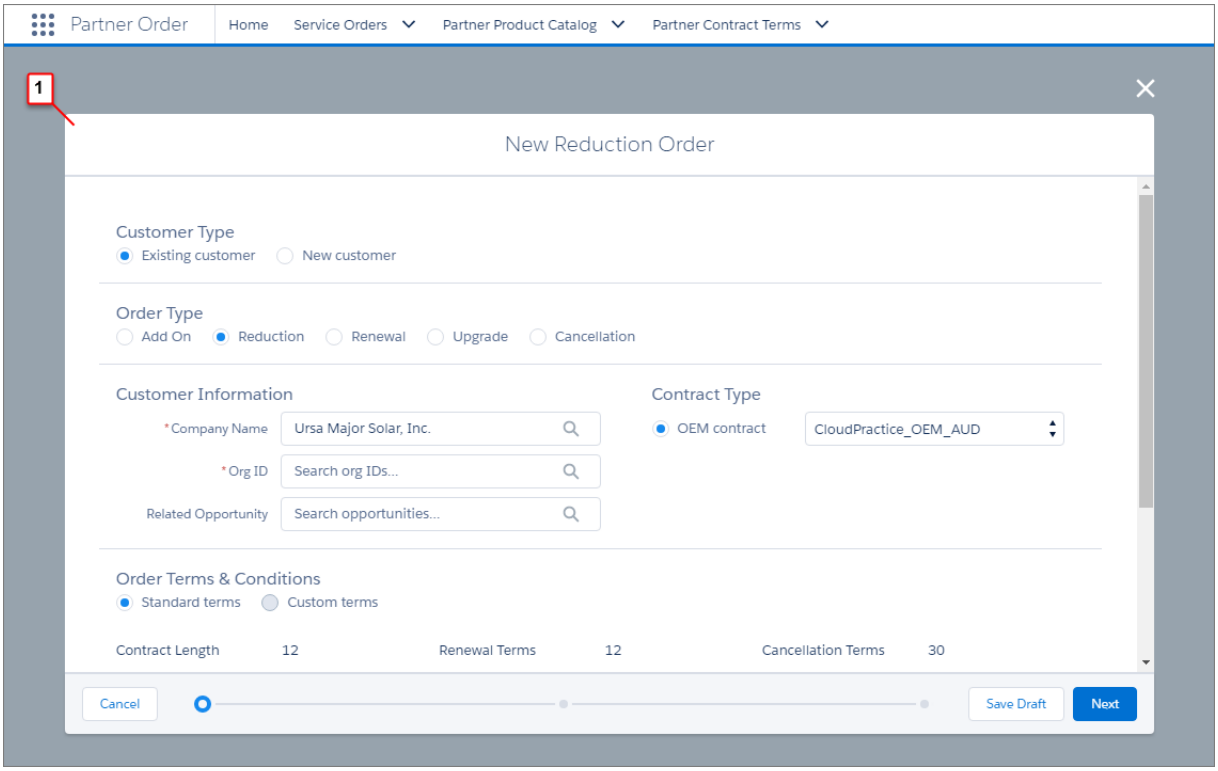
AUSGABEN

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

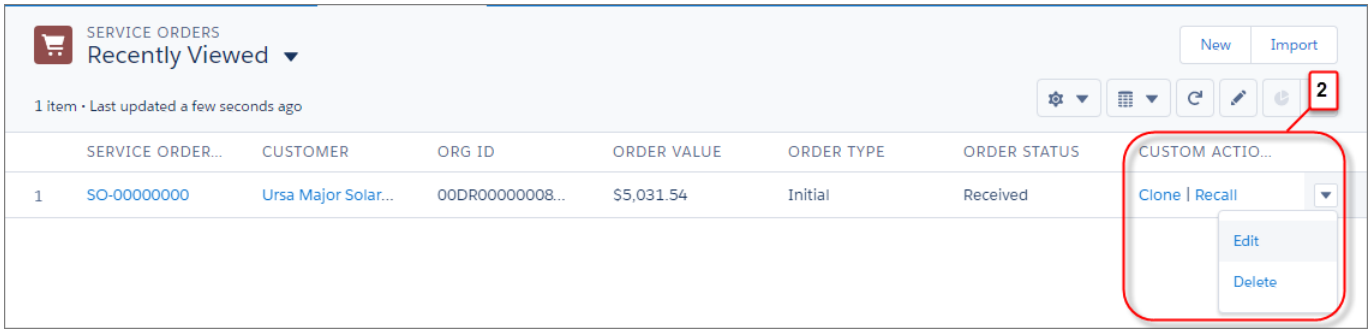
Die Kanalbestellungsanwendung (COA) ist nun in Lightning Experience verfügbar. Das Einreichen von Aufträgen wurde optimiert. Demnach ist das Senden von Aufträgen an Salesforce für die Rechnungsstellung, Aktivierung und Bereitstellung schneller. Die neuen Aktionen "Bearbeiten", "Widerrufen" und "Duplizieren" bieten Ihnen mehr Flexibilität beim Verwalten Ihrer vorhandenen Aufträge.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Mit dem neu gestalteten Assistenten zum Einreichen von Aufträgen (1) wird die Auftragseingabe effizienter. Die Oberfläche wurde übersichtlicher gestaltet und zeigt nur die Details, die mit dem Auftragstyp zusammenhängen, den Sie erstellen. Darüber hinaus wurde verbessert, wie die Anwendung Aufträge validiert, bevor sie gesendet werden, damit die von Ihnen an Salesforce gesendeten Aufträge genauer sind.



