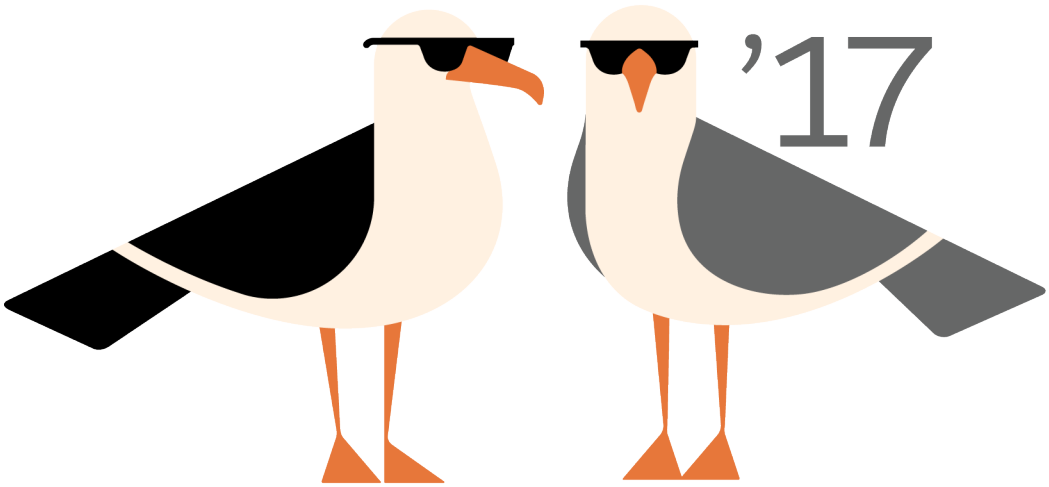
Notas da versão Summer '17 do Salesforce

Salesforce, Summer '17

Abra novos caminhos para a produtividade



@salesforcedocs

Última atualização: 13/06/2017

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

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

CONTEÚDO

Notas da versão Summer '17 do Salesforce 1

Como usar estas notas de versão 3
Como e quando os recursos ficam disponíveis? 10
Navegadores suportados 51
Salesforce em geral 53
Lightning Experience 78
Salesforce Einstein 99
Vendas 101
Contratos de 182
Analítico 244
Comunidades 342
Chatter 396
Arquivos 414
Integrações do Salesforce: levando o Salesforce para o próximo nível 425
Celular 427
Financial Services Cloud 443
Health Cloud 448
Personalização 460
Segurança e identidade 495
Implantação 514
Desenvolvimento 514
Marketing 600
Atualizações críticas 600
Conteúdo do documento 601
Outros produtos da Salesforce 608

Índice 609

Notas da versão Summer '17 do Salesforce

A versão Summer '17 integra recursos de inteligência artificial (AI) à plataforma Salesforce para que você possa criar aplicativos que ficam mais inteligentes a cada interação. O Salesforce Einstein também melhora a pontuação de leads, a descoberta de dados, o gerenciamento de duplicados e as recomendações. O Lightning Partner Central estende o Salesforce CRM à sua rede de parceiros, enquanto o Lightning Omni-Channel ajuda a encaminhar casos de atendimento ao cliente para o agente certo no momento adequado. Você recebe mais ferramentas para ajudar seus usuários a adotar o Lightning Experience, além da visualização dividida do console do Lightning, que permite abrir vários registros e registros relacionados em uma única tela.

NESTA SEÇÃO:

Como usar estas notas de versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

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

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

Salesforce em geral: Mais ferramentas para ajudá-lo a adotar o Lightning Experience, atalhos de teclado e mais maneiras de navegar e gerenciar registros

O Summer '17 lhe dá mais razões para apreciar o Lightning Experience. Equipamos o Assistente de migração do Lightning Experience com uma interface mais fácil de usar, no estilo de assistente. Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar a eficiência; as mensagens de sucesso agora incluem um link ativo que o conduz para o registro que criou; e você pode abrir vários registros e registros relacionados em uma única tela com a visualização dividida do console do Lightning.

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

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

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

O Salesforce Einstein incorpora inteligência artificial à plataforma Salesforce. Ele entrega recursos avançados de AI para vendas, serviços e marketing, permitindo que qualquer pessoa use cliques ou código para criar aplicativos com AI que ficam mais inteligentes a cada interação. Agora, cada Pioneiro, em qualquer papel e setor, pode usar AI para ser o melhor.

Vendas: Pontuação de leads do Einstein, Detecção de duplicatas e Integração com Gmail

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Melhore a reputação de sua empresa e alivie as dores de cabeça do gerenciamento de duplicados assumindo o controle dos registros duplicados. E gerencie o processo de vendas como um especialista – diretamente no Gmail.

Serviço: melhor roteamento, configuração mais rápida e mais poder para o campo

Encaminhe casos e delegue o trabalho ao agente certo, na hora certa, com o Lightning Omni-Channel. Configure facilmente o Lightning Knowledge e Comunidades com nossos fluxos de configuração guiados passo a passo. E faça mais coisas remotamente com a manutenção preventiva, as solicitações de peças e as transferências de estoque do Field Service Lightning. Trabalhe onde seus clientes estão!

Analítica: Relatórios e painéis colaborativos e o Einstein Analytics (Wave)

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience ficaram mais colaborativos com filtros de painel, melhorias nas assinaturas de relatório e outros aprimoramentos. Com o Einstein Discovery e os novos recursos do Wave, as análises ficaram mais acessíveis para administradores e usuários de negócios.

Comunidades: Solução Partner Central, CMS Connect, notificações e muito mais

As comunidades estão na moda neste verão, com vários recursos novos e flexíveis. Estenda o Salesforce CRM à sua rede de parceiros e gere vendas de canal com a solução nativa Lightning Partner Central. Use o CMS Connect para renderizar conteúdo de seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) em sua comunidade, de modo a dar mais consistência à identidade visual e facilitar a manutenção. Alterne entre comunidades e veja notificações em tempo real com o suporte ao Iniciador de aplicativos e a notificações. Temos muito mais para mostrar. Portanto, vamos em frente!

Chatter: Tópicos, aprimoramentos de fluxos, melhor gerenciamento de membros do grupo e relatórios de principais usuários

Organize feeds com tópicos, aproveite o novo início de fluxos, gerencie a afiliação a grupos com facilidade e veja quem esteve mais ativo no Chatter.

Arquivos: adicionar vários arquivos a bibliotecas, compartilhar arquivos por link público e personalizar a página de detalhes de arquivos

As bibliotecas estão disponíveis no Lightning Experience mesmo para usuários sem licenças do Salesforce CRM Content. Várias atualizações nas bibliotecas ajudam você a trabalhar melhor no Lightning Experience: adição de vários arquivos a uma biblioteca, personalização de páginas de detalhes de arquivo e execução de ações em arquivos diretamente a partir do feed do Chatter.

Integrações do Salesforce: levando o Salesforce para o próximo nível

Torne seus usuários mais produtivos conectando o Salesforce a alguns dos principais aplicativos de negócios do setor. A maioria desses aplicativos integrados está disponível tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience, mas alguns estão disponíveis apenas em um ou no outro.

Móvel: pesquisa e aprovações aprimoradas, requisitos atualizados e aposentadoria do Mobile Classic

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório. O Salesforce1 oferece melhorias na pesquisa, em aprovações e em muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios usando seus telefones.

Financial Services Cloud: Componentes do Lightning em Comunidades, Client Profile Builder, aperfeiçoamentos em usuários individuais e grupos de relacionamentos

Aproveite ao máximo os componentes Financial Services Cloud Lightning que agora estão disponíveis em Comunidades. Acelere a criação de usuários individuais e sua adição a grupos com o novo Client Profile Builder. Aproveite as ações rápidas do Wave para Financial Services Cloud.

Health Cloud: Listas integradas do Analytics, planos de tratamento simultâneos, componentes Health Cloud Empower do Lightning e muito mais

Simplificamos o tratamento de pacientes com problemas médicos crônicos ou de longo prazo, permitindo que eles tenham diversos planos de tratamento simultâneos e mais de um gerente de tratamento. Agora, as listas de pacientes criadas no aplicativo Einstein Analytics para Health Cloud podem ser enviadas para o console do Health Cloud e usadas nele. Para facilitar a sua vida como administrador, incorporamos ao pacote três novos componentes do Lightning que permitem criar comunidades de pacientes rapidamente.

Personalização: páginas do Lightning mais inteligentes, navegação de configuração mais eficiente, mais opções para fluxos no Lightning Experience

Torne suas páginas do Lightning mais inteligentes adicionando o novo componente Recomendações do Einstein. Navegue mais rapidamente no Gerenciador de objetos e em outras partes de Configuração no Lightning Experience. E seja mais produtivo no Lightning Experience com as melhorias em aprovações e no tempo de execução de fluxo do Lightning. Se isso não for suficiente, confira as melhorias de usabilidade em nossas ferramentas de importação de dados e listas de opções globais.

Segurança e identidade: mais suporte a Lightning, criptografia para fórmulas, login integrado

A segurança da transação tem uma nova e prática interface do Lightning Experience, as fórmulas agora funcionam com campos criptografados e você pode conectar seu site ao CRM de back-end com login integrado.

Implantação: Componente de rede agora disponível em conjuntos de alterações

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

Marketing: ferramentas para engajar seus clientes como nunca

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

Atualizações críticas

Esta versão inclui novas atualizações críticas para componentes do Lightning, fórmulas, controladores do Apex e notificações por email. Adiamos a atualização crítica que permite ativar a proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce. E cancelamos a atualização crítica que desativa o acesso ao Lightning Experience e ao Salesforce1 a partir do IE11.

Ajuda e treinamento

Filtrar resultados de pesquisa da ajuda por experiência. Confira nossas adições ao Trailhead. Também atualizamos nossa documentação de Confiança e conformidade.

Outros produtos da Salesforce

Como usar estas notas de versão

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

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

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

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

NESTA SEÇÃO:

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes
Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado direito da tela, não o conteúdo à esquerda.

Saiba o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic
Todos estão animados com o Salesforce Lightning Experience e com tudo o que ele oferece. Mas também entendemos que muitas organizações continuarão usando o Salesforce Classic exclusivamente durante algumas versões ou em combinação com o Lightning Experience à medida que ele evolui.

Você pediu!
Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

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

Alterações às notas da versão
Leia sobre alterações às notas de versão, com as alterações mais recentes primeiro.

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

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

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

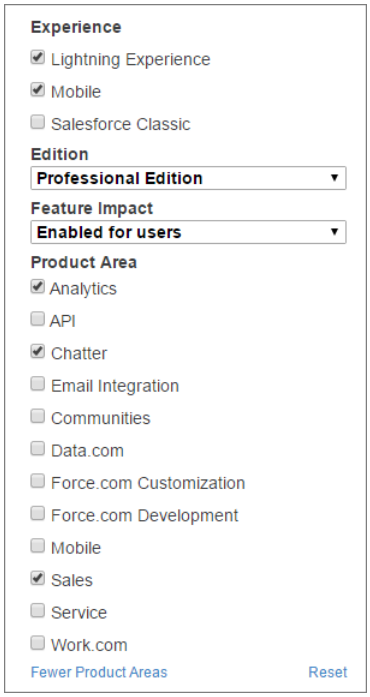
Experiência
Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no Mobile e no Salesforce Classic.

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

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

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

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



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

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

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

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

- Feed de caso, um recurso do Service Cloud, está disponível em *ambas as experiências de desktop*; portanto, sua descrição indica "Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience como ao Salesforce Classic".
- Tópicos, um novo recurso de Comunidades, está disponível *somente* no Lightning Experience; portanto, sua descrição indica "Esse recurso é novo no Lightning Experience".

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

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

IdeaExchange	Ideia entregue
Lightning Experience	

IdeaExchange	Ideia entregue
Lista relacionada Histórico de Objeto não tem suporte no Lightning Experience	Acessar listas relacionadas de histórico de campo no Lightning Experience
Desativar o acesso ao Salesforce Classic	Tornar o Lightning Experience a única experiência
Vendas	
Alterar o papel timbrado no modelo	Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic
Integrar o Gmail ao Salesforce	Lightning para Gmail: Disponibilidade ao público em geral e mais eficiência
Relacionar emails do Gmail ao Salesforce	Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce
Adicionar anexos do Gmail ao Salesforce	Escolher quais anexos devem ser mantidos
Chatter	
Configurações de email do Chatter: Notificar quando alguém publicar em um objeto que eu estou seguindo	Há vários novos recursos incríveis para fluxos
Personalização	
Valores padrão nos campos da Lista de opções	Definir valores padrão em nível de campo
Habilidade de atualizar metadados do Apex (API de metadados do Apex)	Recuperar e implantar metadados no Apex
Existe alguma forma de acessar as contagens de registros usando a API?	Novo recurso: Número de registros
API em massa – Baixe arquivos .CSV de trabalho em lote para um único arquivo	Processo de trabalho simplificado para a API em massa 2.0 (piloto)

Outros recursos

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

- Comunidade de preparação para a versão e adoção de recursos. Associe-se a uma comunidade de especialistas do Salesforce.
- Visão geral da versão. Crie treinamento interno para seus usuários, analise telas de configuração e aprenda a usar esses recursos.
- Calendário de preparação para lançamento e de eventos de foco de recursos. Registre-se para horas com especialistas e outros eventos.
- Liberação imediata em tempo real. Inscreva-se e aproveite ao máximo os novos recursos.
- Versão Summer '17. Confira os novos recursos.

Alterações às notas da versão

Leia sobre alterações às notas de versão, com as alterações mais recentes primeiro.

Para mais atualizações, consulte as Notas de versão em inglês.

21 de junho de 2017

Use suas configurações de compartilhamento do Salesforce no Wave
Adição da terceira opção para configurar herança de compartilhamento no Wave (via página de edição do conjunto de dados).

14 de junho de 2017

Field Service móvel: aplicativo Field Service Lightning para iOS chega à versão 2.0, aplicativo para Android em versão beta
Atualize a data de lançamento da agenda do iOS 2.0. Alterações de limitação de recurso de relatório de serviço, compromissos de vários dias, usuários da comunidade.

Einstein Analytics, o novo nome do Wave Analytics
O Wave Analytics, os aplicativos Wave pré-construídos e o Einstein Data Discovery têm novos nomes.

Fazer mais com previsões de vendas em previsões colaborativas
Agora você pode clicar na seta para cima na lista de oportunidades para mostrar mais oportunidades na página de previsões.

O que há de novo nos aplicativos Salesforce1 para download mais recentes
Anúncio da disponibilidade geral da versão 13.0 dos aplicativos Salesforce1 para download para iOS. Conheça todos os novos aprimoramentos para seus usuários de iOS.

Armazenamento em cache do navegador
O suporte para armazenamento em cache do navegador foi removido da versão Summer '17.

Componentes do Lightning novos e alterados
Adição das informações sobre as alterações ao componente `lightning:inputRichText`.

7 de junho de 2017

Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)
Anúncio do novo recurso piloto.

Notas de versão do Lightning Design System
Adição de um link às notas de versão do Lightning Design System.

Desfrute de acesso baseado em perfil a recursos de serviço de campo
Remoção de uma nota sobre alterações no acesso à Oportunidade e adição de uma nota sobre alterações no acesso ao Local.

Compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço (disponível ao público em geral)
Anúncio de que o compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço agora está disponível ao público em geral.

Substituir ações padrão por componentes do Lightning
Não há suporte para substituições de ação em aplicativos de console do Lightning e elas são ignoradas de modo silencioso quando invocadas.

31 de maio de 2017

Sales Analytics: Vendas mais inteligentes e otimização de processo de vendas, agora ainda mais rápidas
Adição da nova versão do aplicativo.

Ajuda e treinamento
Adição da seção de Ajuda e treinamento.

Componentes do Lightning novos e alterados
Adição de informações sobre atualizações de estilo para `force:recordEdit` e `force:recordView`.

Faça mais com o Serviço de campo no Process Builder
Adição de informações sobre o novo suporte a objeto de serviço de campo no Lightning Process Builder.

Versões do CometD com suporte à API de streaming
Adição de observação sobre atualizações de amostra de documentação a uma nova versão do CometD.

Ausências do recurso agora podem se sobrepor
Explicação sobre as ausências do recurso de serviço no serviço de campo que agora podem se sobrepor.

Modificar uma classe do Apex invalida o cache da plataforma
Adição da nota de versão que descreve como a ação de modificar qualquer classe do Apex invalida o cache da plataforma.

Fornecer notificações personalizadas com eventos de plataforma (publicamente disponível)
Modificação dos seguintes limites de evento de plataforma.

- Número máximo de eventos publicados por hora
- Número máximo de eventos entregues a clientes CometD em um período de 24 horas

Criar planos de tratamento adequados aos seus pacientes

Para usar vários tipos de registro de plano de tratamento, as organizações existentes com conjuntos de permissões clonados devem adicionar permissões de Leitura e Edição aos campos `Care_Plan_Record_Type_Name` e `Care_Plan_Record_Type_Namespace` no objeto Lead. Usuários sem permissões nesses campos podem acessar apenas o tipo de registro do plano de tratamento padrão.

Salesforce Chatter: Uma nova maneira de trabalhar com o Windows 10
Adição de informações sobre o novo aplicativo Salesforce Chatter disponível para usuários do Windows 10 Anniversary Edition.

O aplicativo Analytics de Monitoramento de eventos atualizado permite visualizar as ações dos usuários no Lightning Experience
Adição de informações sobre a descontinuação do painel e do conjunto de dados e adição de uma seção que discute melhorias na descrição do painel.

Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK (Atualização crítica)
Adição de link para informações sobre a localização dos campos de fórmula afetados pela Atualização crítica.

24 de maio de 2017

Conexões HTTPS seguras para domínios de terceiros
Adição de informações sobre a nova configuração de sessão.

Silenciar seu microfone durante chamadas
Adição de informações sobre o novo botão de silenciar no Lightning Dialer.

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas
Correção do exemplo da v39.0 para fazer referência a "UNKNOWN_EXCEPTION".

Objetos alterados
Para o objeto QuoteLineItem, o campo `Product2Id` é obrigatório.

Exibir o nível do ativo rapidamente
Lançamento do novo campo Nível de ativo.

Desfrute de acesso baseado em perfil a recursos de serviço de campo
Adição de informações sobre mudanças à maneira como o acesso a objetos é concedido a usuários do Field Service Lightning.

O Certificado de assinatura SAML está sendo descontinuado
Informações adicionadas sobre a descontinuação do nosso certificado proxy SAML e como preparar-se para isso.

Desfrute de um visual e uma experiência mais agradáveis no Lightning Experience
Adição de descrição de design visual e alterações de texto no Lightning Experience.

17 de maio de 2017

Configurar a Mala direta estendida no Salesforce Classic sem ligar para o suporte ao cliente
Adição de etapas para configurar a Mesclagem de email estendida.

Rastreie o tempo com o novo tipo de campo de tempo (piloto)
Entre em contato com a Salesforce para participar do programa piloto para um novo tipo de campo que rastreia o tempo independente da data, como horário comercial.

Fique no seu aplicativo atual ao abrir os favoritos
Adição de informações sobre alterações a favoritos no Lightning Experience.

Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades
Esclarecido que, com o Iniciador de aplicativos em comunidades, agora é possível alternar entre sua organização do Salesforce no Lightning Experience e suas comunidades do Lightning.

10 de maio de 2017

Lightning Sync para Google: Sincronização bidirecional de contatos, disponibilidade geral
Esclarecido que, na versão Summer '17, o Lightning Sync está lançando uma sincronização bidirecional somente para contatos.

Processo de trabalho simplificado para a API em massa 2.0 (piloto)
A API em massa 2.0 agora tem um processo simplificado para criar trabalhos e carregar dados de trabalho.

Método POST para runTestsSynchronous requer a permissão para Exibir configuração (atualização crítica)
A permissão de usuário Exibir configuração agora é exigida para executar testes de maneira síncrona usando o método post para `/runTestsSynchronous/`.

Nova opção retirada para testes paralelos na anotação `isTest()`
A opção `isParallel` na anotação `isTest()` não está disponível nesta versão. A nota de versão sobre a opção foi removida.

Recompilações acionadas por alterações à implantação retiradas
Recompilação automática de classes do Apex antes de concluir uma implantação de metadados, uma instalação de pacote ou um upgrade de pacote ter sido diferido. A nota de versão sobre esse recurso foi removida.

Preencher previamente os campos em um painel de criação de registro
Adição de informações sobre a função `sforce.one.createRecord` atualizada, que agora inclui `defaultFieldValues`.

Extensão do prazo para a desativação do TLS 1.0 em comunidades
Para dar aos administradores mais tempo para preparar usuários de comunidades, o prazo de desativação do TLS 1.0 para Comunidades do Salesforce foi estendido para março de 2018.

Navegadores suportados
Remoção das versões do navegador que não têm mais suporte e esclarecimento de algumas limitações do navegador.

Diga adeus aos bate-papos perdidos por visitantes que saem da página
O parâmetro storageDomain agora é necessário para snippets de código da versão 2.0. Adição de detalhes de uso.

Desativar visualização de registro de pesquisa no Lightning Experience para acessibilidade
Adição de detalhes na opção para desativar a visualização de registro de pesquisa.

SalesforceA: Mais opções de recurso para usuários de Android e iOS
Anúncio da disponibilidade ao público geral do SalesforceA versão 3.1 para Android e do SalesforceA versão 3.4 para iOS.

Analisar e melhorar o desempenho da comunidade (visualização para desenvolvedores)
O Otimizador de página das comunidades do Salesforce está disponível como uma visualização para desenvolvedores.

Você pediu!
Adição de Ideias que entregamos.

3 de maio de 2017

Novas classes do Apex
Remoção da classe `Metadata.DeployCallbackQueueable`.

Componentes do Lightning novos e alterados
Renomeado `lightning:formattedRelative` como `lightning:relativeDateTime` para um nome mais claro que reflete o que o componente faz.

Mostrar aplicativos personalizados no Lightning Experience
Se você ainda não ativou o Lightning Experience para a sua organização, estamos mudando as configurações dos aplicativos personalizados para seus aplicativos Classic para ativar **Mostrar no Lightning Experience**. Quando você ativa o Lightning Experience para a organização, esses aplicativos estão visíveis.