Das Bearbeiten, Widerrufen und Duplizieren von Aktionen (2) bietet für das Verwalten vorhandener Aufträge mehr Flexibilität. Sie können Produkt-, Lizenz- und Preisdetails bis zu 2 Stunden nach der Einreichung bearbeiten. Durch das dauerhafte Widerrufen eines Auftrags wird er aus der Verarbeitungswarteschlange von Salesforce entfernt. Für die Bearbeitung mussten Sie Salesforce zuvor kontaktieren oder die von Ihnen eingereichten Aufträge widerrufen. Wenn Sie einen Auftrag erstellen möchten, der dem zuvor von Ihnen eingereichten ähnelt, können Sie Zeit sparen, indem Sie den vorhandenen Auftrag duplizieren.



Upgrades auf die neueste Version

Wenn Sie COA v1.39 oder früher verwenden, überträgt Salesforce die neueste Version (v2.0) der Anwendung per Push-Vorgang zu Ihrer Organisation. Beachten Sie beim Upgrade folgende Hinweise.

Neuer Berechtigungssatz für den Zugriff auf die Kanalbestellungsanwendung

In v1.39 und früher steuert ein benutzerdefiniertes Profil den Zugriff auf die Kanalbestellungsanwendung. In v2.0 steuern Sie den Zugriff mit dem Kanalbestellungsanwendungs-Benutzerberechtigungssatz. Weisen Sie beim Upgrade den Berechtigungssatz den

Benutzern zu, die Zugriff auf die Kanalbestellungsanwendung benötigen. Dazu zählen die Benutzer, die zuvor mithilfe des benutzerdefinierten Profils auf die Anwendung zugegriffen haben.

Neue Registerkarte "Kunden"
In v2.0 werden auf der neuen Registerkarte "Kunden" Kundeninformationen, einschließlich zugehöriger Produkte und Aufträge, angezeigt. Beim Upgrade müssen Sie diese Registerkarte erstellen und so konfigurieren, dass sie in der Anwendung angezeigt wird.

Ersetzte Registerkarte "Aufträge"
In v2.0 ersetzt die Registerkarte "Serviceaufträge" die Registerkarte "Aufträge". Entfernen Sie beim Upgrade die Registerkarte "Aufträge" aus der Anwendung und konfigurieren Sie die Registerkarte "Serviceaufträge".

Aktualisierte Seitenlayouts
In v2.0 wurden die Seitenlayouts der Objekte " Kunde", "Serviceauftrag", "Partnervertragsbedingungen" und "Partnerproduktkatalog" aktualisiert. Weisen Sie beim Upgrade die aktualisierten Layouts zu jedem Objekt zu.

Weitere Details zum Upgrade finden Sie im ISVforce Guide.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

ISVforce Guide

Automatisieren der Auftragsverarbeitung mit der Apex-API für Kanalbestellungen

Die Apex-API für Kanalbestellungen automatisiert das Einreichen von Aufträgen, wodurch das Verarbeiten von Aufträgen im Massenvorgang ein Leichtes ist. Sie können die API auch zum Verwalten der von Ihnen eingereichten Aufträge verwenden, und zwar mit Klassen für die Bearbeitung, den Widerruf und die Duplizierung von Aufträgen. Die Apex-API für Kanalbestellungen ersetzt die ältere API zum Einreichen von Partneraufträgen.

Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Verwenden Sie zum Einreichen und Verwalten von Aufträgen mit der Apex-API für Kanalbestellungen die im Namespace `CHANNEL_ORDERS` angegebenen Klassen. Für die Klassen muss die Kanalbestellungsanwendung v2.0 oder höher in Ihrer Organisation installiert sein.

Klasse `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderSubmit`
Senden Sie Aufträge an Salesforce für die Rechnungsstellung, Aktivierung und Bereitstellung.

Klasse `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderEdit`
Bearbeiten Sie von Ihnen an Salesforce gesendete Aufträge, die nicht verarbeitet wurden.

Klasse `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderRecall`
Widerrufen Sie von Ihnen an Salesforce gesendete Aufträge, die nicht verarbeitet wurden. Durch das dauerhafte Widerrufen eines Auftrags wird er aus der Verarbeitungswarteschlange entfernt.

Klasse `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderClone`
Duplizieren Sie von Ihnen an Salesforce gesendete Aufträge.

Weitere Details und Nutzungsrichtlinien finden Sie im ISVforce Guide.

Unterstützung für API zum Einreichen von Partneraufträgen

Salesforce unterstützt weiterhin über die API zum Einreichen von Partneraufträgen gesendete Aufträge. Die API wird jedoch weder aktualisiert noch werden ihr neue Funktionen hinzugefügt.

SIEHE AUCH:

ISVforce Guide

Ausschließen von Abonnentenorganisationen aus einem Push-Upgrade

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Wenn Sie Push-Upgrades zu Ihrem verwalteten Salesforce-Paket vornehmen, können Sie nun eine Liste mit den aus Push-Upgrades auszuschließenden Abonnentenorganisationen angeben. Wenn Sie das Upgrade auch für Abonnenten veröffentlichen, können die ausgeschlossenen Organisationen weiterhin das Upgrade abrufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Geben Sie auf der Seite "Paketdetails" die Organisations-IDs durch ein Komma getrennt in der **Push-Upgrade-Ausschlussliste** ein. Beim nächsten Durchführen eines Push-Upgrades für Ihr verwaltetes Paket werden die angegebenen Organisations-IDs ausgeschlossen.

Verbesserte Leistung für Push-Upgrades für verwaltete Pakete

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Als ein ISV mit Tausenden Abonnenten verwalteter Pakete können Sie nun im Zuge von Push-Upgrades eine bessere Leistung erzielen. Verwenden Sie, um von den Verbesserungen profitieren zu können, den Aufruf `queryMore()` in der SOAP-API und in der Bulk-API. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die SOAP-API enthält das Objekt "PackagePushRequest". Sie können den Aufruf `queryMore()` mit "PackagePushRequest" verwenden, um eine Liste mit mehr als 2.000 Abonnenten abzurufen. Anschließend können Sie das Upgrade per Push-Vorgang mithilfe der Bulk-API übertragen.

Metadatenzugriff in Apex

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Als ein ISV, der Anwendungen mithilfe von benutzerdefinierten Metadatenkomponenten erstellt, können Sie nun mithilfe von Apex auf Metadaten zugreifen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Während oder nach einer Installation (oder einem Upgrade) kann Ihre Anwendung Metadaten erstellen oder aktualisieren, damit Benutzer Ihre Anwendung konfigurieren können. Verwenden Sie den `Metadaten`-Namespace für den Zugriff auf Metadaten im Apex-Code. Der `Metadaten`-Namespace enthält Klassen, die Metadatentypen und Komponenten darstellen, sowie Klassen, mit denen Sie Metadatenkomponenten in der Abonnentenorganisation abrufen und bereitstellen können. Weitere Informationen finden Sie unter Abrufen und Bereitstellen von Metadaten in Apex.

Marketing: Tools, mit denen Sie eine noch bessere Kundenbindung erzielen als je zuvor

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

SIEHE AUCH:

- Marketing Cloud – Übersicht
- Marketing Cloud: Versionshinweise März 2017
- Marketing Cloud: Versionshinweise Januar 2017
- Marketing Cloud: Ältere Versionshinweise
- Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Lightning-Komponenten, Formeln, Apex-Steuerfelder und E-Mail-Benachrichtigungen. Wir haben die wichtige Aktualisierung, mit der der CSRF-Schutz für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten aktiviert wird, verschoben. Außerdem wurde die wichtige Aktualisierung, mit der der Zugriff auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung über IE11 deaktiviert wird, nicht umgesetzt.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das Reagieren auf wichtige Aktualisierungen.

Neue wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen sind neu in der Version Summer '17.

Strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Summer '17 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Blockieren der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion

Bisher konnte JavaScript zum Vorbereiten des URL-Arguments in der HYPERLINK-Funktion verwendet werden. Bei dieser Vorgehensweise entsteht jedoch eine Sicherheitsschwachstelle, denn JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird. Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird die Ausführung von JavaScript zum Angeben eines URL in der HYPERLINK-Funktion blockiert.

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht `globale` Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen

In dieser wichtigen Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung angewendet wird, sind nur die mit dem Zugriffsmodifikator `global` gekennzeichneten Methoden für Lightning-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace verfügbar. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken

Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.

POST-Methode für runTestsSynchronous erfordert die Berechtigung "Setup anzeigen"

Die Benutzerberechtigung "Setup anzeigen" ist jetzt erforderlich, um Tests synchron mit der POST-Methode für `runTestsSynchronous` auszuführen.

Bereits bestehende wichtige Aktualisierungen

Diese wichtige Aktualisierung wurde in einer vorherigen Version angekündigt und ist weiterhin verfügbar.

Sichtbarmachen verschlüsselter Daten für autorisierte Benutzer

Aktivieren Sie diese wichtige Aktualisierung, um verschlüsselte Daten auf dem Bildschirm sichtbar zu machen. Sie werden in diesem Fall nicht durch Maskierungszeichen verborgen. Um Daten für nicht autorisierte Benutzer auszublenden, müssen Sie Feldebenen- und Objektebenen-Sicherheitsfunktionen nutzen, unabhängig davon, ob die Daten verschlüsselt sind. Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" ist nicht verfügbar.

Umgesetzte wichtige Aktualisierungen

LockerService

LockerService, eine wichtige Aktualisierung seit der Version Summer '16, wird ab der Version Summer '17 für alle Organisationen umgesetzt. Der Aktivierungsprozess wurde jedoch angepasst, um die Auswirkungen auf bestehende Komponenten zu reduzieren.

Clickjack-Schutz für veraltete Browser zu Visualforce-Seiten ohne Seitenkopfzeile hinzufügen

"Clickjack-Schutz für veraltete Browser" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '17 und wurde am 10. Februar 2017 für alle Organisationen umgesetzt. Diese wichtige Aktualisierung erweitert den mit veralteten Browsern kompatiblen Clickjack-Schutz auf Visualforce-Seiten, die für Seiten `showHeader="false"` festlegen und für die Verwendung von älteren API-Versionen (Version 26.0 oder früher) konfiguriert sind.

Verschobene wichtige Aktualisierungen

Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten

Diese in Spring '17 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '17 geplant, jedoch auf den 15. Oktober 2017 verschoben. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Nicht umgesetzte wichtige Aktualisierungen

Die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über IE11" wurde nicht umgesetzt.

Der Zeitplan in Bezug auf das Datum für die Einstellung des Supports für Internet Explorer Version 11 (IE11) für Lightning Experience hat sich grundlegend geändert. Aus diesem Grund wurde diese wichtige Aktualisierung nicht umgesetzt.

Hilfe und Schulung

Filtern Sie die Suchergebnisse in der Hilfe nach der Erfahrung. Sehen Sie sich unsere Ergänzungen zu Trailhead an. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Filter hilft bei Suchergebnissen nach Oberfläche

Suchen Sie nach der gewünschten Hilfe für die gewünschte Oberfläche. Verwenden Sie beim Suchen im Portal für Hilfe und Schulung den neuen Experience-Filter zum Sichten der Suchergebnisse zu Themen, die nur für Lightning Experience oder nur für Salesforce Classic sind.