Seu feedback é importante

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

- **Formulários de feedback** — Enquanto estiver utilizando a documentação de Ajuda do Salesforce, as notas de versão ou os guias do desenvolvedor, procure o formulário de feedback e dê um voto positivo ou negativo. Adicione comentários, se for o caso.
- **Twitter** — Se você seguir @salesforcedocs no Twitter, receberá avisos sempre que publicarmos uma nova documentação ou fizermos atualizações significativas na documentação existente. Siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

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

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para [illegible]	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Navegadores compatíveis com o Lightning Experience	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Extensão do suporte ao uso do Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience			✅	
Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic	✅			

Salesforce em geral

O Summer '17 lhe dá mais razões para apreciar o Lightning Experience. Equipamos o Assistente de migração do Lightning Experience com uma interface mais fácil de usar, no estilo de assistente. Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar a eficiência; as mensagens de sucesso agora incluem um link ativo que o conduz para o registro que criou; e você pode abrir vários registros e registros relacionados em uma única tela com a visualização dividida do console do Lightning.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience		✅		
Obter uma análise expandida ao verificar a preparação para o Lightning Experience		✅		
Traga mais usuários para o Lightning Experience		✅		
Tornar o Lightning Experience a única experiência		✅		
Esqueça o seu mouse – os atalhos de teclado estão aqui	✅			
Navegar para um registro diretamente a partir de uma mensagem de sucesso da ação	✅			
Aplicativos de console do Lightning: ver e fazer mais (disponível em geral) **(Lançamento atrasado)**				
Mantenha tudo à mão com a visualização dividida do console do Lightning	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning	✓			
Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning	✓			
Escolha mais facilmente os ícones de utilitário para seus aplicativos do Lightning		✓		
Editores de Rich Text reativados para LockerService	✓			
Acessar listas relacionadas de histórico de campo no Lightning Experience			✓	
Visualizar detalhes do caso passando o mouse sobre o caso	✓			
Fique no seu aplicativo atual ao abrir os favoritos	✓			
Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada			✓	
Desfrute de um visual e uma experiência mais agradáveis no Lightning Experience		✓		
Pesquisar				
Ver os resultados de mecanismos de pesquisa externos com pesquisa federada (publicamente disponível)			✓	
Pesquisar oportunidades usando o nome da conta	✓			
Saber quando uma correção ortográfica é aplicada ao seu termo	✓			
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos		✓		

Vendas

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Melhore a reputação de sua empresa e alivie as dores de cabeça do gerenciamento de duplicados assumindo o controle dos registros duplicados. E gerencie o processo de vendas como um especialista – diretamente no Gmail.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para [illegible]	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recursos do Lightning Experience		✓		
Einstein High Velocity Sales			✓	
Sales Cloud Einstein				
Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein			✓	
Contatos automatizados do Einstein				
Facilite a entrada de dados com Contatos automatizados do Einstein			✓	
Visualizar as atividades mais relevantes com a Correspondência inteligente de emails (Beta)			✓	
Configurar Contatos automatizados do Einstein			✓	
Captura de atividades do Einstein				
Ver mais atividades relevantes em oportunidades com a correspondência de datas			✓	
Selecione Compartilhamento de atividade padrão para novos usuários			✓	
Pontuação de leads do Einstein				
Veja quais valores de campo de lead mais afetam as taxas de conversão			✓	
Atribuir leads e criar processos com base na pontuação			✓	
Insights do Einstein				
Mantenha-se informado sobre as contas com mais tipos de percepções	✓			
Ver percepções para registros que você segue	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recuperar percepções descartadas por engano	✅			
Acessar mais Insights de oportunidade	✅			
Diga adeus à associação avançada de email a oportunidades		✅		
Principais recursos de vendas				
Leads				
Manter registros e arquivos relacionados quando os representantes convertem leads			✅	
Criptografar campos confidenciais em leads (beta)			✅	
Relacionar contas a leads mais rapidamente com correspondência de conta			✅	
Contas				
Ver detalhes da hierarquia de contas na mesma página	✅			
Adicionar membros da equipe de conta com precisão	✅			
Campanhas				
Ver a quais campanhas as contas estão respondendo			✅	
Adicionar membros a campanhas a partir de relatórios no Lightning Experience			✅	
Adicionar membros a campanhas a partir de contas	✅			
Acompanhar o Histórico de campo de campanha			✅	
Outras alterações em campanhas			✅	
Previsões colaborativas			✅	
Oportunidades				
Consultar o Histórico de fases de oportunidade no Lightning Experience	✅			
Salte para a data de hoje com um clique	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Caminho				
Criar sucesso com o caminho em contratos e pedidos	✅			
Decidir como o caminho será exibido			✅	
Caminho do pacote		✅		
Contatos				
Mostre responde a quem nas páginas de contato do Lightning Experience			✅	
Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta	✅			
Notícias	✅			
Recursos de produtividade				
Console de vendas (Lançamento atrasado)	✅			
Lightning Voice				
Lightning Voice agora é Lightning Dialer	✅			
Organizar chamadas com uma lista de chamadas (publicamente disponível)			✅	
Enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas			✅	
Silenciar seu microfone durante chamadas			✅	
Fazer chamadas para números incluídos em relatórios	✅			
Configurar facilmente o Lightning Dialer		✅		
Caixa de entrada			✅	
Email				
Usar seus modelos de email do Classic no Lightning Experience	✅			
Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic		✅		
Ver e fazer mais com o Editor de email pop-out	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ver e editar sua assinatura durante a redação de um email	✅			
Atividades				
Manter-se informado com a linha de tempo de atividade atualizada	✅			
Fazer amigos com o compositor de atividade atualizado	✅			
Modos de exibição de listas				
Excluir gráficos de exibições de lista	✅			
Navegue por exibições de lista usando o teclado	✅			
Kanban				
Acessar a exibição Kanban para Knowledge e Personalidade social	✅			
Resumir por campos numéricos	✅			
Agrupar a exibição Kanban por proprietário	✅			
Identificar cartões que os representantes não podem atualizar	✅			
Notas				
Compartilhar notas e adicioná-las facilmente a registros	✅			
Converter notas antigas para o Lightning Experience com a API do Salesforce			✅	
Desativar o rastreamento de feed para notas	✅			
Contas pessoais mostram todas as notas em listas relacionadas	✅			
Calendário		✅		
Início				
Nova maneira de visualizar as atualizações do Assistente	✅			
Ver várias exibições do gráfico de desempenho	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Qualidade de dados				
Detectar duplicados entre contatos e leads usando regras padrão			✅	
Detectar duplicados entre objetos no Lightning Experience			✅	
Lidar com duplicados em potencial no Lightning Experience	✅			
Obtenha uma avaliação gratuita antes de investir em pacotes de dados			✅	
Integração com o Google				
Lightning para Gmail: Disponibilidade ao público em geral e mais eficiência				
Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce			✅	
Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning			✅	
Permanecer conectado ao Lightning para Gmail	✅			
Escolher quais anexos devem ser mantidos	✅			
Manter os eventos do Salesforce atualizados			✅	
Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce			✅	
Lightning Sync para Google: Sincronização bidirecional de contatos, disponibilidade geral				
Sincronizar contatos entre o Salesforce e o Google Contacts			✅	
Manter-se mais produtivo com o Lightning Sync (publicamente disponível)			✅	
Selecionar quais eventos do Google Calendar serão sincronizados com o Salesforce			✅	
Sincronização mais frequente de contatos e eventos do Google®	✅			
Integração com Microsoft®				
Lightning para Outlook				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fixar o Lightning para Outlook para aumentar a eficiência			✅	
Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce (Lançamento atrasado)			✅	
Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning	✅			
Escolher quais anexos devem ser mantidos			✅	
Aumentar a produtividade com email aprimorado			✅	
Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce			✅	
Lightning Sync para Microsoft® Exchange®				
Sincronização bidirecional de eventos entre o Microsoft® Office 365® e o Salesforce			✅	
Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce			✅	
Sincronização mais frequente de contatos e eventos da Microsoft®	✅			
Salesforce para Outlook				
Atualização crítica necessária para continuar usando o Salesforce para Outlook	✅			
A aposentadoria do Microsoft® Outlook® 2007 está se aproximando			✅	
Abandonar as atualizações manuais migrando para o Lightning para Outlook e Lightning Sync			✅	
Mala direta estendida				
Configurar a Mala direta estendida no Salesforce Classic sem ligar para o suporte ao cliente (Lançamento atrasado)			✅	
Mala direta estendida é compatível com arquivos .docx do Microsoft® Word (Lançamento atrasado)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
		Outras alterações no Sales Cloud		
Programador em nuvem está sendo aposentado			✓	
Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha	✓			
Facilitar a criação de pedidos		✓		
Adicionar e editar vários produtos de pedido	✓			
Determinar quais campos Pedido e Produto do pedido são exibidos		✓		
Enviar PDFs de cotação por email com um clique	✓			
Visualizar PDFs de cotação no Firefox	✓			
Contas pessoais mostram todos os casos em listas relacionadas	✓			
Itens de configuração de gerenciamento de duplicados consolidados		✓		
Não é possível ativar regras de correspondência ineficazes		✓		
Insights de prospecção do Data.com separado do componente Notícias no Lightning		✓		
Guia Data.com estará disponível somente para clientes do Prospector	✓			
Avaliação de dados de conta do Data.com será removida	✓			
Solicitações Stay-in-Touch removidas	✓			
		Pardot Engagement Studio		
Gerenciar atribuições de cliente em potencial em programas de engajamento por meio de filas do Salesforce				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ajustar pontuações de categoria de pontuação com base na atividade do cliente em potencial				
Verificar pontuações de categoria de pontuação em programas de engajamento				

Contratos de

Encaminhe casos e delegue o trabalho ao agente certo, na hora certa, com o Lightning Omni-Channel. Configure facilmente o Lightning Knowledge e Comunidades com nossos fluxos de configuração guiados passo a passo. E faça mais coisas remotamente com a manutenção preventiva, as solicitações de peças e as transferências de estoque do Field Service Lightning. Trabalhe onde seus clientes estão!

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Console de serviço (Lançamento atrasado)				
Turbine a sua produtividade no aplicativo Lightning Service Console			✓	
Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)		✓		
Otimização do suporte aos clientes com o Community 360 (Piloto)				✓
Casos				
Menos é mais: o feed de caso compacto	✓			
Filtrar seu feed de caso no Lightning Experience	✓			
Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso			✓	
Ver anexos de email na lista relacionada de anexos do caso	✓			
Enviar emails mais atraentes com uma barra de ferramentas de rich text aprimorada	✓			
A ação rápida Enviar email foi renomeada para Email	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ação Registrar uma chamada disponível para o Lightning Experience			✅	
Responder a publicações sociais no feed de caso	✅			
Knowledge				
Ponto único de configuração do Lightning Knowledge	✅			
Executar ações com artigos do Knowledge na barra lateral	✅			
Exibir artigos do Knowledge sem usar cliques	✅			
Um início de registro personalizado – configurar o início de registro do Lightning Knowledge		✅		
O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades		✅		
Criar artigos atraentes com as melhorias no editor de rich text do Lightning Knowledge	✅			
Nenhum arquivo fica para trás com o Lightning Knowledge	✅			
Para dentro e para fora: importar e exportar com tipos de registro	✅			
Lightning Knowledge mostra Knowledge, não artigos	✅			
Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1			✅	
Encontre o que precisa com layouts de pesquisa no Lightning Knowledge			✅	
Faça consultas rapidamente com as atualizações nas consultas SOQL de Versão de artigo do Knowledge (KAV)	✅			
Novos campos derivados para o Knowledge			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Configurar o Knowledge na configuração do Lightning Service		✓		
Considerações sobre o Lightning Knowledge				
Pesquisa do Knowledge: mais relevância, mais controle sobre artigos sugeridos				
Encontrar o artigo certo para um caso com limites de caracteres mais elevados			✓	
Pesquisar por arquivos anexados para localizar artigos mais rapidamente	✓			
Omni-Channel				
Rotear trabalho para agentes no Lightning Experience (Beta)			✓	
Usar uma implementação de roteamento externo com o Omni-Channel (Beta)				✓
Serviço de campo				
Saia na frente com a manutenção preventiva			✓	
Obtenha a ferramenta certa para o trabalho com solicitações de peças e transferências de estoque			✓	
Gerencie sua equipe móvel com quadros de horários			✓	
Otimizar o agendamento com o pacote gerenciado Field Service Lightning			✓	
Desfrute de acesso baseado em perfil a recursos de serviço de campo			✓	
Ausências do recurso agora podem se sobrepor		✓		
Faça mais com o Serviço de campo no Process Builder		✓		
Field Service móvel				
Exibir ordens de serviço com base no local no iOS			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
A finalização de trabalhos ficou mais confiável no iOS			✅	
Controlar a tela de agendamento no iOS			✅	
Novas opções de identidade visual e precisão de geolocalização na página de configurações do Field Service Mobile para iOS			✅	
Suporte a listas de opções dependentes no iOS			✅	
Os usuários da comunidade obtêm acesso ao aplicativo iOS			✅	
Compromissos de vários dias no iOS			✅	
Temos boas notícias para os fãs do Android! O aplicativo móvel Field Service Lightning para Android está a caminho (Beta)			✅	
Serviço de atendimento ao cliente social				
Obter o Atendimento ao cliente social na Professional Edition			✅	
Fazer mais com publicações no Facebook	✅			
Atividades de socialização no Lightning Experience		✅		
Aumentar a produtividade com novas ações do Twitter no feed de caso reformulado	✅			
Ter uma visão geral com anexos no feed de caso	✅			
Snap-ins para Web				
Adicionar Snap-ins a Comunidades do Lightning			✅	
Diga adeus aos bate-papos perdidos por visitantes que saem da página			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fornecer notificações e opções de bate-papo em um cabeçalho informativo na janela de bate-papo	✓			
Permitir que os agentes solicitem ajuda com a transferência de bate-papo			✓	
Melhorar o atendimento dos agentes aos visitantes do bate-papo com a transferência de arquivos			✓	
Fale a língua: personalizar e traduzir rótulos para visitantes do bate-papo			✓	
Não deixe os agentes esperando por um visitante do bate-papo que já foi embora			✓	
Os visitantes do bate-papo podem salvar as transcrições	✓			
Direcionar visitantes do bate-papo para outros recursos			✓	
Redimensionar a janela e a fonte do bate-papo			✓	
Ver informações do visitante nos bate-papos recebidos	✓			
Atualizar seu snippet de código de Bate-papo de Snap-ins para usar mais recursos de bate-papo			✓	
Adeus, botão Enviar!	✓			
Snap-ins para celular			✓	
Outras alterações				
Veja a caixa de seleção Atribuição no Salesforce1			✓	
Alterações no método saveLog da CTI aberta para Lightning Experience		✓		
O Chatter Answers será encerrado no Winter '18	✓			
Trabalhar com direitos de suporte no Lightning Experience		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Exibir o nível do ativo rapidamente	✅			
Compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço (disponível ao público em geral)	✅			

Analítico

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience ficaram mais colaborativos com filtros de painel, melhorias nas assinaturas de relatório e outros aprimoramentos. Com o Einstein Discovery e os novos recursos do Wave, as análises ficaram mais acessíveis para administradores e usuários de negócios.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Adicionar filtros de painel ao Lightning Experience	✅			
Localizar relatórios mais facilmente ao adicionar ou editar componentes de painel	✅			
Adicione gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience	✅			
Adicionar outros assinantes a relatórios	✅			
Criar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience	✅			
Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience	✅			
Einstein Analytics (Wave)				
Einstein Analytics, o novo nome do Wave Analytics	✅			
Wave: Einstein Discovery				
Configurar o Einstein Discovery				✅
Traga seus dados para o Einstein Discovery			✅	
Localizar as histórias escondidas nos seus dados			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Compreenda melhor os seus dados por meio de visualizações			✅	
Melhorar a exploração dos dados			✅	
Compartilhar ou exportar a história			✅	
Exibir recomendações do Einstein Discovery em um objeto do Salesforce				✅
Wave: personalizar aplicativos e o Início do Analytics				
Experimente o Wave por caminhos simplificados para criadores e usuários corporativos	✅			
Inclua lenses em seus aplicativos Wave	✅			
Receber notificações sobre alterações em qualquer widget de painel	✅			
Acompanhe e gerencie notificações na página inicial do Wave como um especialista	✅			
Excluir um painel da sua exibição de lista ou de bloco	✅			
Wave: exploração redesenhada, novos gráficos e inspetor de painel				
Atingir o máximo de produtividade com o novo explorador	✅			
Acessar mais gráficos do Wave e configurá-los de mais maneiras	✅			
Executar painéis mais rapidamente com o inspetor de painel	✅			
Personalizar os resultados para o usuário que está visualizando o painel		✅		
Exibir totais e maximizar a exibição em tabelas	✅			
Alteração nos rótulos do Wave Designer	✅			
Conheça as alterações no JSON de painel para Wave Designer		✅		
Wave: Gerenciador de dados atualizado, novos conectores para origens externas, aprimoramentos no fluxo de dados				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Trabalhar de forma mais inteligente no gerenciador de dados		✅		
Conectar-se a dados externos com cliques, não com código (publicamente disponível)			✅	
Criar fluxos de dados com cliques e não com código		✅		
Extrair dados replicados com a transformação digest		✅		
Saiba mais sobre as melhorias na validação de fluxo de dados		✅		
Saiba mais sobre as alterações nos limites de fluxo de dados		✅		
Ativar facilmente novos campos para replicação		✅		
Adicione mais variedade aos seus dados com os novos ingredientes de receita		✅		
Fique por dentro com o programador flexível		✅		
Criar conjuntos de dados, evitar desorganização		✅		
Use suas configurações de compartilhamento do Salesforce no Wave			✅	
Wave: Personalização do menu de ações, mais vinculações e integração a comunidades				
Ativar percepções acionáveis com cliques, não com código	✅			
Definir interações de widget mais sofisticadas com o suporte aprimorado a vinculações		✅		
Integrar painéis do Wave a comunidades da maneira fácil com o Community Builder			✅	
Wave: Dados de tendência				
Excluir painéis de tendência inativos			✅	
Painéis de tendência integrados a relatórios do Lightning	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos				
Sales Analytics: Vendas mais inteligentes e otimização de processo de vendas, agora ainda mais rápidas				
Introdução ao Field Service Analytics				
Otimizar os processos de vendas com a versão mais recente do painel de vendas do Wave				
Mantenha sua equipe produtiva e seus clientes satisfeitos com o novo painel Service Wave				
Wave: Análises em dispositivos móveis				
Experimente o Wave para iOS mais recente	✅			
Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android	✅			
Wave: Novas APIs, SDKs e modelos				
Introdução aos modelos do Wave		✅		
Atualizações na API REST		✅		
Consultar seu conjunto de dados com o SDK Apex do Wave		✅		
Comunicar-se com painéis do Wave usando o SDK da Web		✅		

Comunidades

As comunidades estão na moda neste verão, com vários recursos novos e flexíveis. Estenda o Salesforce CRM à sua rede de parceiros e gere vendas de canal com a solução nativa Lightning Partner Central. Use o CMS Connect para renderizar conteúdo de seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) em sua comunidade, de modo a dar mais consistência à identidade visual e facilitar a manutenção. Alterne entre comunidades e veja notificações em tempo real com o suporte ao Iniciador de aplicativos e a notificações. Temos muito mais para mostrar. Portanto, vamos em frente!

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ativação de atualização crítica: LockerService em comunidades			✓	
Extensão do prazo para a desativação do TLS 1.0 em comunidades			✓	
Anunciando o Partner Central, a nova solução de comunidade de parceiros			✓	
Conectar seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) à sua comunidade (Beta)		✓		
Obter públicos mais baseados em critérios		✓		
O Community 360 permite que os agentes de suporte ajudem melhor os clientes (Piloto)		✓		
Proteger seus segredos adicionando um formulário de login ao seu site		✓		
Mover comunidades entre organizações com conjuntos de alterações		✓		
Atualizar as licenças de usuário da comunidade em um piscar de olhos		✓		
Lightning Bolt		✓		
Melhorias de usabilidade, design e desempenho				
Tornar as comunidades mais produtivas com Espaços de trabalho da comunidade		✓		
Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades			✓	
Fique por dentro do que acontece em suas comunidades com Notificações globais			✓	
Simplificar seu estilo com propriedades de identidade visual centralizadas		✓		
Analisar e melhorar o desempenho da comunidade (visualização para desenvolvedores)			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes — use-os onde forem necessários		✅		
Melhorar os resultados de SEO definindo um domínio preferencial		✅		
Comunidades do Lightning				
Refinar seu conteúdo com um Editor de conteúdo dinâmico otimizado e um Editor de HTML dedicado		✅		
Modelos Koa e Kokua não estão mais disponíveis para novas comunidades		✅		
Incluir tópicos e feeds nos resultados de pesquisa global da comunidade		✅		
Organizar os principais artigos de sua comunidade por tópico		✅		
Pesquisar e classificar feeds específicos em comunidades		✅		
Atribuir tópicos automaticamente a artigos em comunidades		✅		
Ajudar clientes a descobrir e interagir com o conteúdo usando a página de detalhes do artigo aprimorada		✅		
Adicionar o Seletor de idiomas a qualquer página de comunidade do Lightning		✅		
Variação da página Detalhes do caso e componentes a serem aposentados na versão Summer '19		✅		
Configurar uma comunidade na configuração do Lightning Service		✅		
Usar o componente Snap-ins para adicionar o Live Agent a Comunidades do Lightning			✅	
Arquivos em comunidades do Lightning				
Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Executar uma ação em arquivos da lista relacionada	✅			
Compartilhar links públicos para seus arquivos	✅			
Cancelar o compartilhamento de um arquivo em comunidades	✅			
Adicionar vários arquivos a bibliotecas	✅			
Chatter em comunidades do Lightning				
O novo editor inclui melhores tópicos, menções e comentários	✅			
Classificar os resultados de pesquisa global de discussão por relevância	✅			
Filtrar grupos da comunidade para mostrar publicações não lidas	✅			
Compartilhar publicações com um grupo da comunidade	✅			
Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed		✅		
Mensagens diretas têm melhor navegação e gerenciamento de afiliação	✅			
Pesquisar sua comunidade	✅			
Gerenciar membros do grupo em um único lugar	✅			
Alterar suas notificações por email enquanto estiver em seu grupo	✅			
Entender e fazer mais com blocos de grupo	✅			
Componentes personalizados do Lightning				
Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades			✅	
Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Analítico				
Controlar a integridade da comunidade com a Pontuação da comunidade de serviço		✓		
Criar um tipo de relatório personalizado para ver as taxas de click-through de artigos relacionados		✓		
Rastrear a atividade da comunidade com novos relatórios de participação			✓	
Marcar o sentimento de suas publicações de feed e comentários (Piloto)		✓		
Detectar spam com Einstein (Piloto)			✓	
Integrar o Wave Analytics ao componente Painel do Wave			✓	
Executar ações a partir da fila de moderação de discussões sinalizadas		✓		
Outras alterações em Comunidades				
Ações em massa disponíveis para membros externos	✓			
O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades		✓		
As páginas de detalhes de objeto agora redirecionam para URLs compatíveis com SEO		✓		
Usar mais valores de atributo rel na marcação de cabeçalho		✓		
O link do Builder está de volta!		✓		
Rótulo mais preciso para preferência de administração em Espaços de trabalho da comunidade		✓		
A permissão de moderação para mensagens diretas foi alterada		✓		
Usuários da Comunidade de clientes Plus podem alterar os status de caso		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Permissão Gerenciar usuários externos possibilita mesclagens de contas		✅		

Chatter

Organize feeds com tópicos, aproveite o novo início de fluxos, gerencie a afiliação a grupos com facilidade e veja quem esteve mais ativo no Chatter.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Visão geral do Chatter				
Usar tópicos para organizar seu conteúdo no Chatter	✅			
Descubra pessoas para seguir e grupos dos quais participar	✅			
Feeds				
Há vários novos recursos incríveis para fluxos	✅			
Usar a ação Seguir de um registro para adicioná-lo a um fluxo	✅			
Obter uma experiência mais rica com o novo editor do Chatter	✅			
Classificar os resultados da pesquisa global de feed por relevância	✅			
Destaques da empresa é o feed padrão para novos usuários	✅			
Filtrar grupos para mostrar publicações não lidas	✅			
Filtrar um perfil para ver as publicações de um usuário	✅			
O feed O que eu sigo ganha novos filtros	✅			
A sua publicação está alcançando as pessoas certas?	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Compartilhar uma publicação com um grupo no Lightning Experience	✓			
Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed			✓	
Criptografia para Chatter recebe atualizações (Piloto)				✓
Grupos				
Gerenciar membros com facilidade	✓			
Criar novos grupos no Início do Chatter	✓			
Ver notificações por email do grupo na página do grupo	✓			
Obter informações do grupo (e até se associar a ele) na exibição de bloco	✓			
Perfis de usuário				
Veja quem é mais ativo no Chatter com o relatório de principais usuários		✓		
Identificar usuários externos rapidamente	✓			
Anuncie suas férias com mensagens "fora do escritório" para o seu perfil (Piloto)	✓			

Arquivos

As bibliotecas estão disponíveis no Lightning Experience mesmo para usuários sem licenças do Salesforce CRM Content. Várias atualizações nas bibliotecas ajudam você a trabalhar melhor no Lightning Experience: adição de vários arquivos a uma biblioteca, personalização de páginas de detalhes de arquivo e execução de ações em arquivos diretamente a partir do feed do Chatter.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Desacoplamento consciente: bibliotecas e conteúdo	✓			
Atualizações de bibliotecas	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Personalizar a página de detalhes Arquivos		✓		
Regras de validação melhoram os dados do arquivo			✓	
Compartilhar links públicos para seus arquivos	✓			
Obter melhor desempenho e visualizações de conteúdo mais seguras com o Lightning Delivery Player	✓			
Cancelar o compartilhamento de um arquivo	✓			
Clicar com o botão direito do mouse para abrir um arquivo em uma nova guia	✓			
Arrastar arquivos para as listas relacionadas Arquivos e Anexos	✓			
Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed	✓			
Transferir arquivos automaticamente para registros relacionados quando leads são convertidos	✓			
Converter anexos em arquivos			✓	
Autenticação fácil de origens de arquivos externas no Salesforce	✓			
Obter mais espaço para arquivos	✓			

Integrações do Salesforce: levando o Salesforce para o próximo nível

Torne seus usuários mais produtivos conectando o Salesforce a alguns dos principais aplicativos de negócios do setor. A maioria desses aplicativos integrados está disponível tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience, mas alguns estão disponíveis apenas em um ou no outro.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Skype for Salesforce (Beta) no Lightning Experience: administração simplificada entre Microsoft 365® e Salesforce			✅	
Integração com o Google: Disponibilidade geral do Lightning para Gmail e Lightning Sync			✅	
Integração com Microsoft®: Mais melhorias, maior produtividade			✅	

Celular

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório. O Salesforce1 oferece melhorias na pesquisa, em aprovações e em muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios usando seus telefones.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1				
O que há de novo nos aplicativos Salesforce1 para download mais recentes	✅			
Salesforce1: todas as novidades				
Requisitos do Salesforce1 atualizados	✅			
Nova experiência de pesquisa no Salesforce1 para Android	✅			
Obter mais informações sobre registros antes de tocar neles	✅			
Navegar facilmente em contas pessoais				
Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta	✅			
Gráficos legados no Salesforce1 serão aposentados na versão Winter '18 (remoção progressiva)	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Marcar publicações e comentários com tópicos	✓			
Classificar resultados de pesquisa global de feed e discussão por relevância	✓			
Criar uma pesquisa de opinião da comunidade no dispositivo móvel	✓			
Salesforce Mobile Classic		✓		
SalesforceA: Mais opções de recurso para usuários de Android e iOS				
Verifique sua preparação para o Lightning Experience com o SalesforceA				
Lançamento do Otimizador com o SalesforceA				
O aplicativo conectado SalesforceA divide-se em dois				
Salesforce Chatter: Uma nova maneira de trabalhar com o Windows 10				
Dispositivos compatíveis e instalação do Salesforce Chatter	✓	✓	✓	
O que está disponível no Salesforce Chatter	✓	✓	✓	

Financial Services Cloud

Aproveite ao máximo os componentes Financial Services Cloud Lightning que agora estão disponíveis em Comunidades. Acelere a criação de usuários individuais e sua adição a grupos com o novo Client Profile Builder. Aproveite as ações rápidas do Wave para Financial Services Cloud.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar um portal digital para consultores independentes com componentes do Lightning			✓	
Acesso ao Financial Services Cloud em Comunidades			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar um indivíduo com o Client Profile Builder			✅	
Entre em ação no Einstein Analytics para Financial Services Cloud			✅	
Desbloquear detalhes do membro em grupos de relacionamentos			✅	
Configurar informações de conta e contato			✅	
Deixe o sobrenome em primeiro lugar			✅	
Outras alterações no Financial Services Cloud				
Atribuir uma licença de conjunto de permissões		✅		