Trailhead

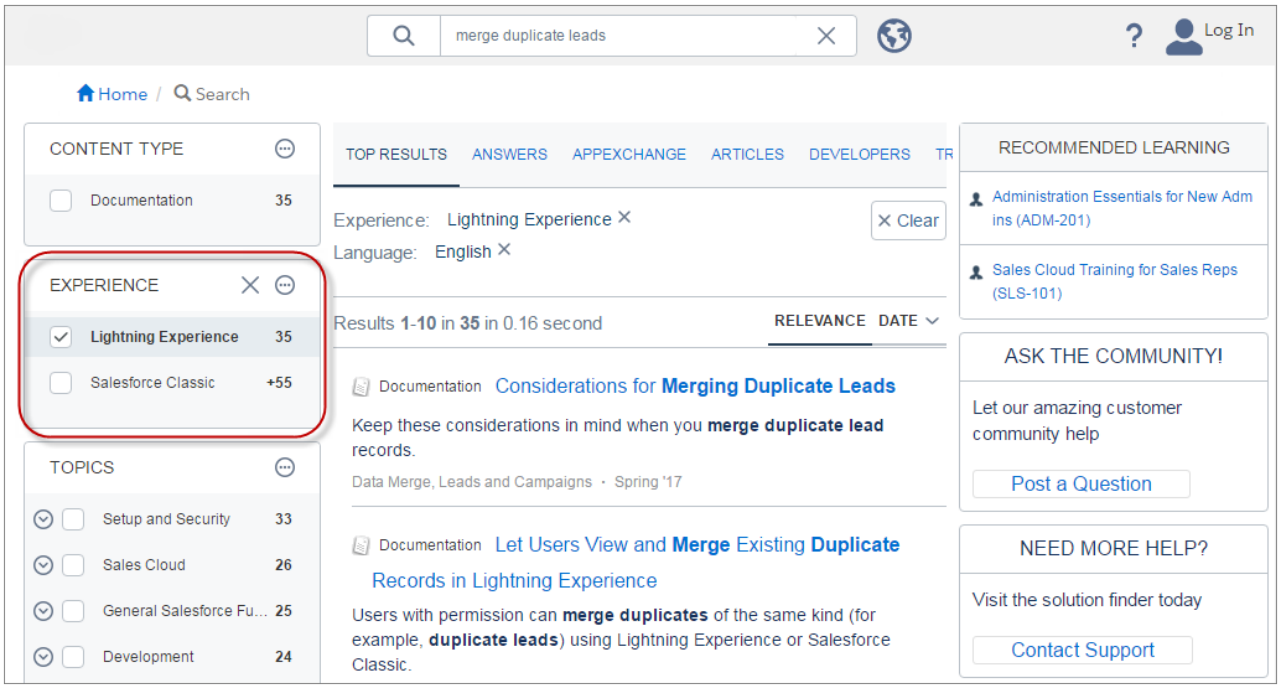
Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, den Einstieg in Salesforce zu meistern oder möchten Sie mehr über eine neue Funktion wissen? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Filter hilft bei Suchergebnissen nach Oberfläche

Suchen Sie nach der gewünschten Hilfe für die gewünschte Oberfläche. Verwenden Sie beim Suchen im Portal für Hilfe und Schulung den neuen Experience-Filter zum Sichten der Suchergebnisse zu Themen, die nur für Lightning Experience oder nur für Salesforce Classic sind.



Trailhead

Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, den Einstieg in Salesforce zu meistern oder möchten Sie mehr über eine neue Funktion wissen? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Sehen Sie sich Trailhead unter https://trailhead.salesforce.com an und finden Sie Ihren Weg. Die aktuellen Module und Trails werden im Folgenden aufgeführt.

Neue Module

Salesforce Partner-Community
Erfahren Sie, wie Sie zum Salesforce-Partner werden und mit der Salesforce Partner-Community Verbindung aufnehmen.

Ethics and Integrity for Salesforce Partners (Ethik und Integrität für Salesforce-Partner)
Erfahren Sie mehr über die gesetzlichen und ethischen Erwartungen an Salesforce-Partner.

ISV App Trial Management (Verwalten von ISV-Testanwendungen)
Überzeugen Sie potenzielle Kunden mit einer kostenlosen Testversion Ihrer ISV-Anwendung.

Omni-Channel Basics (Omnikanal-Grundlagen)
Vereinheitlichen Sie Ihre Kanäle und verwalten Sie Ihre Agentenkapazität mit Omnikanal und Weiterleitungsregeln.

Neue Trails

Build Your Practice as a Consulting Partner (Aufbauen von praktischem Wissen als Consulting-Partner)
Erfahren Sie, wie Ihr Unternehmen die Partnerschaft mit Salesforce am besten nutzen kann.

Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Mitteilungen und Lizenzen

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Mitteilungen und Lizenzen** vorgenommen:

Salesforce

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen
- **Account Intelligence-Funktionen**: Aktualisierte Informationen
- **Lightning für Gmail oder Outlook**: Aktualisierte Informationen
- **Lightning Voice wurde in Lightning Dialer umbenannt**: Aktualisierte Informationen
- **Verteilte Software**: Links zu Bestellformularzusätzen für verteilte Software aktualisiert

Analytics Cloud

- Keine Aktualisierungen

Commerce Cloud

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen
- **Funktionen von Drittanbietern**: Aktualisierte Informationen

Data.com

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen

Desk.com

- Externe Services hinzugefügt

Einstein Data Discovery (ehemals "BeyondCore")

- Externe Services-Richtlinie entfernt

Einstein Vision

- Neue Dokumentation

ExactTarget

- Verweise auf BuddyMedia entfernt
- **Zweck dieser Dokumentation**: Aktualisierte Informationen
- **Eingeschränkte Verwendung von Daten**: Aktualisierte Informationen
- **Hinweise zu Drittanbietern**: Aktualisierte Informationen

Heroku

- Keine Aktualisierungen

IoT Cloud

- Keine Aktualisierungen

Krux

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen
- **Eingeschränkte Verwendung von Daten und Einhaltung von Selbstregulierungsrichtlinien** hinzugefügt
- **Drittanbieteranwendungen** wurde in **Drittanbieter-Plattformen** und **Hinweise zu Drittanbietern** geändert
- **Verwendung von Drittanbieterdaten**: Aktualisierte Informationen

LiveMessage

- **Eingeschränkte Verwendung von Daten**: Aktualisierte Informationen

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- Verweise auf BuddyMedia entfernt.

Pardot

- Keine Aktualisierungen

Predictive Intelligence

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen
- **Zweck dieser Dokumentation**: Aktualisierte Informationen

Quip

- Keine Aktualisierungen

SalesforceIQ

- Keine Aktualisierungen

Sales Cloud Einstein

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierte Informationen
- **Account Intelligence-Funktionen**: Aktualisierte Informationen

Work.com

- Work.com-Dokumentation mit Hinweisen und Lizenzbestimmungen wurde mit der Salesforce-Dokumentation mit Hinweisen und Lizenzbestimmungen kombiniert

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen:

Salesforce

- Abgedeckte Services: Erläutert, welche Services von der Dokumentation abgedeckt werden und welche verbundenen Services in einer getrennten Dokumentation behandelt werden.
- Architektur und Datentrennung: Referenzierte Dokumentation zu Infrastruktur und Unterauftragnehmern überarbeitet, um die Liste der abgedeckten Services klarzustellen, zusätzliche Details zur Datenzentrum-Infrastruktur angegeben, neues Datenzentrum in Japan hinzugefügt, HCL Technologies Limited und HCL America, Inc. als Unterauftragnehmer entfernt, Beschreibung zur neuen Funktion "Automatische Einstein-Kontakte" hinzugefügt und Erläuterung zu SitesRuntime-Pods ergänzt.
- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweis auf die Zertifizierung nach dem Datenschutzrahmen "Swiss-U.S. Privacy Shield" hinzugefügt, Beschreibungen für die Zertifizierungen ISO27001/27018 und TRUSTe überarbeitet und Verweis auf die Anforderung von TLS 1.1 für den Sicherheitsstandard PCI-DSS hinzugefügt.
- Störfallmanagement: Beschreibung zu Verfahren für Systemstatusbenachrichtigungen hinzugefügt.
- Physische Sicherheit: Zusätzliche Details zu redundanten Systemen, Umweltsystemen und Stromversorgungssystemen hinzugefügt.
- Notfallwiederherstellung: Zusätzliche Details zur Belastbarkeit des Datenzentrums, Notfallwiederherstellungsübungen und Wiederherstellungszielen hinzugefügt.
- Datenverschlüsselung: Zusätzliche Details zum Typ der Verschlüsselung hinzugefügt.
- Löschung von Kundendaten: Erläutert, dass der Löschvorgang durch die Beendigung aller mit einer Umgebung verbundenen Lizenzen ausgelöst wird.

Buddy Media

- Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von Buddy Media entfernt. Der Buddy Media-Service wurde eingestellt.

Commerce Cloud

- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweis auf Privacy Shield-Zertifizierung hinzugefügt und Beschreibung der TRUSTe-Zertifizierung überarbeitet.
- Sensible Daten: Von der Regierung ausgegebene Identifikationsnummern zu den Kategorien für vertrauliche, personenbezogene Daten hinzugefügt, die nicht an Commerce Cloud-Services übermittelt werden dürfen.
- Verfolgung und Analyse: Umstände geklärt, unter denen Salesforce aggregierte und anonymisierte Kundendaten verwenden darf.