Health Cloud

Simplificamos o tratamento de pacientes com problemas médicos crônicos ou de longo prazo, permitindo que eles tenham diversos planos de tratamento simultâneos e mais de um gerente de tratamento. Agora, as listas de pacientes criadas no aplicativo Einstein Analytics para Health Cloud podem ser enviadas para o console do Health Cloud e usadas nele. Para facilitar a sua vida como administrador, incorporamos ao pacote três novos componentes do Lightning que permitem criar comunidades de pacientes rapidamente.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar planos de tratamento simultâneos		✅		
Usar componentes Health Cloud Empower do Lightning para criar uma comunidade de pacientes				
Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a planos de tratamento da comunidade			✅	
Acessar a equipe de tratamento em comunidades			✅	
Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a tarefas da comunidade			✅	
Enviar uma lista de pacientes do aplicativo Analytics para o Health Cloud	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Controlar a ordem de classificação dos itens em planos de tratamento			✓	
Criar planos de tratamento adequados aos seus pacientes		✓		
Tenha os detalhes da linha de tempo na ponta dos seus dedos			✓	
Procedimentos e solicitações de procedimento adicionados à linha de tempo	✓			
Excluir listas de pacientes	✓			
As tarefas arquivadas estão disponíveis no console do Health Cloud	✓			
Atribuir uma licença de conjunto de permissões		✓		
Adicionar acesso a páginas do Visualforce aos usuários do console			✓	
Health Cloud tem novos objetos personalizados		✓		
Objeto Health Cloud alterado		✓		

Personalização

Torne suas páginas do Lightning mais inteligentes adicionando o novo componente Recomendações do Einstein. Navegue mais rapidamente no Gerenciador de objetos e em outras partes de Configuração no Lightning Experience. E seja mais produtivo no Lightning Experience com as melhorias em aprovações e no tempo de execução de fluxo do Lightning. Se isso não for suficiente, confira as melhorias de usabilidade em nossas ferramentas de importação de dados e listas de opções globais.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Lightning App Builder				
Melhore suas páginas do Lightning com o componente Fluxo (publicamente disponível)		✓		
Personalizar páginas iniciais e de registro com recomendações do Einstein		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Adicionar uma plataforma de lançamento para todos os aplicativos de terceiros em suas páginas iniciais		✓		
Configuração				
Abrir mais guias em Configuração com o botão direito do mouse		✓		
Acesso mais rápido ao Gerenciador de objetos		✓		
Recursos de eficiência à sua disposição em Configuração		✓		
Editores de rich text para campos personalizados recebem um novo visual	✓			
Mostrar aplicativos personalizados no Lightning Experience		✓		
Desativar visualização de registro de pesquisa no Lightning Experience para acessibilidade		✓		
Alterações e acréscimos nos idiomas com suporte			✓	
Administradores delegados: visualizar e atribuir grupos públicos com mais facilidade		✓		
Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK (Atualização crítica)			✓	
Aprovações				
Reatribuir solicitações de aprovação	✓			
Recall de solicitações de aprovação enviadas	✓			
Exibir comentários de aprovação	✓			
Fluxo de trabalho visual				
Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)		✓		
Iniciar fluxos no tempo de execução do Lightning usando botões, links e guias personalizadas		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Redirecionar fluxos que são renderizados no tempo de execução do Lightning		✓		
Agora você me vê, agora não me vê: atualização dinâmica de campos de tela de fluxo (Piloto)				✓
Acessar dados criptografados em fluxos (Beta)				✓
Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas		✓		
Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo com a API REST (Piloto)				✓
Importação de dados				
Pesquisar campos durante o mapeamento	✓			
Separar dados no arquivo de importação	✓			
A manipulação de erros durante a importação mudou	✓			
Correspondência de campos de pesquisa com um ID externo	✓			
Administração da Lista de opções e do Campo personalizado				
Rastreie o tempo com o novo tipo de campo de tempo (piloto)				✓
Definir valores padrão em nível de campo			✓	
Promover campos de lista de opções a conjuntos de valores globais			✓	
Conjuntos de valores globais obtêm limites mais elevados			✓	
Conjuntos de permissões				
Disponibilidade geral de conjuntos de permissões baseados em sessão **(Lançamento atrasado)**		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ativar ou desativar um conjunto de permissões baseado em sessão usando um fluxo (Lançamento atrasado)		✓		
Alteração do comportamento dos metadados do conjunto de permissões				
Salesforce Connect				
Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)		✓		
Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos			✓	
Novo limite de taxa aplicado aos resultados de pesquisa de objeto externo	✓			
Preparar-se para os IDs temporários do Salesforce para registros de objeto externo		✓		
Process Builder				
Acessar dados criptografados no Process Builder (Beta)				✓
Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email (atualização crítica)			✓	

Segurança e identidade

A segurança da transação tem uma nova e prática interface do Lightning Experience, as fórmulas agora funcionam com campos criptografados e você pode conectar seu site ao CRM de back-end com login integrado.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Autenticação e identidade				
Login integrado permite que usuários efetuem login em seu site		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter mais controle sobre o acesso a aplicativos conectados				✅
Exportar políticas de senha de perfil		✅		
Suporte ao redirecionamento de favoritos mesmo quando o Chatter está desativado				✅
Eliminar a surpresa do encerramento da sessão por inatividade	✅			
Pontos finais da API do conjunto de ferramentas agora incluídos para Salesforce Identity				
Remoção do parâmetro de consulta loginURL		✅		
Evite usar prefixos de caminho reservados pelo Salesforce		✅		
Logout único do SAML (SLO) está disponível (beta)		✅		
O Certificado de assinatura SAML está sendo descontinuado		✅		
Verificação de integridade				
Importar uma linha de base de segurança personalizada para a Verificação de integridade (publicamente disponível)		✅		
Verificação de integridade tem configurações de segurança novas e alteradas		✅		
Salesforce Shield				
Criptografia de plataforma				
Criptografia para fórmulas (publicamente disponível)			✅	
Aplicar segredos de locatário BYOK a arquivos de índice de pesquisa			✅	
Controle granular de certificados com a nova permissão Gerenciar certificados			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acessar dados criptografados com fluxos e Process Builder (beta)			✅	
Criptografar mais dados em feeds do Chatter (Piloto)			✅	
Criptografe campos padrão de lead (beta)				✅
Criptografia para Wave (beta)			✅	
Criptografia em massa agora inclui anexos de email existentes			✅	
Atualização crítica: dados criptografados são visíveis a usuários autenticados				
Monitoramento de eventos				
O aplicativo Analytics de Monitoramento de eventos atualizado permite visualizar as ações dos usuários no Lightning Experience		✅		
Configuração de permissão simplificada para aplicativos Event Monitoring Analytics		✅		
Identificar usuários que fazem download de relatórios grandes		✅		
Acompanhar as ações de usuário no Lightning Experience de forma mais abrangente com novos campos		✅		
Usar SOQL assíncrono e UniqueKey para aumentar a flexibilidade da investigação de login		✅		
Evitar a fraude de identidade na nuvem governamental com investigação de login		✅		
Rastreie chamadas do Salesforce Connect com arquivos de log de eventos (piloto)		✅		
Preparar sua organização para a aposentadoria do tipo de evento Rastreamento de UI		✅		
Segurança da transação				
Novo assistente guia você pela criação de políticas			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Monitorar publicações do Chatter com novos recursos e ações			✅	
Novos exemplos para demonstrar a criação de políticas do Chatter			✅	
Outras alterações				
Conexões HTTPS seguras para domínios de terceiros				

Implantação

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Novo componente de conjunto de alterações		✅		

Desenvolvimento

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				
Ativação de atualização crítica de LockerService		✅		
Atualizações críticas para restrições de CSP mais rígidas			✅	
Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)			✅	
Substituir ações padrão por componentes do Lightning			✅	
Lightning Data Service (Beta)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para [illegible]	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas	✅			
Avisos do console do navegador sobre ações JavaScript e Apex com o mesmo nome		✅		
Usar o evento aura:valueRender em vez de um renderizador personalizado		✅		
Verificações de validade simplificadas para componentes		✅		
Usar a interface force:hasSObjectName com ações rápidas			✅	
Parâmetro locale descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript		✅		
Atributo useAppcache descontinuado em aura:application		✅		
Restrição de LockerService a instanceof em JavaScript removida		✅		
Componentes do Lightning novos e alterados		✅		
Eventos novos e alterados do Lightning		✅		
Interfaces novas e alteradas do Lightning		✅		
Novos métodos de API JavaScript		✅		
Einstein Vision				
O Einstein Vision agora está disponível ao público em geral		✅		
Nova UI facilita a obtenção de um token		✅		
Acesse a API no Heroku utilizando o complemento Einstein Vision		✅		
Criar um conjunto de dados a partir de um arquivo zip		✅		
Percorrer todos os exemplos em um conjunto de dados		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Monitorar a utilização da API		✅		
Visualforce				
Usar PDF avançado para renderizar páginas do Visualforce como arquivos PDF (Piloto)			✅	
Preencher previamente os campos em um painel de criação de registro			✅	
Acessar métricas de página do Visualforce usando a API SOAP			✅	
Reverter alterações na organização quando métodos JavaScript remotos geram exceções			✅	
Atualização crítica Permitir proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce adiada			✅	
A proteção contra clickjack para navegadores legados em páginas do Visualforce sem cabeçalho de página agora é aplicada (atualização crítica)			✅	
Lightning Design System		✅		
Apex				
Recuperar e implantar metadados no Apex		✅		
Enviar e gerenciar pedidos com Apex				✅
Modificar uma classe do Apex invalida o cache da plataforma		✅		
Armazenar valores em cache com segurança com a nova interface Cache Builder		✅		
Operações de cache com suporte em controladores do Visualforce		✅		
Gerenciar anexos facilmente com novos métodos de mensagens		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para [illegible]	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)			✅	
Método POST para runTestsSynchronous requer a permissão para Exibir configuração (atualização crítica)			✅	
Apex: classes e interfaces novas e alteradas				
Novas classes do Apex		✅		
Classes do Apex alteradas		✅		
Novas enumerações do Apex		✅		
Novas interfaces do Apex		✅		
Interface alterada do Apex		✅		
ConnectApi (Chatter no Apex): classes e enumerações novas e alteradas				
Classes do Chatter no Apex novas e alteradas		✅		
Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas		✅		
Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas		✅		
Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas		✅		
API				
Objetos novos e alterados				
Novos objetos		✅		
Objetos alterados		✅		
SOSL				
WITH HIGHLIGHT oferece suporte a objetos e campos personalizados		✅		
Desativar a correção ortográfica em uma consulta de pesquisa com WITH SPELL_CORRECTION		✅		
API REST				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para [illegible]	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Novo recurso: Número de registros		✅		
Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)				✅
Recurso alterado: Pesquisar registros sugeridos		✅		
Novos recursos para esquema de evento de plataforma		✅		
API SOAP				
Chamadas novas e alteradas		✅		
API REST do Chatter				
Recursos da API REST do Chatter novos e alterados		✅		
Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados		✅		
Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados		✅		
API REST de relatórios e painéis				
Novos recursos: Operadores de filtro, análise de opções de filtro, campos de relatório		✅		
Novos métodos		✅		
Recursos alterados: Notificações analíticas e Descrição do painel		✅		
API em massa				
Processo de trabalho simplificado para a API em massa 2.0 (piloto)				✅
Plataforma de mensagens corporativa				
Fornecer notificações personalizadas com eventos de plataforma (publicamente disponível)		✅		
Versões do CometD com suporte à API de streaming		✅		
API do conjunto de ferramentas				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Avisos retornados de operações bem-sucedidas de salvamento de metadados				
Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas		✅		
API de metadados		✅		
API de CTI aberta		✅		
Outras alterações de API				
API de pesquisa federada				
Tipos de metadados personalizados				
Adicionar regras de validação para campos de tipos de metadados personalizados		✅		
Tipos de metadados personalizados oferecem suporte a áreas de texto longo (publicamente disponível)		✅		
Continua usando configurações personalizadas? Temos um botão de utilização para você		✅		
ISVforce				
Enviar e gerenciar pedidos no Lightning Experience				✅
Automatizar o processamento de pedidos com a API Apex do Channel Order				✅
Excluir organizações assinantes de uma atualização por push				✅
Desempenho aprimorado das atualizações por push de pacotes gerenciados				✅
Acesso a metadados no Apex				✅

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

Extensão do suporte ao uso do Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience

Havíamos informado anteriormente que a data de encerramento do suporte ao Internet Explorer versão 11 (IE11) para o Lightning Experience era 16 de dezembro de 2017. Depois de receber o seu feedback, decidimos oferecer suporte estendido ao IE11. Esse suporte estendido estará disponível até 31 de dezembro de 2020.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

O Salesforce Classic tem suporte no Microsoft® Internet Explorer® versões 9, 10 e 11, no Apple® Safari® versão 10.x no macOS e no Microsoft Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Há algumas limitações.

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

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

Importante: O suporte ao Internet Explorer 11 para acessar o Lightning Experience está sendo encerrado a partir da versão Summer '16.

- Você poderá continuar a usar o IE11 para acessar o Lightning Experience até 16 de dezembro de 2017.
- Se optar pelo suporte estendido para IE11, você poderá continuar usando o IE11 para acessar o Lightning Experience até 31 de dezembro de 2020.
- Essa alteração não afeta o Salesforce Classic ou os usuários de organizações com Comunidades.

Para obter mais detalhes sobre essa alteração, consulte Fim do suporte para acessar o Lightning Experience usando o Microsoft Internet Explorer versão 11.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (EOL 31 de dezembro de 2020)	Windows 10	Mais recente	Mais recente	10.x+
Aplicativos de console do Lightning	Não	Windows 10	Mais recente	Mais recente	10.x+

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Comunidades do Lightning	IE 11	Windows 10	Mais recente	Mais recente	10.x+
Considerações especiais de configuração?	Não	Não	Não	Não	Não
Limitações?	Sim	Sim	Não	Sim	Sim

Nota: O termo "versão mais recente" é definido pelos fornecedores de navegador. Consulte o suporte do seu navegador para compreender o significado de "versão mais recente".

Extensão do suporte ao uso do Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience

EDIÇÕES

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

Havíamos informado anteriormente que a data de encerramento do suporte ao Internet Explorer versão 11 (IE11) para o Lightning Experience era 16 de dezembro de 2017. Depois de receber o seu feedback, decidimos oferecer suporte estendido ao IE11. Esse suporte estendido estará disponível até 31 de dezembro de 2020.

Acreditamos que esse período estendido lhe proporcionará o tempo necessário para migrar do IE11 para navegadores mais modernos e seguros sem impedi-lo de aproveitar imediatamente os benefícios do Lightning Experience.

Para ver os detalhes completos do Suporte estendido para IE11, incluindo o que é ou não oferecido e o que você precisa fazer, consulte Fim do suporte para acessar o Lightning Experience usando o Microsoft Internet Explorer versão 11.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

EDIÇÕES

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

O Salesforce Classic tem suporte no Microsoft® Internet Explorer® versões 9, 10 e 11, no Apple® Safari® versão 10.x no macOS e no Microsoft Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Há algumas limitações.

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

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Windows 10	Mais recente	Mais recente	10.x+
Console do Salesforce	IE 9+	Windows 10	Mais recente	Mais recente	Não
Considerações especiais de configuração?	Sim	Não	Não	Sim	Não
Limitações?	Sim	Sim	Não	Não	Sim

Nota:

- O termo "versão mais recente" é definido pelos fornecedores de navegador. Consulte o suporte do seu navegador para compreender o significado de "versão mais recente".
- O suporte do Salesforce Classic para Microsoft® Internet Explorer® versões 7 e 8 foi interrompido a partir da versão Summer '15.

Salesforce em geral: Mais ferramentas para ajudá-lo a adotar o Lightning Experience, atalhos de teclado e mais maneiras de navegar e gerenciar registros

O Summer '17 lhe dá mais razões para apreciar o Lightning Experience. Equipamos o Assistente de migração do Lightning Experience com uma interface mais fácil de usar, no estilo de assistente. Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar a eficiência; as mensagens de sucesso agora incluem um link ativo que o conduz para o registro que criou; e você pode abrir vários registros e registros relacionados em uma única tela com a visualização dividida do console do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

Para guiá-lo pelo caminho ideal de ativação do Lightning Experience, fornecemos ao Assistente de migração uma interface no estilo de assistente, mais fácil de usar. As ferramentas para avaliar e visualizar a prontidão de sua organização, configurar recursos e usuários e ligar a chave agora estão imediatamente visíveis e são acessadas mais rapidamente. Ah, também ficou mais fácil encontrar o Assistente de migração em Configuração.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Obter uma análise expandida ao verificar a preparação para o Lightning Experience

A Verificação de preparação está repleta de mais orientações úteis para preparar sua implementação do Salesforce para o Lightning Experience. Temos os detalhes sobre a preparação do Console de vendas e serviço e do Salesforce Knowledge, bem como um roteiro e dados de uso para vários recursos do Service Cloud. Além disso, estamos aperfeiçoando nossa orientação anterior sobre resolver Casos e botões e links JavaScript e estamos adicionando uma percepção sobre quem está pronto para ir para o Lightning Experience. Também reorganizamos instruções sobre como usar seu relatório para informar seu plano de distribuição no futuro. Como apenas um clique é necessário para que um relatório personalizado seja enviado diretamente para a sua caixa de entrada de email, não há nenhuma razão para retardar o início da Verificação de preparação.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Traga mais usuários para o Lightning Experience

Quando você ativar o Lightning Experience, é importante que seus usuários trabalhem com a nova interface e aproveitem os recursos que ela oferece. Para ajudá-lo, a ferramenta Mudar usuários para o Lightning Experience agora exibe todos os usuários em sua organização, de modo que você possa migrar exatamente o grupo desejado de uma só vez. A ferramenta também facilita a localização de usuários específicos na lista e a determinação de quais usuários na sua organização são elegíveis para a migração.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Tornar o Lightning Experience a única experiência

Você está pronto para migrar do Salesforce Classic para o Lightning Experience sem olhar para trás? Simplesmente oculte a opção de alternar para o Salesforce Classic dos seus usuários do Lightning Experience para que eles permaneçam no Lightning Experience. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Esqueça o seu mouse – os atalhos de teclado estão aqui

Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar sua eficiência e velocidade enquanto está trabalhando no Lightning Experience. Você pode pesquisar, editar, salvar e fechar um registro – tudo sem tocar em um mouse. Temos até atalhos de teclado para ajudá-lo a acessar o editor e publicar em um feed. Portanto, comece a planejar o que você pretende fazer com todo o tempo que economizará! Por padrão, os atalhos de teclado funcionam em todos os aplicativos do Lightning.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Navegar para um registro diretamente a partir de uma mensagem de sucesso da ação

Adicionamos um pequeno, mas poderoso, aprimoramento à mensagem de sucesso que é exibida quando você cria ou atualiza um registro por meio de uma ação rápida. A mensagem agora inclui o nome do registro como um link ativo que conduz diretamente a esse registro.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Aplicativos de console do Lightning: ver e fazer mais (disponível em geral)

Os aplicativos de console do Lightning estão publicamente disponíveis e incluem mais recursos que ajudam seus usuários a serem produtivos. Com a inclusão de visualização dividida, atalhos de teclado e contas pessoais, os usuários agora têm acesso imediato a tudo o que precisam.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Escolha mais facilmente os ícones de utilitário para seus aplicativos do Lightning

Ao criar ou editar aplicativos do Lightning, você pode escolher ícones para seus utilitários diretamente no assistente de aplicativo do Lightning. Anteriormente, você clicava em um link para abrir uma nova guia do navegador listando os ícones de utilitário do Salesforce Lightning Design System.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Editores de Rich Text reativados para LockerService

Agora é possível usar editores de rich text e editar campos com rich text quando a atualização crítica do LockerService está ativa. Anteriormente, os editores de rich text eram desativados em sandboxes e organizações Developer Edition quando a atualização crítica do LockerService estava ativa. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Acessar listas relacionadas de histórico de campo no Lightning Experience

Rastreie e exiba o histórico de campo para objetos padrão ou personalizados, independentemente da interface do Salesforce que você esteja usando. Se você tiver adicionado a lista relacionada Histórico a objetos no Salesforce Classic, agora poderá vê-la no Lightning Experience. Também é possível configurar uma lista relacionada de histórico de campo no Lightning Experience. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Visualizar detalhes do caso passando o mouse sobre o caso

Os usuários podem passar o mouse sobre casos para obter uma ideia geral dos detalhes, incluindo a descrição e a atualização mais recente. Não é mais preciso abrir o registro do caso para obter informações importantes, o que proporciona uma economia significativa de tempo. Agentes de suporte que trabalham com casos o dia todo apreciarão esse recurso. A exibição de informações ao passar o mouse sobre o caso funciona automaticamente e não há nada para ser configurado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Fique no seu aplicativo atual ao abrir os favoritos

Está usando um aplicativo de vendas? Trabalhando com o console do Lightning? Seus favoritos não se importam. Eles abrem em qualquer aplicativo que você esteja usando. Não é mais necessário ficar alternando para o aplicativo em que você criou o favorito. Agora você usa seus favoritos em qualquer lugar para acessar instantaneamente páginas importantes do Salesforce, como registros, listas, grupos e painéis.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Localizar Favoritos com uma lista de favoritos simplificada

Removemos a seção de principais favoritos da sua lista de favoritos para simplificar o acesso às suas páginas favoritas no Salesforce. Os favoritos fornecem acesso instantâneo a registros, listas, grupos e painéis importantes, bem como a outras páginas usadas com frequência. Acontece que os principais favoritos não eram sua maneira favorita de usar os favoritos. Você não vê mais os principais favoritos porque estamos focados nos recursos que são mais importantes para você e, com base no seu feedback, esse não era um deles.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada

A data programada para o fim do suporte do Internet Explorer versão 11 (IE11) ao Lightning Experience mudou significativamente. Consequentemente, essa atualização crítica foi cancelada.

Desfrute de um visual e uma experiência mais agradáveis no Lightning Experience

Aprimoramos o visual e a experiência de algumas áreas para dar um toque de ousadia do Trailhead ao Lightning Experience. Por exemplo, atualizamos o texto e a aparência na Página inicial de configuração, e há um texto mais interessante na página Perfil.Essa mudança aplica-se apenas ao Lightning Experience.

Pesquisa: resultados de pesquisa externos, uma maneira melhor de encontrar oportunidades e mais

Estenda seu alcance com pesquisas. Conecte provedores de pesquisa externos para ver resultados do Google, Dropbox, Confluence e outros repositórios diretamente no Salesforce. Está tentando encontrar uma oportunidade em um mar de oportunidades com nomes semelhantes? Adicione o nome da conta ao termo de pesquisa para encontrar a oportunidade certa. Além disso, você pode pesquisar mais objetos e ver quando um termo de pesquisa passou por correção ortográfica.

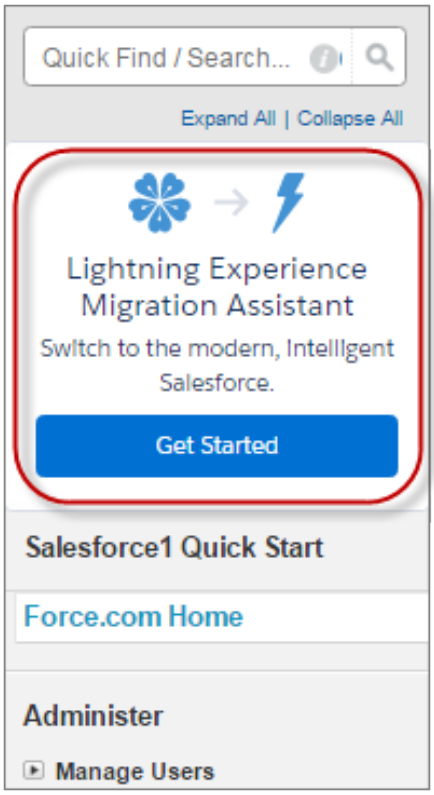
Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

EDIÇÕES

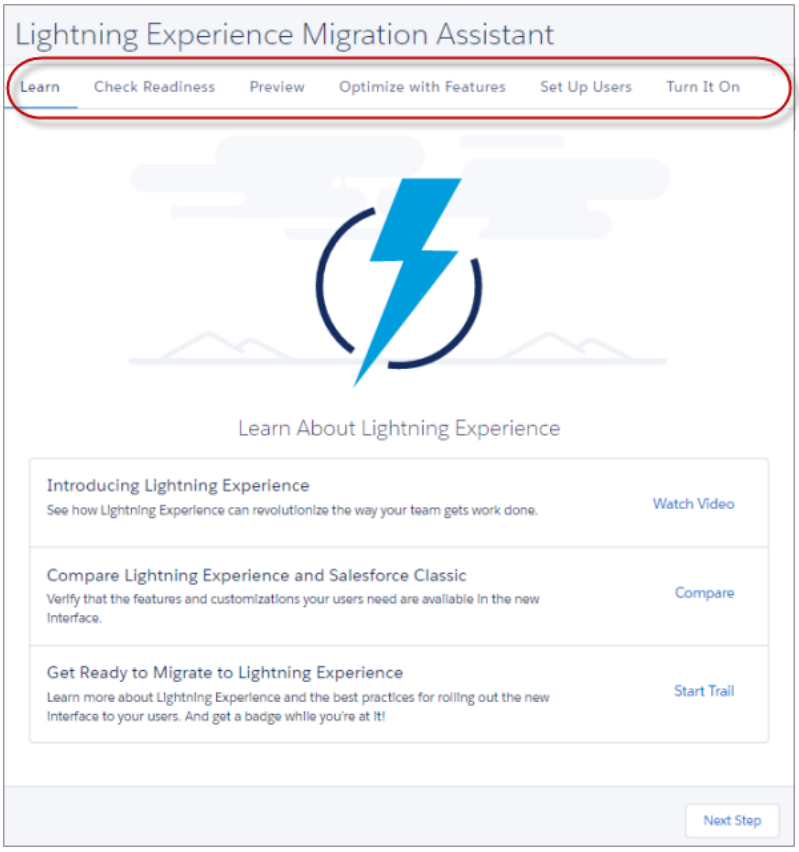
Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Para guiá-lo pelo caminho ideal de ativação do Lightning Experience, fornecemos ao Assistente de migração uma interface no estilo de assistente, mais fácil de usar. As ferramentas para avaliar e visualizar a prontidão de sua organização, configurar recursos e usuários e ligar a chave agora estão imediatamente visíveis e são acessadas mais rapidamente. Ah, também ficou mais fácil encontrar o Assistente de migração em Configuração.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

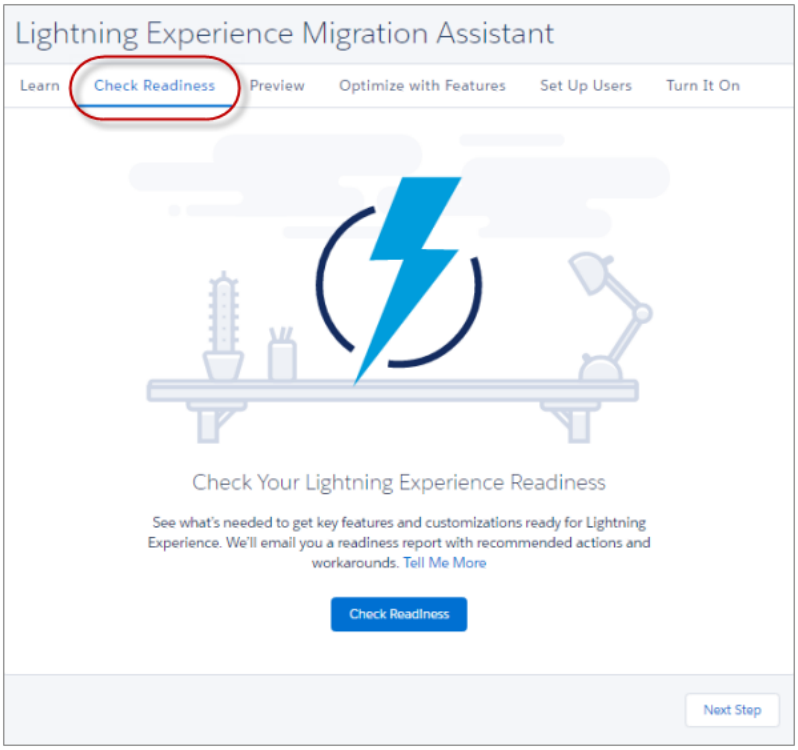
Agora, acessar o Assistente de migração no Salesforce Classic é muito fácil. Em Configuração, clique em **Começar a usar** no bloco Assistente de migração do Lightning Experience, na parte superior do menu. (Em Configuração no Lightning Experience, continue a acessar o Assistente de migração usando o link **Lightning Experience**.)



Prevemos que você não sentirá saudades da longa, longa página do Assistente de migração anterior. O novo Assistente de migração é um assistente claro e conciso, com guias que destacam as etapas da transição para o Lightning Experience.



A interface se concentra em tarefas específicas, uma de cada vez. Mas você não fica restrito a avançar pelas guias em ordem sequencial. Como antes, você pode usar o Assistente de migração para executar ferramentas como a Verificação de preparação e a Visualização sempre que precisar. Basta clicar na guia desejada para começar a trabalhar.



CONSULTE TAMBÉM:

Traga mais usuários para o Lightning Experience

Obter uma análise expandida ao verificar a preparação para o Lightning Experience

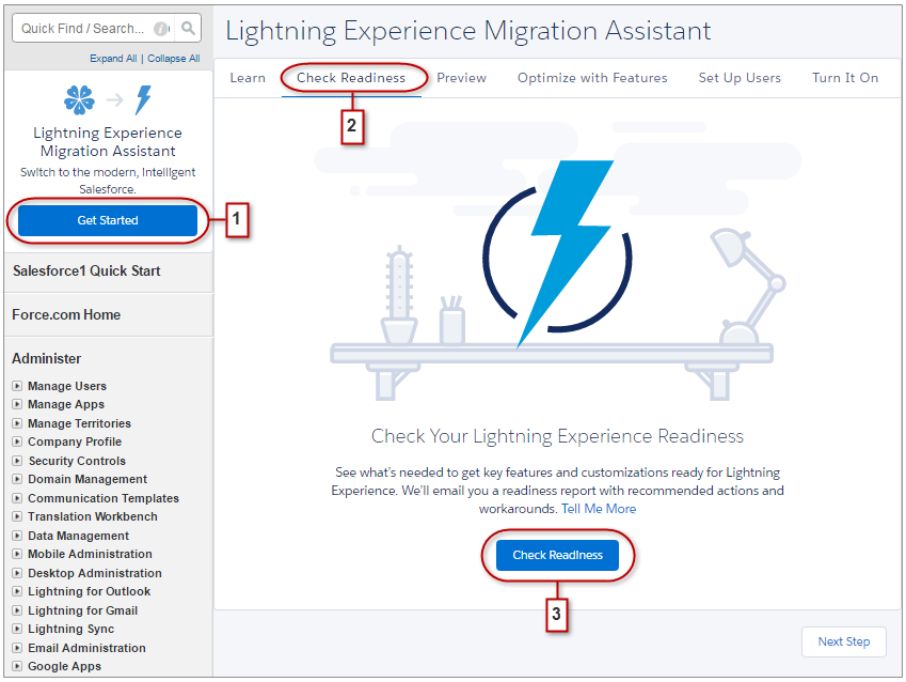
EDIÇÕES

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

A Verificação de preparação está repleta de mais orientações úteis para preparar sua implementação do Salesforce para o Lightning Experience. Temos os detalhes sobre a preparação do Console de vendas e serviço e do Salesforce Knowledge, bem como um roteiro e dados de uso para vários recursos do Service Cloud. Além disso, estamos aperfeiçoando nossa orientação anterior sobre resolver Casos e botões e links JavaScript e estamos adicionando uma percepção sobre quem está pronto para ir para o Lightning Experience. Também reorganizamos instruções sobre como usar seu relatório para informar seu plano de distribuição no futuro. Como apenas um clique é necessário para que um relatório personalizado seja enviado diretamente para a sua caixa de entrada de email, não há nenhuma razão para retardar o início da Verificação de preparação.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Mesmo que você tenha executado a Verificação de preparação antes, estamos sempre expandindo a lista de recursos e personalizações que você pode avaliar, mesmo entre versões. Dedique algum tempo para verificar novamente a sua preparação.

Você ainda inicia a Verificação de preparação no Assistente de migração do Lightning Experience, mas as etapas agora são um pouco diferentes. Em Configuração, clique em **Começar a usar** no bloco Assistente de migração (1). Na guia Verificar preparação (2) do Assistente de migração, clique em **Verificar preparação** (3).



Se você estiver usando o SalesforceA para administrar o Salesforce do seu dispositivo móvel, também poderá iniciar a Verificação de preparação na página Recursos no aplicativo.

Depois de iniciar a verificação, o Relatório de preparação que você receberá inclui nossas recomendações mais atualizadas sobre como se preparar para o Lightning Experience.

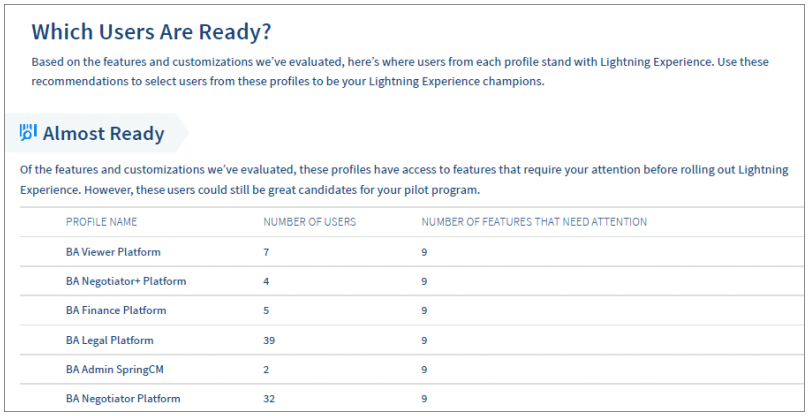
- Obtenha percepções sobre como preparar recursos como o Console de vendas e de serviço e o Salesforce Knowledge. Você também obtém o roteiro do Lightning Experience e detalhes de uso em recursos de Serviço, como Live Agent, Omni-Channel, Direitos e muito mais.



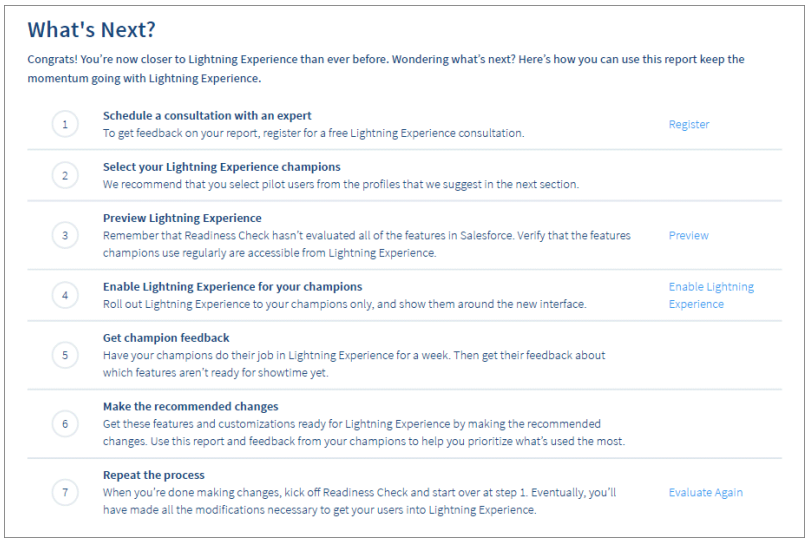
- Obtenha recomendações mais precisas sobre como modificar seus links e botões JavaScript para o Lightning Experience.



- Veja onde seus perfis de usuário estão com o Lightning Experience para poder decidir quem está mais pronto para participar de um programa piloto.



- No final do seu relatório, adicionamos uma lista de verificação com orientações explícitas sobre as etapas a seguir na sua jornada para o Lightning Experience.



CONSULTE TAMBÉM:

Verifique sua preparação para o Lightning Experience com o SalesforceA

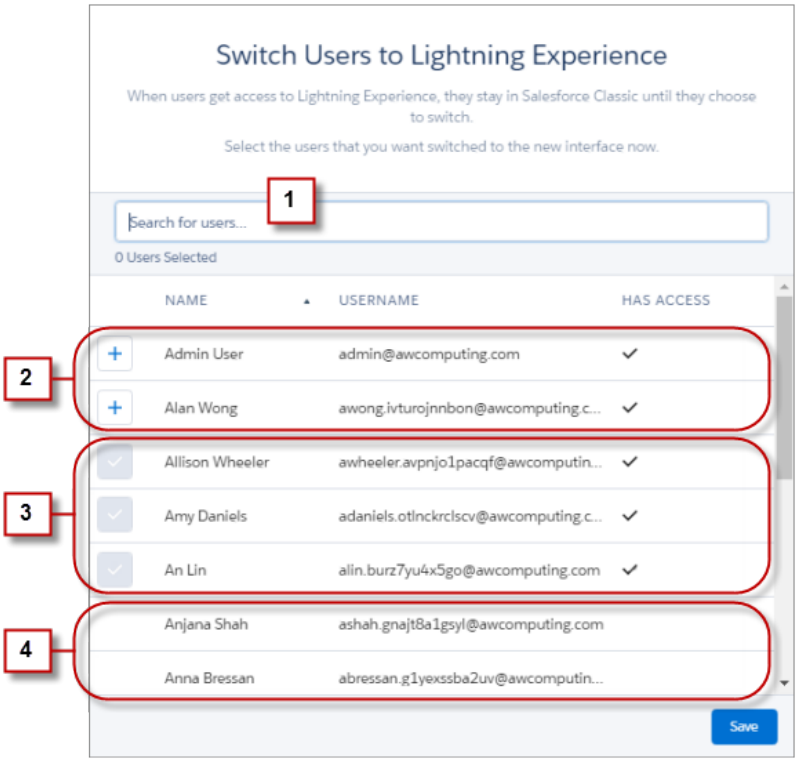
Traga mais usuários para o Lightning Experience

Quando você ativar o Lightning Experience, é importante que seus usuários trabalhem com a nova interface e aproveitem os recursos que ela oferece. Para ajudá-lo, a ferramenta Mudar usuários para o Lightning Experience agora exibe todos os usuários em sua organização, de modo que você possa migrar exatamente o grupo desejado de uma só vez. A ferramenta também facilita a localização de usuários específicos na lista e a determinação de quais usuários na sua organização são elegíveis para a migração.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

A ferramenta Mudar usuários para o Lightning Experience está disponível no Assistente de migração do Lightning Experience, em Configuração. No Assistente de migração, clique na guia **Configurar usuários** e depois em **Mudar usuários**.

EDIÇÕES

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



Pesquise a lista de usuários para encontrar exatamente o usuário desejado (1). Veja rapidamente quais usuários têm permissão para acessar o Lightning Experience e são elegíveis para a mudança (2), quais usuários já migraram (3) e quais usuários não podem ser migrados porque não têm a permissão de usuário do Lightning Experience (4).

Para migrar usuários para o Lightning Experience, clique no botão + ao lado dos respectivos nomes.

Ao contrário de antes, você não pode usar essa ferramenta para migrar os usuários novamente para o Salesforce Classic. Mas os próprios usuários podem retornar sempre que necessário usando o Alternador em seus menus de perfil.

Dica: Deseja evitar que seus usuários retornem ao Salesforce Classic? Consulte Tornar o Lightning Experience a única experiência

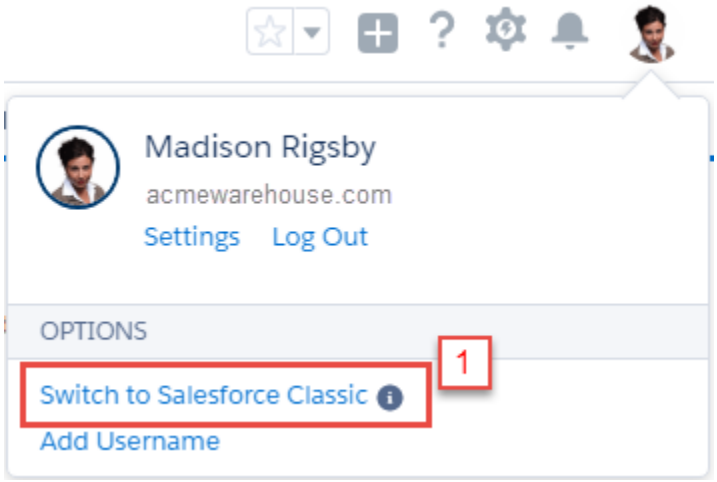
CONSULTE TAMBÉM:

Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

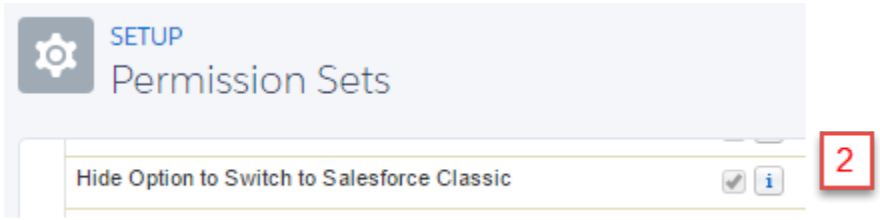
Tornar o Lightning Experience a única experiência

Você está pronto para migrar do Salesforce Classic para o Lightning Experience sem olhar para trás? Simplesmente oculte a opção de alternar para o Salesforce Classic dos seus usuários do Lightning Experience para que eles permaneçam no Lightning Experience. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Por padrão, quando você ativa o Lightning Experience, seus usuários têm acesso ao Alternador, que permite alternar entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Porém, se quiser que alguns ou todos os seus usuários permaneçam no Lightning Experience, você pode remover o Alternador (1).



Em Configuração, ative a permissão Ocultar opção de alternar para o Salesforce Classic (2) nos perfis e no conjunto de permissões.



Quando você ativar a permissão para seus usuários do Lightning Experience, os usuários novos e existentes verão o Lightning Experience na próxima vez que efetuarem login no Salesforce. Além disso, eles não verão mais o link Alternar para o Salesforce Classic.

Tenha em mente estas considerações quando ativar a permissão Ocultar opção de alternar para o Salesforce Classic.

- Se os usuários acessarem recursos que não estão disponíveis no Lightning Experience, eles acessarão temporariamente o Salesforce Classic em uma nova guia do navegador, mesmo que a permissão esteja ativada. Eles usarão o Salesforce Classic somente enquanto estiverem usando um recurso que não esteja disponível no Lightning Experience.

- A permissão não afeta o link para o site completo no aplicativo de navegador móvel Salesforce1. Os usuários do Salesforce1 sempre alternam para a versão do Salesforce Classic do site completo, independentemente da interface que veem em dispositivos de desktop.

Esqueça o seu mouse – os atalhos de teclado estão aqui

Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar sua eficiência e velocidade enquanto está trabalhando no Lightning Experience. Você pode pesquisar, editar, salvar e fechar um registro – tudo sem tocar em um mouse. Temos até atalhos de teclado para ajudá-lo a acessar o editor e publicar em um feed. Portanto, comece a planejar o que você pretende fazer com todo o tempo que economizará! Por padrão, os atalhos de teclado funcionam em todos os aplicativos do Lightning.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para ver os atalhos de teclado disponíveis, pressione:

- Windows: Ctrl+/
- macOS: Cmd+/



Em aplicativos do Lightning com navegação de console, há atalhos adicionais disponíveis para ajudar os usuários a navegar por guias, utilitários e muito mais.

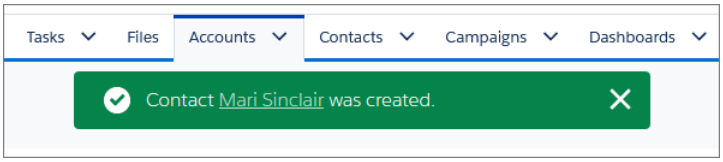
CONSULTE TAMBÉM:

Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning

Ajuda do Salesforce: Atalhos de teclado(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Navegar para um registro diretamente a partir de uma mensagem de sucesso da ação

Adicionamos um pequeno, mas poderoso, aprimoramento à mensagem de sucesso que é exibida quando você cria ou atualiza um registro por meio de uma ação rápida. A mensagem agora inclui o nome do registro como um link ativo que conduz diretamente a esse registro.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



EDIÇÕES

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

Aplicativos de console do Lightning: ver e fazer mais (disponível em geral)

Os aplicativos de console do Lightning estão publicamente disponíveis e incluem mais recursos que ajudam seus usuários a serem produtivos. Com a inclusão de visualização dividida, atalhos de teclado e contas pessoais, os usuários agora têm acesso imediato a tudo o que precisam.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não têm paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos dos aplicativos de console do Salesforce Classic, como notificações por push e suporte a vários monitores, não estão disponíveis nos aplicativos de console do Lightning. Saiba mais.

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

EDIÇÕES

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

Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis por um custo extra a usuários com licenças de usuário Salesforce Platform para determinados produtos. Algumas restrições são aplicáveis. Essa licença complementar estará disponível para compra no final de junho de 2017. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Mantenha tudo à mão com a visualização dividida do console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning permitem que os usuários trabalhem rapidamente, abrindo vários registros e registros relacionados em uma única tela. Agora os usuários podem trabalhar ainda mais rapidamente com a visualização dividida do console do Lightning, um painel dobrável que mantém as exibições de lista de que você precisa imediatamente visíveis.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning agora podem usar atalhos de teclado. Com atalhos de teclado, seus representantes de vendas, agentes de suporte e outros usuários do console podem gerenciar seus registros mais rapidamente e com mais eficiência. Portanto, informe aos seus usuários de console que eles podem pesquisar, editar, salvar e fechar um registro sem tocar em um mouse!Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

[Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning]

Se você trabalha diretamente com pessoas e não com empresas, já sabe tudo sobre o poder das contas pessoais. E se você também depende da produtividade proporcionada pelos aplicativos de console, esses aplicativo agora fornecem suporte total a contas pessoais.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

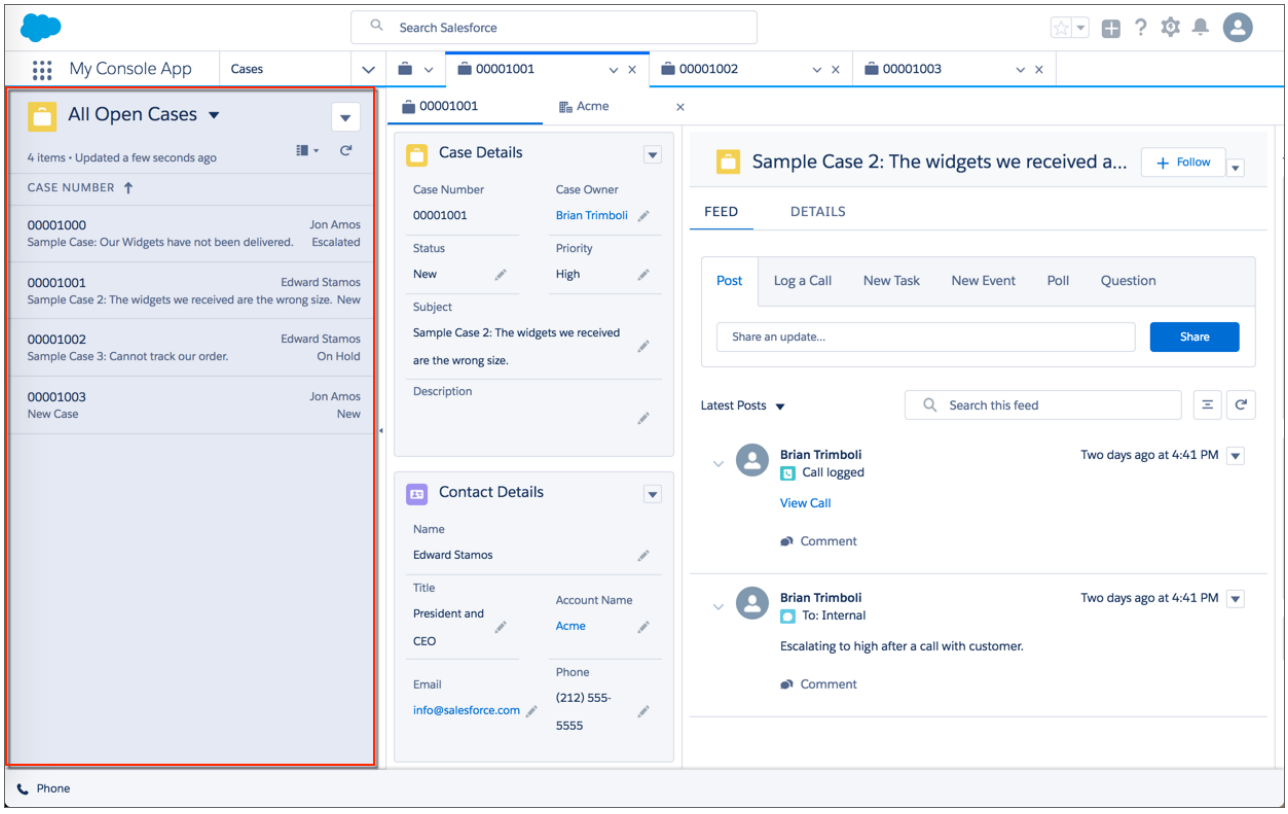
CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Limitações do console do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

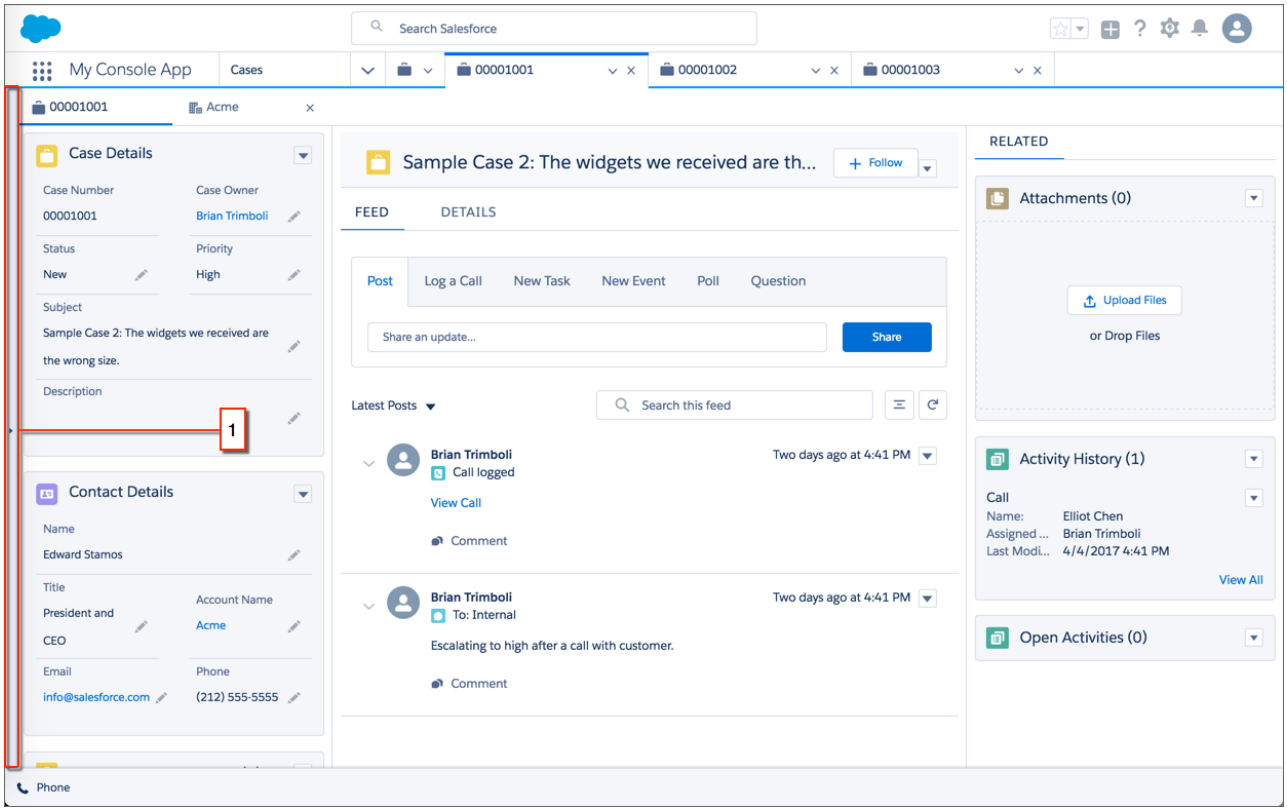
Mantenha tudo à mão com a visualização dividida do console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning permitem que os usuários trabalhem rapidamente, abrindo vários registros e registros relacionados em uma única tela. Agora os usuários podem trabalhar ainda mais rapidamente com a visualização dividida do console do Lightning, um painel dobrável que mantém as exibições de lista de que você precisa imediatamente visíveis.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