Data.com

- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweise auf die ISO27001/27018-Zertifizierung und Service Organization Control-Berichte entfernt.
- Löschung von Kundendaten: Geklärt, dass der Löschvorgang durch die Beendigung der Data.com-Services ausgelöst wird.

Desk.com

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von Desk.com durch ein gemeinsames Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Einstein Data Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Eindringlingserkennung", "Benutzerauthentifizierung" und "Löschung von Kundendaten".

Einstein Data Discovery

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von Einstein Data Discovery durch ein gemeinsames Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Desk.com, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Eindringlingserkennung", "Benutzerauthentifizierung" und "Löschung von Kundendaten".

Einstein Vision

- Neues Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur für Produkt mit dem Branding "Einstein Vision" erstellt.

ExactTarget

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur für ExactTarget durch Marketing Cloud-Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Predictive Intelligence, Social Studio und Advertising Studio (einschließlich Social.com) enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Zuverlässigkeit und Sicherheit", "Notfallwiederherstellung", "Löschung von Kundendaten" und "Verfolgung und Analyse".

Heroku

- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweis auf Zertifizierung nach dem Datenschutzrahmen "Swiss-U.S. Privacy Shield" und Beschreibung der TRUSTe-Zertifizierung hinzugefügt.
- Sicherheitsverfahren, Richtlinien und Protokollierung: Abschnitt zu Sicherheitssteuerungen umbenannt.
- Notfallwiederherstellung: Wiederherstellungsziele für bestimmte Heroku-Services hinzugefügt.

IoT Cloud

- Abgedeckte Services: Verweis auf datenschutzbezogene Zertifizierungen hinzugefügt.
- Prüfungen und Zertifizierungen: Beschreibung der TRUSTe-Zertifizierung hinzugefügt.
- Löschung von Kundendaten: Verfahren zur Anforderung einer Datenlöschung nach Beendigung erläutert.

Krux

- Abgedeckte Services: Aktualisiert, um Beschreibung der Dokumentation und Rebranding zu "Salesforce DMP" widerzuspiegeln.
- Architektur und Datentrennung: Informationen zur Infrastruktur in die Dokumentation zu Infrastruktur und Unterauftragnehmern verschoben und Link hinzugefügt.
- Prüfungen und Zertifizierungen: Klargestellt, dass sich SOC 2-Bericht auf SOC 2 Typ II bezieht. Verweis und Link für Dokumentation zu Infrastruktur und Unterauftragnehmern hinzugefügt.
- Störfallmanagement: Klargestellt, dass das Störfallmanagementsystem von Salesforce statt Krux bereitgestellt wird.
- Physische Sicherheit: Links zur AWS-Sicherheits-Website und zu AWS-Sicherheitsprozessen hinzugefügt.
- Rückgabe von Kundendaten: E-Mail-Adresse für Supportkontakt aktualisiert.
- Löschung von Kundendaten: Bezeichnung "Lookback Window" (Rückblickzeitraum) wurde in "Term" (Dauer) geändert und das Verfahren nach Ende der Vertragsdauer erläutert.
- Personenbezogene Daten: Erläutert, dass Onboarding über die Krux Secure Onboarding-API oder andere vereinbarte Onboarding-Methoden erfolgt.
- Verfolgung und Analyse: Erläutert, dass sich "Benutzer" auf die lizenzierten Benutzer des Kunden bezieht.

LiveMessage

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von Live Message durch ein gemeinsames Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Desk.com, Einstein Data Discovery, Quip, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu

den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Eindringlingserkennung", "Benutzerauthentifizierung" und "Löschung von Kundendaten".

Marketing Cloud

- Dies ist ein neues Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur, in dem Informationen zu den Services mit dem Branding ExactTarget, Predictive Intelligence, Social Studio und Advertising Studio (einschließlich Social.com) zusammengefasst sind.

Pardot

- Abgedeckte Services: Verweis auf datenschutzbezogene Zertifizierungen hinzugefügt.
- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweis auf Zertifizierung nach dem Datenschutzrahmen "Swiss-U.S. Privacy Shield" und Beschreibung der TRUSTe-Zertifizierung hinzugefügt.