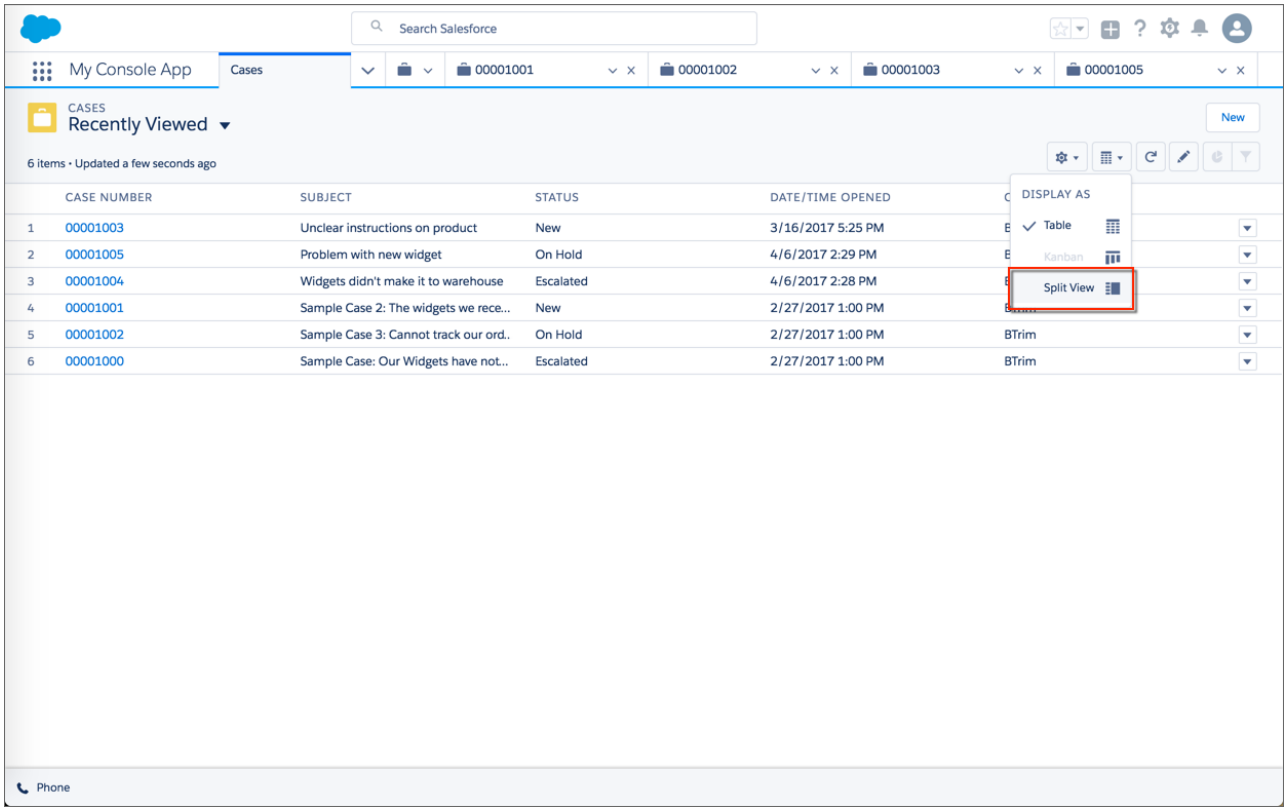
A visualização dividida mostra uma exibição de lista ao lado das guias e subguias do seu espaço de trabalho, permitindo que você abra registros rapidamente na lista.



Há duas maneiras de acessar a visualização dividida. Clique na seta (1) no lado esquerdo do console.



Alternativamente, faça uma seleção no menu de itens, clique no menu suspenso **Exibir como** e selecione **Visualização dividida**.



Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning agora podem usar atalhos de teclado. Com atalhos de teclado, seus representantes de vendas, agentes de suporte e outros usuários do console podem gerenciar seus registros mais rapidamente e com mais eficiência. Portanto, informe aos seus usuários de console que eles podem pesquisar, editar, salvar e fechar um registro sem tocar em um mouse!Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Por padrão, os atalhos de teclado funcionam em todos os aplicativos de console do Lightning. Eles também funcionam em aplicativos do Lightning com navegação padrão. Os usuários do console ficarão felizes em saber que estamos fornecendo atalhos específicos de console para navegar por guias e subguias, acessar exibições de lista e menus de itens e até abrir alguns utilitários de console.

Para ver os atalhos de teclado disponíveis, pressione:

- Windows: Ctrl+/
- macOS: Cmd+/



CONSULTE TAMBÉM:

Esqueça o seu mouse – os atalhos de teclado estão aqui

Ajuda do Salesforce: Atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning

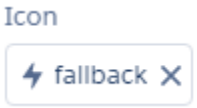
Se você trabalha diretamente com pessoas e não com empresas, já sabe tudo sobre o poder das contas pessoais. E se você também depende da produtividade proporcionada pelos aplicativos de console, esses aplicativo agora fornecem suporte total a contas pessoais.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

As contas pessoais nos aplicativos de console do Lightning funcionam exatamente da mesma forma que nos aplicativos padrão do Lightning, mas incorporam a produtividade adicional proporcionada pelos aplicativos do console. Lembre-se que a Salesforce precisa ativar as contas pessoais. Depois que são ativadas, elas não podem ser desativadas.

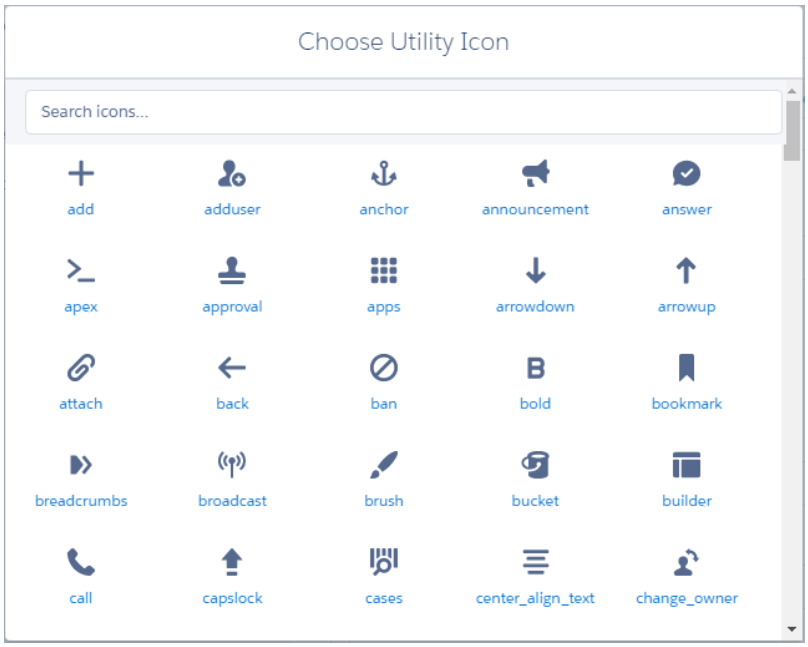
Escolha mais facilmente os ícones de utilitário para seus aplicativos do Lightning

Ao criar ou editar aplicativos do Lightning, você pode escolher ícones para seus utilitários diretamente no assistente de aplicativo do Lightning. Anteriormente, você clicava em um link para abrir uma nova guia do navegador listando os ícones de utilitário do Salesforce Lightning Design System.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Por padrão, utilitários sem um ícone atribuído usam o ícone de fallback.



Para alterar o ícone, remova o ícone existente e clique em **Escolher ícone**. Uma janela exibe os ícones disponíveis.



Você não pode alterar o ícone de alguns utilitários, como Notes e Histórico.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar uma barra de utilitários a aplicativos do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Editores de Rich Text reativados para LockerService

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Agora é possível usar editores de rich text e editar campos com rich text quando a atualização crítica do LockerService está ativa. Anteriormente, os editores de rich text eram desativados em sandboxes e organizações Developer Edition quando a atualização crítica do LockerService estava ativa. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

A maioria dos editores de rich text no Salesforce agora usa o Quill; alguns poucos continuam usando o CKEditor em um iframe. A mudança para Quill permite que os editores de rich text sejam compatíveis com o LockerService, mas há pequenas diferenças visuais e de formatação em comparação com versões anteriores.

Nota: A disponibilidade dos botões da barra de ferramentas varia entre os recursos. Por exemplo, o botão de snippet de código está disponível no editor do Chatter, mas não em campos personalizados.

Campos personalizados

Os editores de rich text em campos com o tipo de área de rich text estão de volta. Algumas formatações aparecem diferentes quando você salva um registro no Salesforce Classic e o edita no Lightning Experience. Para obter mais informações, consulte Editores de rich text para campos personalizados recebem um novo visual.

Feeds do Chatter

O editor de rich text no compositor está ligeiramente diferente. Por exemplo, o botão @menção está ao lado do botão Inserir imagem. Para obter mais informações, consulte Obter uma experiência mais rica com o novo editor do Chatter.

Chatter Questions

As alterações no editor de rich text do Chatter Questions são semelhantes às alterações em feeds do Chatter.

Community Builder

O componente Editor de conteúdo dinâmico no construtor de comunidade foi alterado. O botão Sublinhado agora está disponível e o botão Snippet de código não está mais disponível. Para obter mais informações, consulte Refinar seu conteúdo com um Editor de conteúdo dinâmico otimizado e um Editor de HTML dedicado.

Grupos

A barra de ferramentas no campo Informações fornece mais suporte à formatação de rich text. Dê um impulso às informações do seu grupo usando estes novos recursos da barra de ferramentas:

- Alterar o tipo de fonte
- Sublinhar ou riscar texto
- Criar uma lista numerada
- Adicionar ou remover recuo
- Remover a formatação

Recomendamos o máximo uso possível da barra de ferramentas para formatar o seu conteúdo. Se você copiar conteúdo formatado de outra origem e colá-lo no editor, as marcações sem suporte serão removidas e o texto dentro dessas marcações será preservado como texto simples. O suporte é limitado à formatação disponível na barra de ferramentas.Por exemplo, se você colar um texto negritado vermelho, a formatação em negrito será preservada, mas a cor não.

Caminho de vendas

O editor de rich text no campo Orientação para o sucesso foi alterado. Os botões Desfazer e Refazer não estão mais disponíveis. Você pode usar o menu Editar no seu navegador para desfazer ou refazer suas alterações. Recomendamos o máximo uso possível da barra de ferramentas para formatar o seu conteúdo. Se você copiar conteúdo formatado de outra origem e colá-lo no editor, as marcações sem suporte serão removidas e o texto dentro dessas marcações será preservado como texto simples. O suporte é limitado à formatação disponível na barra de ferramentas.

Componente `forceChatter:publisher`

As alterações no editor de rich text de `forceChatter:publisher` são semelhantes às alterações para feeds do Chatter.

Nota: Recomendamos o uso da barra de ferramentas para formatar o conteúdo. O editor de rich text fornece apenas uma interface WYSIWYG. Não é possível editar marcações HTML. Quando você copia o conteúdo de uma página da web ou de outra fonte e cola no editor, as marcações sem suporte são removidas. O texto delimitado pelas marcações sem suporte é preservado como texto simples.

Editores de rich text que usam CKEditor

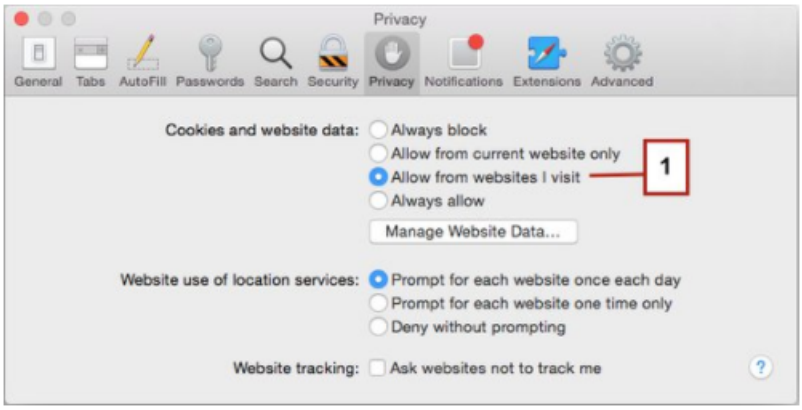
Os editores de rich text no Salesforce Classic continuam usando o CKEditor. No Lightning Experience e no Salesforce1, os seguintes recursos têm editores de rich text que continuam usando o CKEditor.

- Editor de email usando a ação Enviar email
- Lightning Knowledge
- Lightning App Builder
- Componente `ui:inputRichText`

Nota: O componente `ui:inputRichText` não tem mais suporte com LockerService. Use `lightning:inputRichText`.

Como esses recursos carregam o editor de rich text em um iframe, eles não serão carregados corretamente se o navegador não tiver as configurações de segurança apropriadas. Consulte as instruções do seu navegador para ajustar as configurações. Por exemplo, no Internet Explorer, a configuração de segurança **Iniciar programas e arquivos em um IFRAME** deve ser definida como **Habilitar** ou **Confirmar**. No Safari, recomendamos alterar as configurações de privacidade para cookies para **Permitir de sites que eu visito** (1). No Chrome, certifique-se de que **Bloquear cookies de terceiros e dados do site** não esteja selecionado nas configurações de Conteúdo.

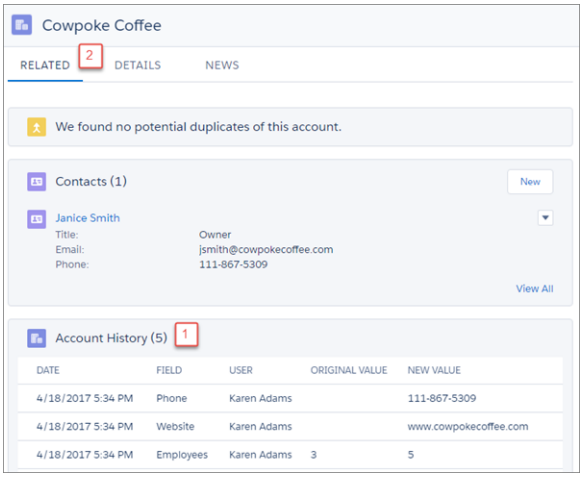
Além disso, para começar a digitar no editor de rich text no Internet Explorer 11 em dispositivos compatíveis com toque que estejam executando o Windows, você deve primeiramente clicar no campo de área de rich text e usar a tecla Tab para acessar o editor.



Acessar listas relacionadas de histórico de campo no Lightning Experience

Rastreie e exiba o histórico de campo para objetos padrão ou personalizados, independentemente da interface do Salesforce que você esteja usando. Se você tiver adicionado a lista relacionada Histórico a objetos no Salesforce Classic, agora poderá vê-la no Lightning Experience. Também é possível configurar uma lista relacionada de histórico de campo no Lightning Experience. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Se você já tiver adicionado a lista relacionada Histórico aos seus objetos no Salesforce Classic, estará tudo pronto. No Lightning Experience, procure sua lista relacionada Histórico (1) na guia Relacionado (2).



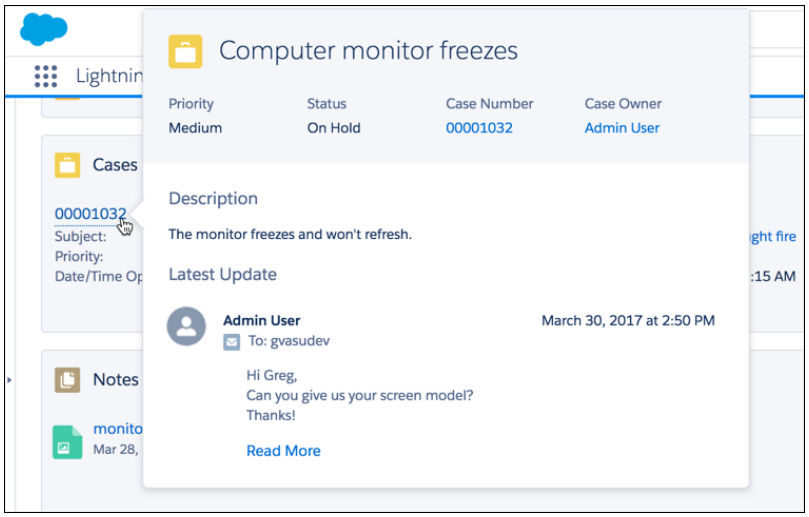
Já está trabalhando no Lightning Experience e deseja adicionar uma lista relacionada Histórico a um objeto? Sem problema.

1. Clique na guia **Gerenciador de objetos** e selecione um objeto na lista
2. No painel à esquerda, clique em **Campos e relacionamentos** e depois em **Definir rastreamento do histórico**
3. Selecione os campos que deseja rastrear

4. Adicione essa lista relacionada ao layout de página do seu objeto

Visualizar detalhes do caso passando o mouse sobre o caso

Os usuários podem passar o mouse sobre casos para obter uma ideia geral dos detalhes, incluindo a descrição e a atualização mais recente. Não é mais preciso abrir o registro do caso para obter informações importantes, o que proporciona uma economia significativa de tempo. Agentes de suporte que trabalham com casos o dia todo apreciarão esse recurso. A exibição de informações ao passar o mouse sobre o caso funciona automaticamente e não há nada para ser configurado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



A exibição de informações ao passar o mouse sobre um caso funciona em todos os aplicativos do Lightning, incluindo aplicativos com navegação padrão e navegação de console. Esse prático recurso é específico para casos. A passagem de mouse sobre o caso funciona em qualquer lugar onde haja um número de caso, exceto exibições de lista.

Dica: Deseja personalizar os campos exibidos ao passar o mouse sobre o caso? Edite o layout compacto do caso no Gerenciador de objetos em Configuração. A passagem do mouse sobre o caso exibe somente os cinco primeiros campos. Recomendamos usar o campo Assunto como o primeiro campo em seu layout compacto. O primeiro campo torna-se o título ao passar o mouse sobre o caso. Lembre-se de que o Painel de destaques e o recurso de passar o mouse sobre o caso usam o mesmo layout compacto. Se você alterar o layout, ambos serão afetados.

Não é possível personalizar a seção Atualização mais recente exibida ao passar o mouse sobre um caso. Essa seção exibe apenas uma publicação. Todos os tipos de publicação são compatíveis. Por exemplo, se a publicação mais recente for uma publicação de um canal social como o Facebook, é isso que será exibido ao passar o mouse. Bem impressionante, não?

CONSULTE TAMBÉM:

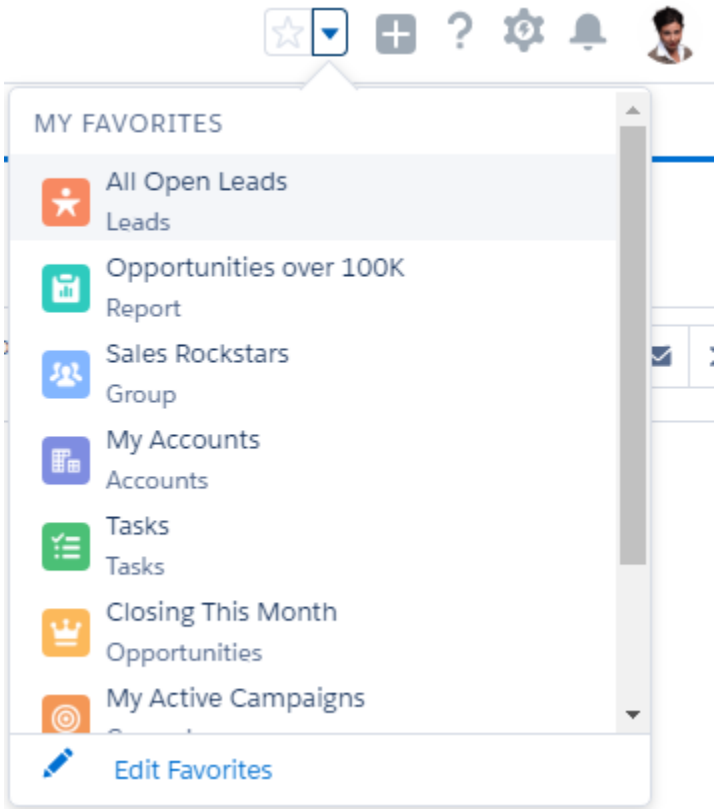
Ajuda do Salesforce: Personalizar a passagem de mouse sobre casos no Lightning Experience(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Fique no seu aplicativo atual ao abrir os favoritos

Está usando um aplicativo de vendas? Trabalhando com o console do Lightning? Seus favoritos não se importam. Eles abrem em qualquer aplicativo que você esteja usando. Não é mais necessário ficar alternando para o aplicativo em que você criou o favorito. Agora você usa seus favoritos em qualquer lugar para acessar instantaneamente páginas importantes do Salesforce, como registros, listas, grupos e painéis.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Localizar Favoritos com uma lista de favoritos simplificada

Removemos a seção de principais favoritos da sua lista de favoritos para simplificar o acesso às suas páginas favoritas no Salesforce. Os favoritos fornecem acesso instantâneo a registros, listas, grupos e painéis importantes, bem como a outras páginas usadas com frequência. Acontece que os principais favoritos não eram sua maneira favorita de usar os favoritos. Você não vê mais os principais favoritos porque estamos focados nos recursos que são mais importantes para você e, com base no seu feedback, esse não era um deles.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada

A data programada para o fim do suporte do Internet Explorer versão 11 (IE11) ao Lightning Experience mudou significativamente. Consequentemente, essa atualização crítica foi cancelada.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações críticas
- *Notas da versão Summer '16:*Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 (atualização crítica)
- Extensão do suporte ao uso do Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience

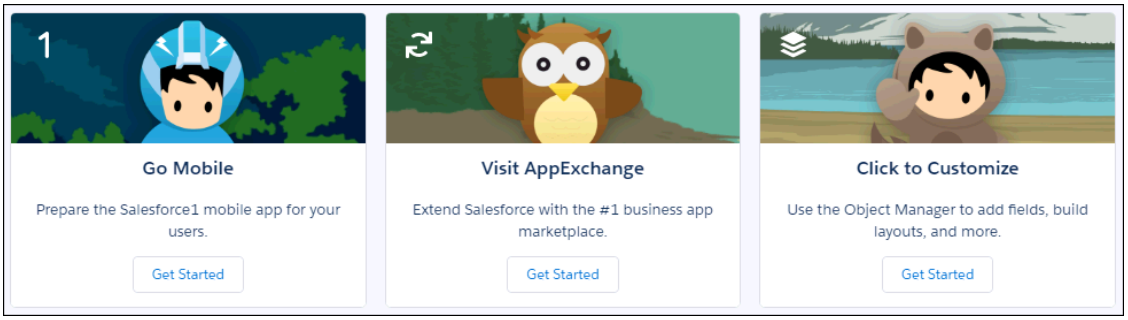
Desfrute de um visual e uma experiência mais agradáveis no Lightning Experience

Aprimoramos o visual e a experiência de algumas áreas para dar um toque de ousadia do Trailhead ao Lightning Experience. Por exemplo, atualizamos o texto e a aparência na Página inicial de configuração, e há um texto mais interessante na página Perfil.Essa mudança aplica-se apenas ao Lightning Experience.

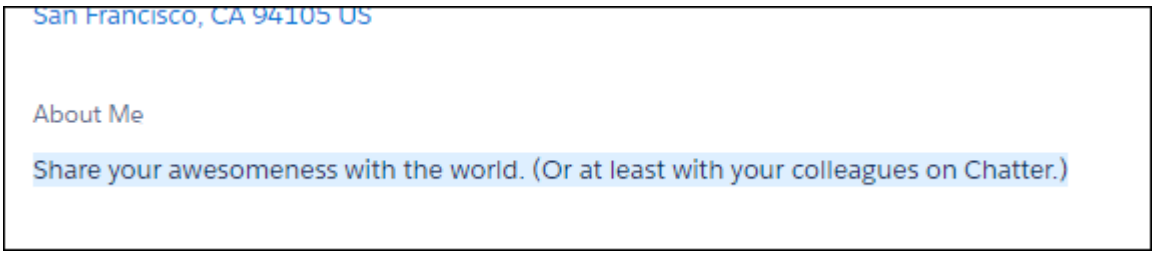
Aqui está a Página inicial de configuração atualizada.

EDIÇÕES

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



E aqui estão alguns novos textos na página Perfil. Um pouco mais espirituosos, não é?



Pesquisa: resultados de pesquisa externos, uma maneira melhor de encontrar oportunidades e mais

Estenda seu alcance com pesquisas. Conecte provedores de pesquisa externos para ver resultados do Google, Dropbox, Confluence e outros repositórios diretamente no Salesforce. Está tentando encontrar uma oportunidade em um mar de oportunidades com nomes semelhantes? Adicione o nome da conta ao termo de pesquisa para encontrar a oportunidade certa. Além disso, você pode pesquisar mais objetos e ver quando um termo de pesquisa passou por correção ortográfica.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Ver os resultados de mecanismos de pesquisa externos com pesquisa federada (publicamente disponível)

O Salesforce permite pesquisar conteúdo externo de dentro do Salesforce com a Pesquisa Federada. Agora é fácil conectar provedores de pesquisa externos à sua organização com o conector OpenSearch do Salesforce. Os usuários permanecem dentro do Salesforce para exibir registros do Salesforce e resultados de pesquisa externos, economizando tempo e trabalho.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Pesquisar oportunidades usando o nome da conta

Como as malas em um aeroporto, muitos nomes de oportunidade se parecem. Encontre a oportunidade certa pesquisando por seu nome mais o nome da conta. Essa melhoria também facilita a atribuição de nomes às oportunidades — você não precisa criar um nome exclusivo para cada pedido de 20 itens, a menos que queira.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Saber quando uma correção ortográfica é aplicada ao seu termo

Surpresas podem ser divertidas – como quando você encontra dinheiro no seu bolso. Quando se trata de negócios, porém, as surpresas podem ser menos agradáveis. É por isso que, quando o termo de pesquisa não obtém resultados devido a um possível erro de ortografia, informamos que estamos mostrando resultados para termos com ortografia corrigida.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Agora você pode ver resultados de pesquisa em Direito e Tópicos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

CONSULTE TAMBÉM:

Pesquisa do Knowledge: mais relevância, mais controle sobre artigos sugeridos

Classificar os resultados da pesquisa global de feed por relevância

Ver os resultados de mecanismos de pesquisa externos com pesquisa federada (publicamente disponível)

O Salesforce permite pesquisar conteúdo externo de dentro do Salesforce com a Pesquisa Federada. Agora é fácil conectar provedores de pesquisa externos à sua organização com o conector OpenSearch do Salesforce. Os usuários permanecem dentro do Salesforce para exibir registros do Salesforce e resultados de pesquisa externos, economizando tempo e trabalho.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

O conector e o respectivo guia do desenvolvedor seguem a especificação OpenSearch, com mais extensões. Os provedores de pesquisa externos compatíveis com a API de pesquisa federada do Salesforce permanecem totalmente compatíveis com a especificação OpenSearch e podem ser consultados por qualquer cliente OpenSearch.

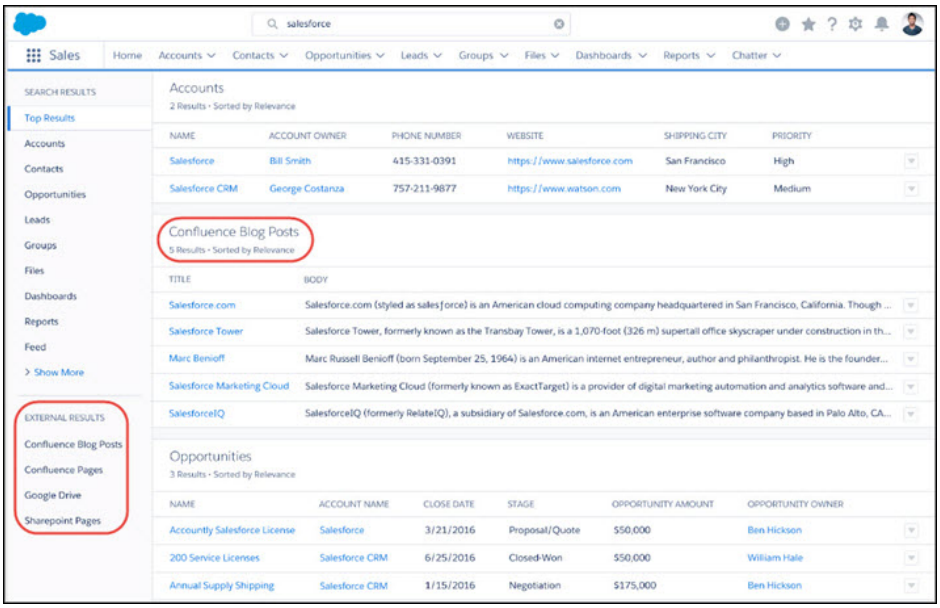
EDIÇÕES

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

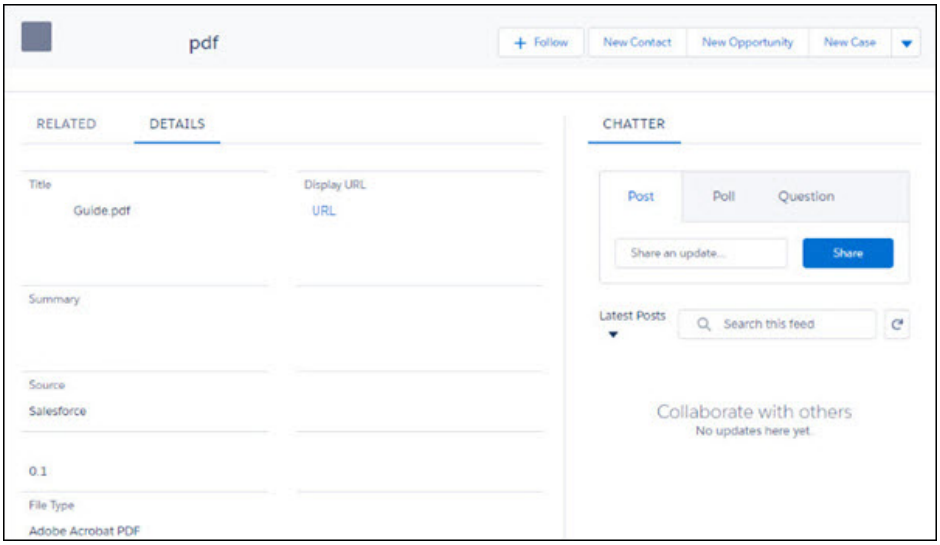
A Salesforce também firmou parcerias com a Coveo, Docurated e Swiftype para facilitar a conexão de provedores de pesquisa externos ao Salesforce. Utilizando os serviços desses parceiros, você pode pesquisar nos repositórios externos que eles oferecem – por exemplo, Dropbox, Confluence e SharePoint. O processo é o mesmo da conexão de origens de dados externas ao Salesforce.

Uma vez conectado, você faz a pesquisa normalmente. Além dos registros do Salesforce, os resultados dos mecanismos de pesquisa externos aparecem diretamente na página de resultados de pesquisa do Salesforce.

No Lightning Experience, você vê de onde os resultados vieram na seção Resultados externos, que é fácil de encontrar.



Na página de resultados de pesquisa, acesse diretamente a página clicando no link. Além disso, você pode selecionar o título do resultado externo para navegar para a página de detalhes e exibir detalhes do registro externo ou publicar comentários.



O URL do registro aparece em destaque. Quando o usuário clica no URL, uma nova guia de navegador é aberta, ou, caso o provedor de pesquisa externo seja um parceiro da Salesforce, o URL é aberto como um quadro dentro do Salesforce.

Pesquisar oportunidades usando o nome da conta

Como as malas em um aeroporto, muitos nomes de oportunidade se parecem. Encontre a oportunidade certa pesquisando por seu nome mais o nome da conta. Essa melhoria também facilita a atribuição de nomes às oportunidades — você não precisa criar um nome exclusivo para cada pedido de 20 itens, a menos que queira.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Esse recurso não está disponível imediatamente para organizações. Depois que todos os registros de uma organização são reindexados, o recurso é disponibilizado à organização. Essa ativação do recurso por organização está ocorrendo durante o período de lançamento da versão.

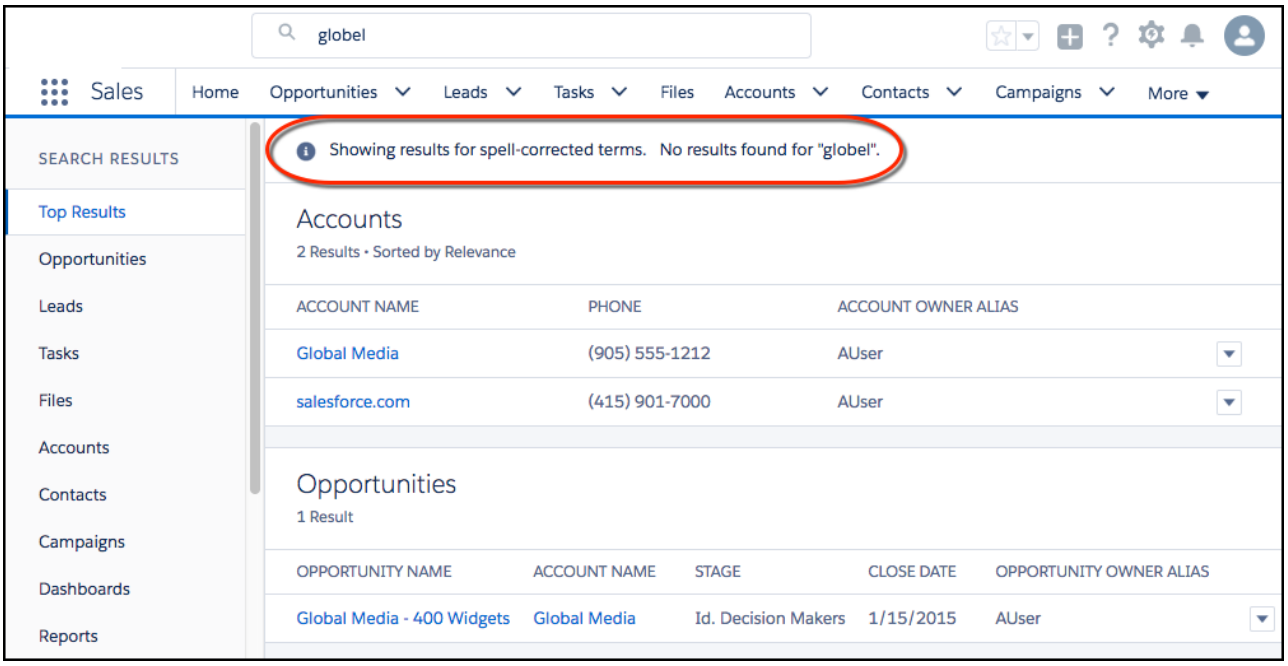
Para encontrar uma oportunidade, pesquise pelo nome da oportunidade mais o nome da conta.

Termo de pesquisa	Oportunidade retornada	Conta relacionada
`20 itens Acme`	20 itens	Acme

Saber quando uma correção ortográfica é aplicada ao seu termo

Surpresas podem ser divertidas – como quando você encontra dinheiro no seu bolso. Quando se trata de negócios, porém, as surpresas podem ser menos agradáveis. É por isso que, quando o termo de pesquisa não obtém resultados devido a um possível erro de ortografia, informamos que estamos mostrando resultados para termos com ortografia corrigida.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Quando corrigimos a grafia de seu termo de pesquisa, uma mensagem aparece na parte superior da página de resultados de pesquisa.



Cada objeto pode ter uma grafia corrigida diferente para o mesmo termo.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Agora você pode ver resultados de pesquisa em Direito e Tópicos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Objeto	Novo no Salesforce Classic	Novo no Lightning Experience	Novo no aplicativo de navegador móvel Salesforce1	Novo nos aplicativos Salesforce1 para download
Direito		✓		
Tópicos		✓	✓	

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

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

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

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

O que é diferente ou não está disponível nos recursos da versão Summer '17do Lightning Experience
Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, consulte estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão.

Recursos do Lightning Experience nesta versão

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

NESTA SEÇÃO:

Melhorias gerais
Pesquisar
Principais recursos de vendas
Produtividade de vendas
Qualidade de dados
Integração com o Google
Integração com Microsoft®
Contratos de

Relatórios e painéis
Chatter
Comunidades
Arquivos
Lightning App Builder
Salesforce Connect
Lógica de negócios e automação de processos
Configuração
Segurança e identidade
Desenvolvimento

Melhorias gerais

Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

Para guiá-lo pelo caminho ideal de ativação do Lightning Experience, fornecemos ao Assistente de Migração uma interface em estilo de assistente, mais fácil de usar. As ferramentas para avaliar e visualizar a prontidão da sua organização, configurar recursos e usuários e ligar a chave agora estão imediatamente visíveis e são acessadas mais rapidamente. Ah, e também é mais fácil encontrar o Assistente de migração em Configuração.

Obter uma análise expandida ao verificar a preparação para o Lightning Experience

A Verificação de preparação está repleta de mais orientações úteis para preparar sua implementação do Salesforce para o Lightning Experience. Temos os detalhes sobre a preparação do Console de vendas e serviço e do Salesforce Knowledge, bem como um roteiro e dados de uso para vários recursos do Service Cloud. Além disso, estamos aperfeiçoando nossa orientação anterior sobre resolver Casos e botões e links JavaScript e estamos adicionando uma percepção sobre quem está pronto para ir para o Lightning Experience. Também reorganizamos instruções sobre como usar seu relatório para informar seu plano de distribuição no futuro. E, como basta um clique para que um relatório personalizado seja enviado diretamente para a sua caixa de entrada de email, não há nenhuma razão adiar o início da Verificação de preparação.

Traga mais usuários para o Lightning Experience

Quando você ativar o Lightning Experience, é importante que seus usuários trabalhem com a nova interface e aproveitem os recursos que ela oferece. Para ajudá-lo, a ferramenta Mudar usuários para o Lightning Experience agora exibe todos os usuários em sua organização, de modo que você possa migrar exatamente o grupo desejado de uma só vez. Com a ferramenta, também fica mais fácil localizar usuários específicos na lista e determinar quais usuários na sua organização são elegíveis para a migração.

Tornar o Lightning Experience a única experiência

Você está pronto para migrar do Salesforce Classic para o Lightning Experience sem olhar para trás? Simplesmente oculte a opção de alternar para o Salesforce Classic dos seus usuários do Lightning Experience para que eles permaneçam no Lightning Experience.

Esqueça o seu mouse – os atalhos de teclado estão aqui

Agora você pode usar atalhos de teclado para maximizar sua eficiência e velocidade enquanto está trabalhando no Lightning Experience. Você pode pesquisar, editar, salvar e fechar um registro – tudo sem tocar em um mouse. Temos até atalhos de teclado para ajudá-lo a acessar o editor e publicar em um feed. Portanto, comece a planejar o que você pretende fazer com todo o tempo que economizará! Por padrão, os atalhos de teclado funcionam em todos os aplicativos do Lightning.

Navegar para um registro diretamente a partir de uma mensagem de sucesso da ação

Adicionamos um pequeno, mas poderoso, aprimoramento à mensagem de sucesso que é exibida quando você cria ou atualiza um registro por meio de uma ação rápida. A mensagem agora inclui o nome do registro como um link ativo que conduz diretamente para esse registro.

Aplicativos de console do Lightning: ver e fazer mais (disponível em geral)

Os aplicativos de console do Lightning estão publicamente disponíveis e incluem mais recursos que ajudam seus usuários a serem produtivos. Com a inclusão da visualização dividida, de atalhos de teclado e de contas pessoais, os usuários têm tudo o que precisam na ponta dos dedos.

Escolha mais facilmente os ícones de utilitário para seus aplicativos do Lightning

Ao criar ou editar aplicativos do Lightning, você pode escolher ícones para seus utilitários diretamente no assistente de aplicativo do Lightning. Anteriormente, você clicava em um link para abrir uma nova guia do navegador contendo os ícones de utilitários do Salesforce Lightning Design System.

Visualizar detalhes do caso passando o mouse sobre o caso

Os usuários podem passar o mouse sobre casos para obter uma ideia geral dos detalhes, incluindo a descrição e a atualização mais recente. Não é mais preciso abrir o registro do caso para obter informações importantes, o que proporciona uma economia significativa de tempo. Agentes de suporte que trabalham com casos o dia todo apreciarão esse recurso. Como a passagem do mouse sobre casos funciona automaticamente, não há nada para ser configurado.

Editores de Rich Text reativados para LockerService

Agora é possível usar editores de rich text e editar campos com rich text quando a atualização crítica do LockerService está ativa. Anteriormente, os editores de rich text eram desativados em sandboxes e organizações Developer Edition quando a atualização crítica do LockerService estava ativa. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Acessar listas relacionadas de histórico de campo no Lightning Experience

Rastreie e exiba o histórico de campo de objetos padrão ou personalizados, independentemente da interface do Salesforce que você esteja usando. Se você tiver adicionado a lista relacionada Histórico a objetos no Salesforce Classic, agora poderá vê-la no Lightning Experience. Também é possível configurar uma lista relacionada de histórico de campo no Lightning Experience.

Administradores delegados: visualizar e atribuir grupos públicos com mais facilidade

Na página Grupos públicos atribuíveis, você pode exibir até 1.000 grupos por vez e avançar página por página pela lista. Se você tiver muitos grupos públicos para atribuir, sua vida ficou mais fácil. Também atualizamos o rótulo de um botão. Em vez de **Cancelar**, o botão agora é **Fechar**.

Fique no seu aplicativo atual ao abrir os favoritos

Está usando um aplicativo de vendas? Trabalhando com o console do Lightning? Seus favoritos não se importam. Eles abrem em qualquer aplicativo que você esteja usando. Não é mais necessário ficar alternando para o aplicativo em que você criou o favorito. Agora você usa seus favoritos em qualquer lugar para acessar instantaneamente páginas importantes do Salesforce, como registros, listas, grupos e painéis.

Localizar Favoritos com uma lista de favoritos simplificada

Removemos a seção de principais favoritos da sua lista de favoritos para simplificar o acesso às suas páginas favoritas no Salesforce. Os favoritos fornecem acesso instantâneo a registros, listas, grupos e painéis importantes, bem como a outras páginas usadas com frequência. Acontece que os principais favoritos não eram sua maneira favorita de usar os favoritos. Os principais favoritos não são mais exibidos porque estamos focados nos recursos que são mais importantes para você e, com base em seu feedback, esse não era um deles.

Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada

A data programada para o fim do suporte do Internet Explorer versão 11 (IE11) ao Lightning Experience mudou significativamente. Consequentemente, essa atualização crítica foi cancelada.

Desfrute de um visual e uma experiência mais agradáveis no Lightning Experience

Aprimoramos o visual e a experiência de algumas áreas para dar um toque de ousadia do Trailhead ao Lightning Experience. Por exemplo, atualizamos o texto e a aparência na Página inicial de configuração, e há um texto mais interessante na página Perfil.

Pesquisar

Ver os resultados de mecanismos de pesquisa externos com pesquisa federada (publicamente disponível)

É possível pesquisar conteúdo externo de dentro do Salesforce usando pesquisa federada. Agora é fácil conectar provedores de pesquisa externos à sua organização com o conector OpenSearch do Salesforce. Os usuários permanecem dentro do Salesforce para exibir registros do Salesforce e resultados de pesquisa externos, economizando tempo e problemas.

Pesquisar oportunidades usando o nome da conta

Como as malas em um aeroporto, muitos nomes de oportunidade se parecem. Encontre a oportunidade certa pesquisando por seu nome mais o nome da conta. Essa melhoria também facilita a atribuição de nomes a oportunidades – você não precisa criar um nome exclusivo para cada pedido de 20 unidades, a menos que queira fazer isso.

Saber quando uma correção ortográfica é aplicada ao seu termo

Surpresas podem ser divertidas – como quando você encontra dinheiro no seu bolso. Quando se trata de negócios, porém, as surpresas podem ser menos agradáveis. É por isso que, quando seu termo de pesquisa não obtém resultados devido a um possível erro ortográfico, nós informamos que estamos mostrando resultados para termos com ortografia corrigida.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Agora você pode ver os resultados da pesquisa de Direito e Tópicos.

Principais recursos de vendas

Vender de forma mais inteligente e rápida com o Einstein High Velocity Sales

Feche mais negócios em menos tempo com uma experiência projetada especificamente para as necessidades dos representantes de vendas de hoje. O Einstein High Velocity Sales combina o Sales Cloud Einstein, o Lightning Dialer e o Console de vendas do Lightning para ajudar os representantes a serem bem sucedidos na era digital.

Manter registros e arquivos relacionados quando os representantes convertem leads

Quando os usuários de vendas convertem um lead, os arquivos e registros relacionados anexados ao lead são anexados aos registros de contato, conta, conta pessoal e oportunidade resultantes.

Relacionar contas a leads mais rapidamente com correspondência de conta

Quando os usuários de vendas convertem leads, se o nome da empresa do lead corresponde a uma das suas contas, é rápido e fácil escolher uma das contas correspondentes.

Ver detalhes da hierarquia de contas na mesma página

Agora, quando os usuários passam o mouse sobre um nome de conta em uma hierarquia de contas, um cartão de visualização exibe mais detalhes.

Adicionar membros da equipe de conta com precisão

Ao adicionar membros da equipe de conta no Lightning Experience, a lista de opções Acesso de contato agora mostra somente as opções válidas. Não é preciso mais adivinhar, ou, o que é ainda pior, adivinhar errado e gerar erros.

Ver a quais campanhas as contas estão respondendo

Permita que a equipe de marketing veja como seus esforços afetam as oportunidades em contas específicas usando a lista relacionada Influência da campanha em contas.

Adicionar membros a campanhas a partir de relatórios no Lightning Experience

O departamento de marketing pode direcionar rapidamente seus esforços a grupos específicos de leads, contatos ou contas pessoais adicionando-os a campanhas diretamente a partir de relatórios padrão e personalizados.

Adicionar membros a campanhas a partir de contas

Sua equipe de marketing pode trabalhar mais rapidamente adicionando membros a campanhas diretamente na lista relacionada Contatos em contas.

Acompanhar o Histórico de campo de campanha

Permita que os representantes vejam com os valores de campo da campanha mudaram na lista relacionada Histórico de campo de campanha em campanhas. Veja quem alterou cada valor, quando a alteração ocorreu e qual era o valor original.

Fazer mais com previsões de vendas em previsões colaborativas

No Lightning Experience, os usuários de Previsões colaborativas agora recebem mais informações e podem fazer mais com elas ao projetar vendas.

Consultar o Histórico de fases de oportunidade no Lightning Experience

Confira as alterações no valor, probabilidade, fase e data de fechamento de uma oportunidade na lista relacionada Histórico de fases do Lightning Experience.

Criar sucesso com o caminho em contratos e pedidos

Guie seus usuários pelo seu processo de negócios adicionando um caminho a seus contratos e pedidos. Os caminhos destacam visualmente os campos principais e oferecem aos usuários links úteis, informações sobre política e dicas em cada etapa.

Decidir como o caminho será exibido

O caminho agora é fechado quando a página é carregada, o que ajuda os usuários a visualizar mais detalhes do registro sem rolar a página. Você pode configurar a maneira como os usuários exibem o caminho.

Caminho do pacote

Inclua um caminho nos pacotes que você cria para seus clientes.

Mostre responde a quem nas páginas de contato do Lightning Experience

Dê à sua equipe de vendas uma ferramenta-chave para planejar a estratégia de vendas. Use a Hierarquia de contatos do Lightning para visualizar os contatos em uma conta de acordo com o que os representantes de vendas inserem no campo Reporta-se a. Além disso, personalize as colunas da hierarquia de contatos para exibir as informações que sejam mais úteis para suas equipes de vendas.

Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta

Quando os representantes de vendas criam contatos a partir da lista relacionada Contatos ou Contatos relacionados em registros de conta, o endereço de correspondência, número de telefone e número de fax do registro de conta são preenchidos automaticamente no novo contato.

Visualize as notícias de uma forma nova

Nós movemos as Notícias e o Twitter para suas próprias guias nos layouts de página padrão. Consulte a guia Notícias nos registros de conta, contato e lead. Também facilitamos a varredura de notícias.

Facilitar a criação de pedidos

Agora é possível adicionar pedidos como ações globais, o que lhe permite escolher as páginas do Salesforce em que seus representantes poderão criar pedidos.

Adicionar e editar vários produtos de pedido

No Lightning Experience, os representantes agora podem adicionar vários produtos a pedidos e editar vários produtos de pedido ao mesmo tempo.

Enviar PDFs de cotação por email com um clique

No Lightning Experience, os representantes agora podem enviar um ou mais PDFs de cotação por email clicando em **Enviar PDF** na lista relacionada PDFs de cotação ou na exibição de lista.

Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha

Em uma hierarquia, como uma hierarquia de conta ou da campanha, somente os registros pais são exibidos com um ícone que indica que a linha pode ser expandida para exibir filhos. Anteriormente, as linhas de registros no final de uma ramificação pareciam ser expansíveis.

Produtividade de vendas

Tornar-se mais produtivo com o Console de vendas (publicamente disponível)

O aplicativo Console de vendas do Lightning agora está disponível para o público em geral. Além disso, ele também se beneficia de todas as ótimas melhorias que fizemos em todos os aplicativos de console do Lightning, como suporte a conta pessoal, navegação em visualização dividida e atalhos de teclado.

Lightning Voice: novo nome, disponibilidade geral da lista de chamadas e Voicemail Drop

O Lightning Voice tem um novo nome e mais recursos de lista de chamadas. Os representantes de vendas também podem enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas e discar números em relatórios e painéis.

Usar seus modelos de email do Classic no Lightning Experience

Aproveite todo o trabalho e planejamento investidos em seus modelos de email do Salesforce Classic usando os mesmos modelos no Lightning Experience. Você pode usar modelos de email de texto, HTML personalizado e papel timbrado no Lightning Experience.

Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic

Atualize os modelos de email em papel timbrado existentes alterando o papel timbrado associado ao modelo.