Predictive Intelligence

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur für Predictive Intelligence durch Marketing Cloud-Dokument ersetzt, das auch Angaben zu ExactTarget, Social Studio und Advertising Studio (einschließlich Social.com) enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Zuverlässigkeit und Sicherheit", "Notfallwiederherstellung", "Löschung von Kundendaten" und "Verfolgung und Analyse".

Radian6

- Prüfungen und Zertifizierungen: Verweis auf Privacy Shield-Zertifizierung hinzugefügt, Beschreibung der TRUSTe-Zertifizierung überarbeitet und Verweise auf ISO27001/27018-Zertifizierung sowie Service Organization Control-Berichte entfernt.

SalesforceIQ

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von SalesforceIQ durch ein gemeinsames Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Desk.com, Einstein Data Discovery, LiveMessage und Quip enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Eindringlingserkennung", "Benutzerauthentifizierung" und "Löschung von Kundendaten".

Sales Cloud Einstein

- Abgedeckte Services: Automatische Einstein-Kontakte als Funktion dem Service hinzugefügt und Namen von zwei anderen Funktionen des Service aktualisiert.
- Prüfungen und Zertifizierungen: Abschnitt überarbeitet, sodass nur die Prüfungen und Zertifizierungen beschrieben werden, die sich auf den Service beziehen, und keine anderen Sicherheitssteuerungen enthalten sind.

Social.com

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur für Social.com durch Marketing Cloud-Dokument ersetzt, das auch Angaben zu ExactTarget, Predictive Intelligence und Social Studio enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Zuverlässigkeit und Sicherheit", "Notfallwiederherstellung", "Löschung von Kundendaten" und "Verfolgung und Analyse".

Social Studio

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur für Social Studio durch Marketing Cloud-Dokument ersetzt, das auch Angaben zu ExactTarget, Predictive Intelligence und Advertising Studio (einschließlich Social.com) enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Zuverlässigkeit und Sicherheit", "Notfallwiederherstellung", "Löschung von Kundendaten" und "Verfolgung und Analyse".

Quip

- Eigenständiges Dokument zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur von Quip durch ein gemeinsames Dokument ersetzt, das auch Angaben zu Desk.com, Einstein Data Discovery, LiveMessage, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM enthält. Zur Einheitlichkeit und zum Ermöglichen der Konsolidierung können Titel und Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen. Zu den wichtigsten Abschnitten mit solchen Änderungen gehören: "Prüfungen und Zertifizierungen", "Sicherheitssteuerungen", "Sicherheitsrichtlinien und -verfahren", "Eindringlingserkennung", "Benutzerauthentifizierung" und "Löschung von Kundendaten".

Andere Salesforce-Produkte

desk.com

Desk.com ist eine umfassende Kundensupportanwendung für Kleinunternehmen und wachsende Teams.

Informationen zu neuen Funktionen erhalten Sie im Blog zu den Desk.com-Produktaktualisierungen (in englischer Sprache).

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

LiveMessage

Mit LiveMessage können Serviceagenten eingehende Textnachrichten Ihrer Kunden über dieselbe Festnetz- oder gebührenfreie Nummer erhalten, die die Kunden für Anrufe nutzen. Agenten können zu Zwecken der proaktiven Kommunikation auch ausgehende Textnachrichten an Ihre Kunden senden, um die Kunden genau dort zu erreichen, wo sie sind.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie auf der LiveMessage-Seite.

VERZEICHNIS

A

Außendienst 220–223

B

Berichte
- Abonnieren 255

Browser
- Anforderungen 52–54
- Eingeschränkte Unterstützung 52–54
- Einstellungen 52–54
- Empfehlungen 52–54
- Unterstützte Versionen 52–54

C

Chatter 407

E

Einstein 102
Erweiterter Seriendruck 437

K

Kontakt-Hierarchie 124, 133, 181

L

Lightning Experience
- Anforderungen 53

Lightning Experience *(Fortsetzung)*
- Browserunterstützung 53
- Unterstützte Browser 53

Lightning für Gmail 437
Lightning für Outlook 437
Lightning Service 185
Lightning Sync für Google 437
Lightning Sync für Microsoft Exchange 437

M

Mobil 220–223
Mobiltelefon 222

O

Open CTI 248

S

Salesforce Authenticator 439
Salesforce Chatter-Anwendung 454
Salesforce for Outlook 437
Salesforce Knowledge 201
Salesforce1 439–441, 443, 445–446, 448–450
Salesforce1 Chatter-Themen 448
Service Cloud 185
Service-Konsole 185
Skype für Salesforce 437