Ver e fazer mais com o Editor de email pop-out

Expanda seu editor de email ao redigir um email. Com uma tela maior, é mais fácil ver o que você está escrevendo. Você também pode navegar para outra tela antes de enviar o email sem perdê-lo. Realize várias tarefas ao mesmo tempo, pesquise o que quer dizer, consulte algo e então retorne ao email para concluí-lo.

Ver e editar sua assinatura durante a redação de um email

Sua assinatura de email agora é exibida no editor de email, o que lhe permite editá-la antes de enviar o email.

Manter-se informado com a linha de tempo de atividade atualizada

Veja rapidamente o teor de cada atividade com resumos de fácil leitura. Quer mais detalhes? Clique em **Expandir** para ver mais sem sair da linha de tempo. Quer se aprofundar nas atividades de um determinado dia? Clique em **Expandir tudo** para ver todos os detalhes de todas as atividades em sua linha de tempo.

Fazer amigos com o compositor de atividade atualizado

É muito fácil registrar suas atividades com o compositor de atividade. Novos nomes de guias e mensagens inspiradoras lembram você de enviar aquele email, registrar uma chamada, criar um evento ou anotar uma tarefa. Clique em qualquer ponto da caixa de texto, ou clique no botão, para abrir o compositor de atividade. Tudo isso pode ser feito sem sair da oportunidade ou conta que você está visualizando.

Excluir gráficos de exibições de lista

Já faz algum tempo que você pode criar e editar gráficos em exibições de lista no Lightning Experience. Mas, e quanto a remover gráficos? Agora você pode remover gráficos que criou usando o menu de gráfico de relatório.

Acessar a exibição Kanban para Knowledge e Personalidade social

Exiba registros do Knowledge e de Personalidade social de maneira inteiramente nova alternando para a exibição Kanban.

Resumir por campos numéricos

Dinheiro não é tudo. Na exibição Kanban, os representantes podem resumir por campos numéricos e não apenas por campos de moeda.

Agrupar a exibição Kanban por proprietário

Os representantes podem configurar a exibição Kanban para agrupar cartões pelo proprietário do registro.

Identificar cartões que os representantes não podem atualizar

Os representantes podem ver rapidamente quais cartões Kanban eles não têm permissão para arrastar.

Compartilhar notas e adicioná-las facilmente a registros

Demos mais atenção ao editor do Notes, melhorando os rótulos de botões e acrescentando recursos que facilitam o compartilhamento de notas e sua adição a registros.

Converter notas antigas para o Lightning Experience com a API do Salesforce

Você quer que os usuários editem as notas existentes na lista relacionada Notas e anexos usando o Lightning Experience? Usando a API do Salesforce, você pode copiar as notas antigas da lista relacionada Notas e anexos para a lista relacionada Notes no Lightning Experience, onde elas podem ser visualizadas e editadas pelos usuários.

Desativar o rastreamento de feed para notas

Quer ocultar as atualizações de feed que informam aos usuários quando alguém cria ou altera uma nota? Agora o rastreamento de feed é controlado pela ativação e desativação do rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Para desativar o rastreamento de feed para notas, desative o rastreamento de feed para todos os objetos relacionados.

Contas pessoais mostram todas as notas em listas relacionadas

A lista relacionada Notes em registros de conta pessoal agora inclui notas em que a conta pessoal é listada como um contato relacionado. Anteriormente, essas notas apareciam somente na página inicial do Notes.

Obter detalhes dos participantes de um evento no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce

Você fornece opções de agendamento de reuniões aprimoradas aos seus usuários quando configura a sincronização de eventos entre os calendários do Microsoft Office 365 dos representantes e o Salesforce. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essas mudanças também requerem a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Início: Atualizações do Assistente e do gráfico de desempenho

O Assistente tem um novo visual e o gráfico de desempenho agora tem uma exibição semanal e uma exibição diária.

Contas pessoais mostram todos os casos em listas relacionadas

A lista relacionada Casos nos registros de conta pessoal agora inclui casos em que a conta pessoal é listada no campo **Nome do contato**. Anteriormente, somente os casos em que a conta pessoal era listada no campo **Nome da conta** apareciam na lista relacionada Casos.

Qualidade de dados

Detectar duplicados entre contatos e leads usando regras padrão

Seus representantes de vendas criam leads para contatos que já estão no Salesforce ou vice-versa? Duas regras sobre duplicados padrão simplificam a detecção de contatos e leads duplicados entre si.

Detectar duplicados entre objetos no Lightning Experience

Proteja a reputação de sua empresa e economize o tempo dos seus representantes de vendas. Você usa regras sobre duplicados que fazem correspondência de duplicados entre objetos (como as novas regras para detectar duplicados entre contatos e leads)? Agora você pode usar o componente Duplicados em potencial no Lightning App Builder para identificar esses duplicados. Anteriormente, só era possível identificar duplicados no mesmo objeto.

Lidar com duplicados em potencial no Lightning Experience

Simplificamos a maneira pela qual o Lightning Experience alerta os representantes de vendas sobre contas, contatos e leads duplicados durante o processo de criação ou edição de um registro. Além disso, durante a criação ou edição, o Lightning Experience, o Salesforce Classic e todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel exibem uma nova mensagem de alerta personalizável.

Obtenha uma avaliação gratuita antes de investir em pacotes de dados

No AppExchange, você pode comprar pacotes de dados setoriais para aprimorar suas contas, leads e outros dados do Salesforce. Antes de comprar um pacote, execute uma Avaliação de dados gratuita para se certificar de que os dados do pacote são valiosos para o seu negócio.

Insights de prospecção do Data.com separado do componente Notícias no Lightning

Insights de prospecção agora é um componente separado no Lightning Experience. Anteriormente, ele era incluído no componente Notícias. Em algumas organizações, o componente Notícias foi movido na versão Summer '17, mas o componente Insights de prospecção permanece nas páginas de conta e oportunidade. Você pode movê-lo ou removê-lo a qualquer momento usando o Lightning App Builder.

Avaliação de dados de conta do Data.com será removida

As avaliações de dados de conta gratuitas usando a regra de integração de dados Informações da empresa para contas estão programadas para remoção do Salesforce a partir da versão Winter '18. Você não terá mais acesso às avaliações que realizou antes do Winter '18. Se tiver uma licença Data.com Premium Clean, você ainda poderá usar a regra para atualizar suas contas com informações da empresa.

Integração com o Google

Lightning para Gmail

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce enquanto redigem os emails.

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Gmail e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Gmail também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.

Permanecer conectado ao Lightning para Gmail

Os representantes podem trabalhar em registros do Salesforce com menos interrupções. O Lightning para Gmail agora salva as credenciais de login dos representantes no Salesforce após a autenticação inicial. Os representantes não precisam mais fazer login no Lightning para Gmail cada vez que trabalham no Gmail.

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Gmail agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.

Manter os eventos do Salesforce atualizados

Não permita que seus eventos do Salesforce se tornem obsoletos. Se você configurar representantes para o Lightning para Gmail e para o Lightning Sync, poderá selecionar uma opção que sincronize atualizações de eventos. Assim, quando seus representantes relacionarem um evento, todas as alterações subsequentes feitas nesse evento no Google Calendar™ serão sincronizadas com o Salesforce.

Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe uma categoria que faz exatamente isso. O Lightning para Outlook adiciona todos os emails relacionados a registros do Salesforce em uma categoria específica. Para identificar rapidamente esses emails no Outlook® ou filtrar por essa categoria, recomendamos que os representantes adicionem essa categoria à lista no Outlook. Para destacá-la visualmente, os representantes podem atribuir uma cor à categoria.

Lightning Sync para Google (Beta)

Sincronizar contatos entre o Salesforce e o Google Contacts

A sincronização de contatos entre o Google Contacts e o Salesforce agora é bidirecional. Se você configurar seus representantes para sincronização bidirecional, eles poderão criar e editar contatos no aplicativo que julgarem mais conveniente, Gmail ou Salesforce.

Manter-se mais produtivo com o Lightning Sync (publicamente disponível)

Não há necessidade de esperar mais! O Lightning Sync para Google está disponível ao público em geral e aberto para os negócios! Ao configurar seus representantes para sincronizar contatos e eventos entre suas contas no G Suite e o Salesforce, você dá a eles a

oportunidade de serem mais produtivos. Economize o tempo de seus representantes e elimine a entrada de dados desnecessários, estimulando também a adoção do Salesforce por toda a sua equipe.

Selecionar quais eventos do Google Calendar serão sincronizados com o Salesforce

Os representantes têm muitos compromissos em seus calendários, mas apenas um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes querem rastrear no Salesforce. Agora, a configuração dos representantes para Lightning para Gmail e Lightning Sync permite que eles escolham quais eventos do Google Calendar™ devem ser sincronizados com o Salesforce.

Sincronização mais frequente de contatos e eventos do Google®

Quando o Salesforce funciona mais rapidamente, você e seus representantes também ganham velocidade. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre a conta do G Suite de seus representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária – você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada.

Integração com Microsoft®

Lightning para Outlook

Fixar o Lightning para Outlook para aumentar a eficiência

Você se lembra de quando os representantes tinham que reabrir o Lightning para Outlook cada vez que passavam de um email para outro? Bem, isso nem sempre é prático. É por isso que o Lightning para Outlook agora é fixável. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic, e, por enquanto, requer o Microsoft® Outlook® 2016 no sistema operacional Windows.

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce enquanto redigem os emails.

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Outlook e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Outlook também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Outlook agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.

Aumentar a produtividade com email aprimorado

Para ajudar os representantes a relacionar emails a registros relevantes do Salesforce com mais rapidez e facilidade, ative o Email avançado com o Lightning para Outlook. Como um bônus, os emails relacionados mantêm sua aparência geral no Salesforce.

Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe uma categoria que faz exatamente isso. O Lightning para Outlook adiciona todos os emails relacionados a registros do Salesforce em uma categoria específica. Para identificar rapidamente esses emails no Outlook® ou filtrar por essa categoria, recomendamos que os representantes adicionem essa categoria à lista no Outlook. Para destacá-la visualmente, os representantes podem atribuir uma cor à categoria.

Lightning Sync para Microsoft Exchange

Sincronização bidirecional de eventos entre o Microsoft® Office 365® e o Salesforce

Economize o tempo de seus representantes e a entrada de dados desnecessários configurando a sincronização de eventos entre Microsoft e Salesforce. Os representantes podem criar e editar reuniões a partir de qualquer aplicativo, e você pode estimular a adoção do Salesforce facilitando o processo de relacionar reuniões importantes aos registros dos representantes. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce

Agora que os organizadores de reuniões podem convidar clientes em potencial, clientes e colegas para as reuniões que agendam usando o Lightning Experience e o Salesforce1, os representantes podem ver detalhes dos participantes e suas respostas em qualquer dos dois sistemas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Sincronização mais frequente de contatos e eventos da Microsoft®

Quando o Salesforce funciona mais rapidamente, você e seus representantes também ganham velocidade. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre os calendários da Microsoft dos representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária – você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada.

Salesforce para Outlook

Atualização crítica necessária para continuar usando o Salesforce para Outlook

Para evitar interrupções de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook deverão estar usando a versão 3.0.0 ou mais recente em julho de 2017. Nesse mês, a Salesforce desativará o protocolo de criptografia de segurança TLS 1.0 e o Salesforce para Outlook v2.9.3 ou anterior não funcionará mais. Os representantes que estiverem trabalhando com essas versões não conseguirão sincronizar itens do Microsoft® Outlook® com o Salesforce, nem poderão trabalhar com seus registros do Salesforce no painel lateral. Recomendamos que suas equipes de vendas façam a atualização o mais rápido possível para resolver quaisquer problemas de instalação antes de julho.

A aposentadoria do Microsoft® Outlook® 2007 está se aproximando

A Microsoft prorrogou o suporte para além da data de aposentadoria anunciada anteriormente. Para permanecermos alinhados, também estamos prorrogando o suporte. No entanto, a aposentadoria do Outlook 2007 ainda está pendente e, no momento, está programada pela Microsoft para outubro de 2017. Para continuar usando o Salesforce para Outlook após a aposentadoria, comece a migrar seus representantes de vendas para o Outlook 2016, 2013 ou 2010. Caso contrário, os itens dos representantes não serão sincronizados entre o Outlook e o Salesforce e o painel lateral parará de funcionar.

Abandonar as atualizações manuais migrando para o Lightning para Outlook e Lightning Sync

Compare seus aplicativos Microsoft® com os requisitos do nosso sistema para saber se está pronto para migrar para nossos produtos de integração com Microsoft mais inovadores até o momento. Com isso, você obterá acesso aos nossos recursos mais interessantes e, melhor ainda, nunca mais terá que atualizar o software manualmente.

Contratos de

Turbine a sua produtividade no aplicativo Lightning Service Console

Para manter seus agentes de suporte satisfeitos e eficientes, estamos dando a eles alguns recursos novos incríveis. Os atalhos de teclado e a visualização dividida permitem que os agentes gerenciem casos mais rapidamente e com menos cliques. Combinando toda essa maravilha com o novo utilitário Omni-Channel, seus agentes ficarão ainda mais poderosos.

Menos é mais: o feed de caso compacto

Se você já teve um caso que se prolongou por muito tempo, sabe que o feed de caso tende a ficar muito congestionado. Por isso, reduzimos grande parte do "ruído" para os agentes que usam o Lightning Service Console.

Filtrar seu feed de caso no Lightning Experience

Os agentes de suporte podem encontrar mais rapidamente o que estão procurando em um caso usando filtros nos layouts de página de caso baseados em feed.

Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso

Exiba comentários de caso completos no feed de caso do Lightning Experience. Também é possível ver comentários de caso completos na lista relacionada Comentários de caso, onde eles podem ser editados ou excluídos. E você pode criar uma ação rápida do Lightning Experience para gerar comentários de caso que podem ser adicionados a um layout de página.

Ver anexos de email na lista relacionada de anexos do caso

Facilitamos a identificação pelos agentes de anexos originários de emails de clientes ou enviados aos clientes por email. Em qualquer página de caso que inclua a lista relacionada Anexos, os agentes podem ver os anexos de email na lista relacionada. Anteriormente, os anexos de email não eram exibidos. Esse recurso está ativado por padrão.

Enviar emails mais atraentes com uma barra de ferramentas de rich text aprimorada

Nosso editor de email foi aprimorado. Se você tiver adicionado o Corpo de HTML ao layout da ação rápida Email de caso otimizada para Lightning, seus agentes verão uma barra de ferramentas mais limpa para formatação de rich text.

A ação rápida Enviar email foi renomeada para Email

Encurtamos o rótulo da ação rápida *Enviar email* do Lightning Experience para *Email*. Por quê? Porque o rótulo frequentemente era cortado (ui!).

Ação Registrar uma chamada disponível para o Lightning Experience

O Lightning Experience tem uma nova ação rápida Registrar uma chamada otimizada para o feed de caso. Você não está mais limitado à ação global, que não tinha todos os recursos de uma ação Registrar uma chamada no Salesforce Classic, como preencher automaticamente o contato do caso e vincular automaticamente o registro de chamada ao caso. Agora as ações Registrar uma chamada para o Lightning e o Classic funcionam de maneira idêntica.

Responder a publicações sociais no feed de caso

Os agentes de suporte podem responder às publicações sociais diretamente no feed de caso do Lightning Experience. Anteriormente, só era possível responder a publicações sociais no Salesforce Classic.

Trabalhar com direitos de suporte no Lightning Experience

Os direitos estão disponíveis no Lightning Experience com algumas limitações.

- A lista relacionada Marco de caso não está disponível em casos.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- O Rastreador de marcos não está disponível em ordens de serviço e casos.
- A lista relacionada Modelo de direito não está disponível em produtos.
- A lista relacionada Contato não está disponível em direitos.
- A lista relacionada Direito não está disponível em contatos.

Rotear trabalho para agentes no Lightning Experience (Beta)

Os agentes de suporte podem usar o Omni-Channel em um aplicativo Service Console para alterar seu status de presença e aceitar ou recusar solicitações de trabalho. Os agentes veem notificações visuais diferentes no Lightning Experience, mas mantêm as notificações de áudio que introduzimos na versão Spring '17. Tenha em mente que não é possível rotear determinados objetos e o Supervisor do Omni-Channel atualmente não tem suporte no Lightning Experience.

Obter o Atendimento ao cliente social na Professional Edition

Se você tiver a Professional Edition e quiser configurar o Atendimento ao cliente social pela primeira vez, isso agora pode ser feito de forma mais fácil e econômica do que antes.

Administrar o Atendimento ao cliente social

Agora você pode configurar e administrar o Atendimento ao cliente social sem tocar no Salesforce Classic.

Fazer mais com publicações no Facebook

Capacite seus agentes com recursos que ampliam sua capacidade de lidar com publicações do Facebook. Os agentes podem ver classificações de estrelas, responder a análises e responder de forma privada a publicações e comentários.

Aumentar a produtividade com novas ações do Twitter no feed de caso reformulado

O elegante e versátil feed de caso agora inclui novas ações que permitem aos agentes responder a tweets e acompanhar pessoas no Twitter.

Ter uma visão geral com anexos no feed de caso

Dê aos agentes acesso a mais detalhes do cliente, permitindo que eles vejam múltiplos anexos de uma publicação social em um feed de caso.

Pesquisar por arquivos anexados para localizar artigos mais rapidamente

Um artigo do Knowledge pode ser pesquisado por seus arquivos anexados. Por exemplo, os representantes de serviço podem pesquisar um artigo usando o termo de pesquisa *F-12345*, que é o nome do arquivo anexado ao artigo que estão procurando.

Encontrar o artigo certo para um caso com limites de caracteres mais elevados

Aumentamos o limite de caracteres de 100 para 250 caracteres, para que seus usuários possam descrever com mais precisão o artigo que estão procurando. Também é possível escolher quais campos de caso devem ser considerados ao sugerir artigos.

Relatórios e painéis

Adicionar filtros de painel ao Lightning Experience

Adicione, edite ou remova filtros do seu painel do Lightning Experience diretamente a partir do criador de painel do Lightning. Os filtros permitem selecionar diferentes visualizações de um painel, de modo que um único painel faça o trabalho de muitos. Sem os filtros de painel, você teria que criar vários painéis, cada um com seu próprio conjunto de relatórios filtrados. Por exemplo, adicione um filtro ao campo de setor para rastrear oportunidades por setor.

Localizar relatórios mais facilmente ao adicionar ou editar componentes de painel

Em vez de simplesmente pesquisar por nome de relatório, localize relatórios no editor de componente de painel exatamente como na guia Relatórios. Alterne entre exibições (como Recente, Privado e Público) e pastas. Obviamente, você ainda pode pesquisar por nome de relatório (e pasta).

Adicione gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience

Os gráficos de combinação plotam dois ou mais conjuntos de dados em um único gráfico, o que torna os gráficos "multimétricos". Isso pode ser usado, por exemplo, para exibir a probabilidade média e o número de oportunidades por fase.

Adicionar outros assinantes a relatórios

Você assinou o relatório Visão geral das oportunidades e recebe o relatório por email toda manhã. Agora, você pode inscrever toda sua equipe no relatório, de modo que todos estejam devidamente informados para a reunião matinal de coordenação. Execute o relatório em seu próprio nome ou como outra pessoa. Os dados que os destinatários veem no relatório enviado por email são os mesmos que estão visíveis à pessoa que executa o relatório. Considere que eles podem ver mais ou menos dados do que normalmente veem no Salesforce.

Criar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience

As pastas são fundamentais para compartilhar e organizar relatórios e painéis. Agora você pode criá-las no Lightning Experience. Alterne para o Salesforce Classic para conceder acesso a pastas a outras pessoas.

Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

Introduzimos algumas melhorias pequenas, mas notáveis, em relatórios e painéis.

Chatter

Usar tópicos para organizar seu conteúdo no Chatter

Você pediu insistentemente e nós atendemos com a introdução de tópicos no Lightning Experience. Não há necessidade de configurar nada, pois a organização do Lightning Experience é atualizada automaticamente para oferecer suporte a tópicos.

Descubra pessoas para seguir e grupos dos quais participar

As recomendações personalizadas do Einstein na página inicial do Chatter ajudam a encontrar as pessoas e grupos mais relacionados ao seu trabalho e aos seus interesses. Quanto mais recomendações você aceitar, mais relevante o feed se tornará.

Há vários novos recursos incríveis para fluxos

Os fluxos têm uma nova página inicial, novas ações e filtros e um limite maior. Crie até 100 fluxos. O início do Chatter lista os cinco fluxos visualizados mais recentemente. Defina a frequência de notificações da atividade Fluxo ao criar um fluxo ou no próprio fluxo.

Usar a ação Seguir de um registro para adicioná-lo a um fluxo

Quando você cria um fluxo, o botão **Seguir** que aparece nas páginas de perfil e de detalhes de registro muda. Um sinal de mais é adicionado a ele. Isso indica que você pode usar o botão **Seguir** não apenas para seguir, mas também para adicionar essa pessoa ou registro a um fluxo. Você também pode adicioná-los a um fluxo criado no momento. Os grupos obtêm uma nova ação Seguir no fluxo para adicionar o feed de grupo a um fluxo existente.

Obter uma experiência mais rica com o novo editor do Chatter

Atualizamos o editor do Chatter para melhorar o desempenho e a compatibilidade com o Locker Service. Mas esses não são os únicos benefícios. Nós melhoramos as menções. Quando você começa a mencionar alguém, a lista de seleção é exibida exatamente onde o cursor está, não na parte inferior do editor. E os tópicos recebem o mesmo tratamento (Sim! Tópicos no Lightning Experience!).

Classificar os resultados da pesquisa global de feed por relevância

Os resultados do Chatter têm uma nova opção de classificação quando você faz uma pesquisa global: Principais publicações. Principais publicações são as publicações mais relevantes com base em sua consulta de pesquisa.

Destaques da empresa é o feed padrão para novos usuários

O feed padrão na página inicial do Chatter é exibido quando um usuário navega até a página, retorna a ela ou atualiza o início do Chatter. Até agora, o padrão para todos era o feed O que eu sigo. A partir de agora, se alguém estiver seguindo menos de 10 itens, o feed Destaques da empresa será o padrão. Os novos usuários agora têm a oportunidade de ver o que está mais ativo na organização e obter ideias sobre mais coisas para seguir. Quando um usuário segue mais de 10 coisas, o feed padrão muda para O que eu sigo.

Filtrar grupos para mostrar publicações não lidas

Os grupos têm um novo filtro de feed, Publicações não lidas, que permite acessar rapidamente o conteúdo não lido. Para ver esse filtro, você deve ser um membro do grupo. O que é considerado lido? Publicações que você curtiu, comentou, editou, percorreu ou visualizou em detalhes.

Filtrar um perfil para ver as publicações de um usuário

Quando você visita o perfil de alguém, é possível filtrar o feed de perfil para exibir apenas as publicações adicionadas por essa pessoa. Você também pode filtrar seu próprio perfil. Selecione o filtro **Publicações deste usuário** para exibir apenas as publicações do usuário cujo perfil você está visitando, mesmo que seja o seu próprio perfil. Trata-se de uma maneira rápida de obter as informações que mais lhe interessam.

O feed O que eu sigo ganha novos filtros

Adicionamos um pequeno controle de volume ao feed O que eu sigo. Use os filtros **Todas as atualizações** e **Menos atualizações** para incluir ou omitir Alterações rastreadas do feed no seu feed.

A sua publicação está alcançando as pessoas certas?

Publicações em grupos privados e não listados do Chatter têm uma contagem de visualizações que indica o número de pessoas que leram uma publicação. Clique na contagem para ver os nomes das pessoas.

Compartilhar uma publicação com um grupo no Lightning Experience

No Lightning Experience, além de compartilhar uma publicação do Chatter com seus seguidores, você também pode compartilhá-la com um grupo. Clique no link **Compartilhar** ao lado de **Curtir** e **Comentar** para ver a nova opção **Compartilhar com grupo**. Selecione **Compartilhar com grupo** e pesquise o grupo em que você está interessado na caixa de diálogo de compartilhamento.

Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed

Esta é outra oportunidade de obter ótimas percepções sobre as tendências atuais da sua empresa. Um novo objeto principal, Relatórios de contagem de interações, está disponível para criar relatórios personalizados sobre as 100 principais visualizações de itens de feed em sua organização ou comunidade.

Criptografia para Chatter recebe atualizações (Piloto)

O programa piloto de criptografia para Chatter continua protegendo informações confidenciais no feed do Chatter. Adicionamos URLs de links e opções de pesquisa ao corpo de conteúdo criptografado. A criptografia para Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança em um ambiente de sandbox dedicado.

Gerenciar membros com facilidade

Para fins de consolidação e otimização, aprimoramos o gerenciamento de membros. Você não precisa mais ir a diversos locais para realizar atividades relacionadas a membros. Adicione ou remova membros diretamente em Gerenciar membros, ou altere-os de membros para gerentes (ou vice-versa) – como se fosse um ponto único de compras, mas mais fácil.

Ver notificações por email do grupo na página do grupo

O tipo das notificações por email que você está recebendo no momento para um grupo é exibido em um botão ao lado da imagem do grupo. Não está recebendo notificações suficientes? Está recebendo notificações demais? Clique e altere a configuração.

Obter informações do grupo (e até se associar a ele) na exibição de bloco

Você sabe como alternar a exibição de lista de grupos para que os grupos sejam exibidos como blocos? Nós achamos que blocos são muito mais divertidos e decidimos torná-los ainda mais úteis. Agora você pode ver quantos membros existem em um grupo, qual o tipo do grupo, quando ocorreu a última atividade, quem a comandou (se você for um membro) e até associar-se ou sair do grupo diretamente do bloco.

Identificar usuários externos rapidamente

Às vezes, você quer saber um pouco mais sobre usuários do Chatter, como, por exemplo, se fazem parte da sua organização ou não. Para facilitar isso, adicionamos uma borda laranja e a palavra "externo" à foto de perfil de usuários que não fazem parte da sua organização.

Comunidades

Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades

Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.

Arquivos

Atualizações de bibliotecas

As pastas em bibliotecas agora estão publicamente disponíveis e fizemos algumas atualizações para melhorar sua experiência de uso de arquivos e pastas em bibliotecas. Agora você pode adicionar vários arquivos a uma biblioteca, atualizar e excluir arquivos da biblioteca e mover pastas dentro de uma biblioteca.

Personalizar a página de detalhes Arquivos

Faça os arquivos funcionarem melhor para você personalizando os campos e o layout da página de detalhes Arquivos. Escolha entre os campos padrão para mostrar quando o arquivo foi atualizado pela última vez, o tamanho do arquivo, o tipo de arquivo e muito mais. Crie botões e campos personalizados para rastrear metadados específicos de sua empresa, para usar em regras de validação e para fornecer dados para pesquisas e relatórios.

Regras de validação melhoram os dados do arquivo

Para garantir a qualidade das informações em suas bibliotecas, crie regras de validação para os arquivos adicionados a bibliotecas e registros e à página inicial Arquivos, solicitando, por exemplo, que os usuários sigam as convenções de nomenclatura ou preencham campos obrigatórios. Combine regras de validação com páginas de detalhes personalizadas de arquivos e tipos de registro para turbinar a qualidade dos dados de arquivo em sua organização.

Compartilhar links públicos para seus arquivos

O compartilhamento dos seus arquivos ficou ainda mais fácil. Crie um link público para um arquivo e distribua o URL às pessoas que desejar. O compartilhamento de link público já estava disponível no Salesforce Classic e no email do Lightning. Agora ele está disponível como uma ação de Arquivos no Lightning Experience e em comunidades.

Obter melhor desempenho e visualizações de conteúdo mais seguras com o Lightning Delivery Player

Quando alguém compartilha um arquivo com você por meio de um link público, você abre uma visualização desse arquivo no Lightning Delivery Player. O novo Lightning Delivery Player é executado em HTML5 em vez de Flash, o que melhora a segurança. As imagens são baseadas em gráficos vetoriais, que proporcionam renderizações de melhor qualidade e melhoram o desempenho porque são carregadas página por página. O Lightning Delivery Player mantém a capacidade de proteger as entregas de conteúdo com uma senha e expiração de entrega, de modo que o conteúdo seja visto pelos destinatários certos no momento certo.

Cancelar o compartilhamento de um arquivo

Agora você pode remover as configurações de compartilhamento de um arquivo em uma biblioteca ou em um registro. O que é concedido às vezes pode ter que ser retirado.

Clicar com o botão direito do mouse para abrir um arquivo em uma nova guia

Às vezes, as mudanças mais singelas são as que causam maior impacto no seu trabalho diário. Clique com o botão direito do mouse em um arquivo para abri-lo em uma nova guia. Agora você pode abrir vários arquivos ao mesmo tempo e trabalhar neles na ordem que preferir.

Arrastar arquivos para as listas relacionadas Arquivos e Anexos

Facilitamos significativamente a adição de arquivos a registros. Basta arrastá-los para uma lista relacionada Arquivos ou Anexos de qualquer objeto. Também é possível clicar no botão **Carregar arquivos** para adicionar arquivos. Você recebe essa nova funcionalidade automaticamente – não há nada a ser ativado.

Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed

Acesse as ações de arquivo mais importantes diretamente no feed. Você não precisa mais abrir a visualização do arquivo para copiar um link ou para compartilhar ou fazer download de um arquivo; tudo isso pode ser feito diretamente no Chatter.

Autenticação fácil de origens de arquivos externas no Salesforce

Sua organização possui origens de arquivos externas ativadas, como o Google Drive? Se você não estiver conectado, clique na notificação do banner para fazer login com um clique. Se você publicar um link para um documento do Google Drive em uma publicação de feed quando não estiver conectado, um prompt será exibido imediatamente após a publicação. Esses prompts permitem que você se autentique rapidamente sem sair de onde está para continuar trabalhando.

Obter mais espaço para arquivos

Você está deixando de lado os documentos e anexos em favor do Salesforce Files. Arquivos de imagem e vídeo estão mais populares (e maiores) do que nunca. E o Salesforce Files fica mais versátil e mais compartilhável o tempo todo. Você precisa de mais espaço para arquivos, e nós estamos lhe dando mais. Então vá em frente e adicione arquivos, converta anexos e faça atualizações nos arquivos que já tem sem medo de atingir os limites.

Lightning App Builder

Melhore suas páginas do Lightning com o componente Fluxo (publicamente disponível)

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

Personalizar páginas iniciais e de registro com recomendações do Einstein

Adicione o novo componente Recomendações para que seus usuários possam ver pessoas relevantes para seguir e grupos dos quais participar.

Adicionar uma plataforma de lançamento para todos os aplicativos de terceiros em suas páginas iniciais

Adicionamos um componente Iniciador de aplicativos ao Lightning App Builder. Agora você pode disponibilizar todos os seus aplicativos de terceiros na primeira página que seus usuários veem. Com uma página inicial, você pode combinar vários componentes em uma única página para apresentar informações importantes ao usuário no mesmo lugar. Porém, até agora não era possível adicionar aplicativos de terceiros às páginas iniciais. Com a adição de um componente Iniciador de aplicativos à página inicial, os usuários podem acessar todos os seus itens e aplicativos de terceiros com um único clique.

Salesforce Connect

Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos

Com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect, seus usuários podem interagir com campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos exatamente como fazem com objetos personalizados. A sincronização não converte mais os campos de lista de opções de seleção múltipla na organização do provedor em campos de texto nos objetos externos da organização assinante. Agora oferecemos suporte a campos de lista de opções que usam um valor de lista de opções global definido na organização do provedor.

Novo limite de taxa aplicado aos resultados de pesquisa de objeto externo

Linhas de dados externas que são recuperadas como resultados de pesquisa agora contam para um limite de taxa separado e muito mais alto de linhas recuperadas por outros meios. Portanto, esta é uma boa notícia: é improvável que sua organização exceda os limites de taxa ao pesquisar, ler ou gravar objetos externos.

Preparar-se para os IDs temporários do Salesforce para registros de objeto externo

Em uma próxima versão, IDs temporários de registro do Salesforce, em vez de IDs permanentes, serão atribuídos aos registros de objetos externos recuperados por pesquisas SOSL e do Salesforce. Para se preparar para essa alteração, não crie código nem use integrações de terceiros que exijam que esses IDs de registro permaneçam associados às mesmas linhas de dados externas. Quanto ao código e às integrações existentes, recomendamos remover as dependências em IDs de registro de objeto externo para evitar problemas quando essa alteração for implementada.

Lógica de negócios e automação de processos

Aprovações

Reatribuir solicitações de aprovação

Se você receber uma solicitação de aprovação que outra pessoa deva aprovar, agora é possível reatribuí-lo a essa pessoa usando qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível reatribuir solicitações de aprovação no Salesforce Classic.

Recall de solicitações de aprovação enviadas

Se quiser retirar uma solicitação de aprovação enviada, agora você pode recuperá-la em qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível fazer o recall de solicitações de aprovação no Salesforce Classic.

Fluxo de trabalho visual

Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning.

Iniciar fluxos no tempo de execução do Lightning usando botões, links e guias personalizadas

Agora o tempo de execução de fluxo do Lightning funciona melhor com botões personalizados, links personalizados e guias da Web. Diga adeus às telas e guias em branco nas quais você esperava que um fluxo fosse renderizado.

Redirecionar fluxos que são renderizados no tempo de execução do Lightning

O parâmetro de URL `retURL` permite controlar o que acontece quando uma entrevista de fluxo termina. Agora o tempo de execução do Lightning respeita o parâmetro de URL `retURL`. Anteriormente, somente o tempo de execução do Classic respeitava esse parâmetro.

Agora você me vê, agora não me vê: atualização dinâmica de campos de tela de fluxo (Piloto)

Quanto menos vezes os usuários tiverem que clicar em **Avançar**, melhor. Se você concorda, continue lendo! Use regras de campo para controlar quando mostrar ou ocultar determinados campos de tela. Transforme seus fluxos em UIs guiadas que respondem às entradas e seleções dos usuários. Economize o tempo dos seus usuários mostrando apenas o que eles precisam, quando precisam.

Acessar dados criptografados em fluxos (Beta)

Os fluxos agora oferecem suporte a campos criptografados, exceto em filtros e classificações.

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

Você usa a API do conjunto de ferramentas do Force.com para criar fluxos? Na maioria dos locais, substituímos o temido código de erro UNKNOWN_EXCEPTION por FLOW_EXCEPTION. Além disso, adicionamos detalhes de erro estendidos à maioria dos erros de fluxo. Isso lhe permite criar mensagens de erro personalizadas para seus clientes.

Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo com a API REST (Piloto)

Continuamos fazendo testes piloto com recursos da API REST que proporcionam acesso total a fluxos e suas entrevistas. Use a API REST para desenvolver sua própria experiência de tempo de execução de fluxo.

Process Builder

Acessar dados criptografados no Process Builder (Beta)

O Process Builder agora oferece suporte a campos criptografados, exceto em filtros na ação Atualizar registros.

Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email (atualização crítica)

Em várias operações, como atribuir uma tarefa a alguém, você pode optar por notificar o usuário afetado por email. Esta atualização impede que processos, regras de fluxo de trabalho e acionadores do Apex suprimam essas notificações por email.

Configuração

Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK (Atualização crítica)

Anteriormente, você podia usar JavaScript para preparar o argumento URL em uma função HYPERLINK. Contudo, essa abordagem introduz uma vulnerabilidade de segurança, porque o JavaScript pode incluir scripts entre sites e fazer o URL ser executado em nome de usuários. Esta atualização crítica bloqueia a execução de JavaScript quando usado para especificar um URL na função HYPERLINK.

Desativar visualização de registro de pesquisa no Lightning Experience para acessibilidade

Quando você estiver visualizando um registro no Lightning Experience, pode passar o cursor sobre links a registros relacionados para visualizar os detalhes do registro de pesquisa. Por exemplo, ao visualizar uma oportunidade, é possível visualizar os casos e outras oportunidades associadas à conta passando o cursor do mouse sobre o nome da conta. Você pode desativar esse recurso para garantir que o Lightning Experience esteja acessível a usuários com deficiência visual utilizando leitores de tela. Para desativar a visualização de registro de pesquisa, entre em contato com o suporte do Salesforce.

Segurança e identidade

Importar uma linha de base de segurança personalizada para a Verificação de integridade (publicamente disponível)

As linhas de base personalizadas para Verificação de integridade de segurança, fornecidas como beta na versão Spring '17, agora estão liberadas para todos os clientes. Você pode personalizar a linha de base de segurança de Verificação de integridade para comparar as configurações de segurança de sua organização com os padrões do setor.

Novo assistente guia você pela criação de políticas

A nova interface do Lightning Experience para Segurança da transação incorpora um assistente para criar políticas básicas, uma nova maneira de encarar as exibições de política e um carrossel.

Desenvolvimento

Enviar e gerenciar pedidos no Lightning Experience

Agora o aplicativo Channel Order (COA) está disponível no Lightning Experience. Simplificamos e aceleramos o envio de pedidos ao Salesforce para faturamento, ativação e provisionamento. Você também tem mais flexibilidade para gerenciar os pedidos existentes com as novas ações de edição, recuperação e clonagem.

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

Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, consulte estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão.

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

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Acesso a dados e modos de exibição: Considerações sobre o Lightning Experience
Pesquisa: Considerações sobre o Lightning Experience
Recursos de vendas: Considerações sobre o Lightning Experience
Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience
Recursos de atendimento ao cliente: Considerações sobre o Lightning Experience
Relatórios e painéis: Considerações sobre o Lightning Experience
Chatter: Considerações sobre o Lightning Experience
Comunidades: Considerações sobre o Lightning Experience
Navegação e ações: Considerações sobre o Lightning Experience
Segurança: Considerações sobre o Lightning Experience

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

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

Modo de exibição Kanban

- Só é possível criar resumos para campos numéricos e de moeda que não sejam campos de fórmula ou de resumo de totalização.
- Não é possível agrupar registros pelo campo `Moeda`.
- Artigos do Knowledge não podem ser agrupados por proprietário.
- Ações em massa não podem ser executadas na exibição Kanban.

Pesquisa: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Objetos pesquisáveis

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

Recursos de vendas: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Caminho para oportunidades, leads, cotações, contratos, pedidos e objetos personalizados

- Imagens não podem ser incluídas em pacotes para Caminho.
- Valores personalizados em campos de lista de opções padrão não são empacotáveis.

Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas podem ser esperados ao usar ferramentas de produtividade do Salesforce no Lightning Experience.

Email

Email

Usuários com licenças de comunidade não podem criar ou atualizar modelos de email. Isso afeta as licenças tanto de comunidade como de portal com suporte em Comunidades.

Modelos de email

Usuários que usam modelos de email do Classic no Lightning Experience não podem usar modelos de email do Visualforce Classic.

Atividades: Compromissos e calendários

Participantes de evento

O Lightning Experience oferece participantes de evento, que são semelhantes aos convidados de evento no Salesforce Classic, com algumas diferenças. Os administradores e usuários do Salesforce devem cumprir várias condições para exibir, convidar e remover participantes de evento do Lightning Experience.

- Os administradores devem configurar o Lightning Sync usando OAuth 2.0 com a direção de sincronização Sincronizar ambos os lados, de modo que os eventos sejam sincronizados entre o Salesforce e os calendários da Microsoft® dos usuários.
- Os administradores devem adicionar o campo Participantes ao layout de página Evento ou ao layout de ações rápidas para eventos.

- Os usuários devem criar ou editar eventos no Lightning Experience ou no Salesforce1.

Você não poderá exibir ou editar participantes de evento no Lightning Experience se estiver sincronizando eventos somente do Microsoft® Exchange para o Salesforce ou usando o Lightning Sync para Google.

Não há suporte ao campo Participantes em layouts compactos. No entanto, a adição de participantes ao layout de página Evento permite que seus usuários exibam, convidem e removam participantes de eventos no Lightning Experience e no Salesforce1.

A seleção de Sincronizar ambos os lados limita algumas funcionalidades do Salesforce Classic. Para saber mais, consulte Considerações sobre o Lightning Sync na Ajuda do Salesforce.

Convites de evento

Os administradores e os usuários do Salesforce devem cumprir várias condições para enviar convites para eventos do Lightning Experience.

- Os administradores devem configurar o Lightning Sync usando OAuth 2.0 com a direção de sincronização Sincronizar ambos os lados, de modo que os eventos sejam sincronizados entre o Salesforce e os calendários da Microsoft® dos usuários.
- Os administradores devem adicionar o campo Participantes ao layout de página Evento ou ao layout de ações rápidas para eventos.
- Os usuários devem criar ou editar eventos no Lightning Experience ou no Salesforce1.

Os convites são enviados por email para os participantes do evento a partir do Microsoft Office 365® e os participantes só podem aceitar ou recusar convites para eventos em seus calendários da Microsoft.

Os convites para eventos não serão enviados se você estiver sincronizando informações de eventos e participantes somente do Microsoft® Exchange para o Salesforce ou usando o Lightning Sync para Google.

A seleção de Sincronizar ambos os lados limita algumas funcionalidades do Salesforce Classic. Para saber mais, consulte Considerações sobre o Lightning Sync na Ajuda do Salesforce.

Recursos de atendimento ao cliente: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Comentários do caso

Para obter uma melhor experiência, recomendamos adicionar comentários ao feed e não à lista relacionada Comentários de caso. No entanto, o Lightning Experience oferece suporte a Comentários de caso. Depois de classificar uma lista relacionada Comentários de caso, se você atualizá-la ou fechá-la e depois voltar a ela, suas preferências de classificação não serão salvas.

Omni-Channel

- Objetos sem suporte no Lightning Experience não podem ser roteados usando o utilitário Omni-Channel. Atualmente, não é possível rotear bate-papos do Live Agent ou sessões de SOS.
- O Supervisor do Omni-Channel não está disponível no Lightning Experience. Para usar o Supervisor do Omni-Channel, alterne para o Salesforce Classic.
- O Supervisor do Omni-Channel não está disponível no Lightning Experience. Para usar o Supervisor do Omni-Channel, alterne para o Salesforce Classic.O rastreamento de Tempo ativo não está disponível para agentes que usam o Lightning Experience. Você só pode ver dados de tempo ativo de agentes que usam o Salesforce Classic.
- O rastreamento de Tempo ativo não está disponível para agentes que usam o Lightning Experience. Você só pode ver dados de tempo ativo de agentes que usam o Salesforce Classic.As configurações do Omni-Channel (inclusive a ativação do Omni-Channel) só estão disponíveis no Salesforce Classic.

Habilitações

Os direitos estão disponíveis no Lightning Experience com algumas limitações.

- A lista relacionada Marco de caso não está disponível em casos.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- O Rastreador de marcos não está disponível em ordens de serviço e casos.
- A lista relacionada Modelo de direito não está disponível em produtos.
- A lista relacionada Contato não está disponível em direitos.
- A lista relacionada Direito não está disponível em contatos.

Relatórios e painéis: Considerações sobre o Lightning Experience

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

Datas relativas em filtros de painel

Não é possível adicionar ou editar datas relativas, como "último mês", para filtros de painel no Lightning Experience. Filtros de data relativa configurados no Salesforce Classic podem ser aplicados por visualizadores de painéis no Lightning Experience.

Gráficos de combinação

Você pode adicionar estes tipos de gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience:

- Gráfico de barras verticais com um gráfico de linhas adicionado
- Gráfico vertical com até quatro barras

Para adicionar estes tipos de gráficos de combinação a painéis, alterne para o Salesforce Classic:

- Gráfico de barras verticais empilhadas ou agrupadas com um gráfico de linhas adicionado
- Gráfico de linhas com um gráfico de linhas adicionado

Criar pastas de relatórios e painéis

Pastas de relatórios e painéis podem ser criadas no Lightning Experience. Alterne para o Salesforce Classic para conceder acesso a pastas a outras pessoas.

Chatter: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas esperar quando seus usuários colaboram no Lightning Experience usando o Chatter.

Tópicos

- Você pode usar tópicos no feed de um registro, mas tópicos em objetos não estão disponíveis no Lightning Experience.
- Quando um tópico é adicionado a uma publicação, ele é associado permanentemente à publicação no sistema, mesmo que você o remova visivelmente editando a publicação.
- O limite máximo é de 10 tópicos por publicação, incluindo tópicos em comentários.

Recomendações

- As recomendações só aparecem na página inicial do Chatter.
- Arquivos e registros não são recomendados.

Comunidades: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas esperar ao usar comunidades no Lightning Experience.

Alterne para o Salesforce Classic para obter as seguintes funcionalidades:

- Cabeçalho global

  Nota: Para alternar entre a sua organização e comunidades em organizações do Lightning Experience, use o Iniciador de aplicativos.

- Criar e desativar usuários e contas de parceiro
- Criar e desativar usuários e contas de cliente
- Fazer login como um usuário da comunidade
- Usar administração delegada

Navegação e ações: Considerações sobre o Lightning Experience

Aprenda sobre quais problemas esperar ao usar ações no Lightning Experience.

Guias Chatter e Previsões

Você pode ocultar as guias Chatter e Previsões usando as configurações de Guia da página Editar perfil no Salesforce Classic e no Lightning Experience, mas no Lightning Experience as guias são exibidas independentemente das configurações.

Segurança: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas esperar ao usar recursos de segurança do Salesforce no Lightning Experience.

Segurança da transação

Quando a categoria Entidade é usada em uma política de Segurança da transação baseada no Chatter, o Lightning Experience oferece suporte somente aos recursos Comentário do feed e Item do Feed. O Salesforce Classic oferece suporte a todos os recursos do Chatter.

A condição opcional disponível ao gerar código de evento de política do Apex automaticamente no Salesforce Classic não está disponível no Lightning Experience.

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

O Salesforce Einstein incorpora inteligência artificial à plataforma Salesforce. Ele entrega recursos avançados de AI para vendas, serviços e marketing, permitindo que qualquer pessoa use cliques ou código para criar aplicativos com AI que ficam mais inteligentes a cada interação. Agora, cada Pioneiro, em qualquer papel e setor, pode usar AI para ser o melhor.

Aqui está a lista de recursos do Einstein que ajudam a tornar o Salesforce o CRM mais inteligente do mundo.

Analítico

Einstein Analytics, o novo nome do Wave Analytics

O Wave Analytics agora é "Einstein Analytics". O Einstein Analytics inclui o Einstein Data Discovery, que agora é o "Einstein Discovery". Os aplicativos Wave pré-construídos também têm nomes modificados.

Wave: Einstein Discovery

O Einstein Discovery localiza fatos e temas relevantes nos seus dados sem criar modelos estatísticos e de software sofisticados. Quando a análise de dados termina, o Einstein Discovery gera respostas, explicações e recomendações imparciais para ajudá-lo a

entender o que, por que e como agir em relação a elas. Os resultados são facilmente entendidos pelos usuários comerciais. Agora todos podem explorar o poder da ciência de dados e realizar análises estatísticas e preditivas.

Chatter

Descubra pessoas para seguir e grupos dos quais participar

As recomendações personalizadas do Einstein na página inicial do Chatter ajudam a encontrar as pessoas e grupos mais relacionados ao seu trabalho e aos seus interesses. Quanto mais recomendações você aceitar, mais relevante o feed se tornará.

Comércio

Classificação preditiva do Einstein: variedades de produtos personalizados incorporadas à experiência do consumidor

A Classificação preditiva do Einstein utiliza aprendizagem de máquina para personalizar a ordem em que os produtos aparecem nas páginas de pesquisa e de categoria em sites de comércio eletrônico. Esse recurso usa os dados comerciais (produto, histórico de pedidos) e do cliente (fluxo de cliques em tempo real) para criar um modelo preditivo para cada comprador. Esse modelo proporciona classificações de produtos mais ajustadas ao cliente, mostrando em primeiro lugar os produtos mais adequados para cada comprador individual, o que facilita as compras e estimula a conversão.

Comunidades

Criar um tipo de relatório personalizado para ver as taxas de click-through de artigos relacionados

Descubra com que frequência os membros clicam em artigos relacionados sugeridos pelo Salesforce Einstein em sua comunidade. Crie um tipo de relatório personalizado usando **Métricas de conteúdo relacionado** como o objeto principal e monitore as taxas de click-through dos artigos relacionados. Você tem um rastreador diário que mostra o número de vezes que um artigo relacionado foi exibido na comunidade (impressões), com que frequência ele foi clicado e a proporção entre os dois parâmetros.

Vendas

Trailhead: Sales Cloud Einstein

Descubra como a AI e o Sales Cloud Einstein podem transformar a produtividade de vendas da sua equipe.

Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein

Quer saber se você está pronto para o Sales Cloud Einstein ou se ele pode ajudar seus usuários? Execute a Verificação de preparação do Sales Cloud Einstein e nós analisaremos sua implementação do Salesforce. Em seguida, enviaremos um relatório personalizado informando quais recursos do Einstein você está pronto para usar e quais exigem etapas adicionais.

Contatos automatizados do Einstein: Sugestões de contato e papel de contato e Correspondência inteligente de emails

Expandimos o conjunto de produtos Sales Cloud Einstein com os Contatos automatizados do Einstein. É o começo do fim da entrada de dados.

Captura de atividades do Einstein: correspondência entre atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão

A Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários.

Pontuação de leads do Einstein: percepções de nível empresarial e suporte ao Process Builder

A Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários.

Insights do Einstein: percepções aprimoradas de conta e oportunidade

O Einstein agora mostra percepções para registros que os representantes de vendas seguem e inclui algumas atualizações que estavam disponíveis somente no Assistente. Além disso, os representantes podem ver novos tipos de Insights de conta e desfazer percepções dispensadas por engano.

Desenvolvimento

O Einstein Vision agora está disponível ao público em geral

Inscreva-se no Einstein Vision para receber 1.000 previsões gratuitas por mês. Se precisar de mais previsões, você poderá comprá-las.

Nova UI facilita a obtenção de um token

A API do Einstein Vision usa o fluxo de token do portador OAuth JWT 2.0 para autorização. Cada chamada de API deve conter um token OAuth válido no cabeçalho da solicitação. Para gerar rapidamente um token de acesso OAuth, basta usar a página de token.

Acesse a API no Heroku utilizando o complemento Einstein Vision

O complemento Einstein Vision oferece acesso fácil à API em aplicativos executados no Heroku.

Criar um conjunto de dados a partir de um arquivo zip

Agora você pode criar um conjunto de dados, adicionar rótulos e carregar imagens para o conjunto de dados com uma única chamada de API. Quando você passa um arquivo compactado .zip para a API, o nome do conjunto de dados, os nomes de rótulos e os nomes de imagens são gerados com base na estrutura do arquivo .zip. O arquivo .zip pode estar localizado na nuvem ou em uma unidade local.

Percorrer todos os exemplos em um conjunto de dados

Um conjunto de dados pode conter milhares de exemplos. Para facilitar sua vida, use os parâmetros de consulta `offset` e `count` para percorrê-los.

Monitorar a utilização da API

Com a API do Einstein Vision, você pode fazer quantas chamadas forem necessárias para criar conjuntos de dados, adicionar imagens e criar modelos. Contudo, o número de previsões — qualquer chamada para o recurso `predict` — é limitado. Para gerenciar proativamente os limites de previsão da API, você pode obter sua utilização da API.

Início rápido: Einstein Vision

Use Apex para criar um aplicativo simples de reconhecimento e classificação de imagens neste projeto do Trailhead.

Vendas: Pontuação de leads do Einstein, Detecção de duplicatas e Integração com Gmail

Forneça recursos do Lightning Experience de alto impacto que mantêm as equipes de vendas focadas em leads e negócios com mais chances de gerar vendas. Melhore a reputação de sua empresa e alivie as dores de cabeça do gerenciamento de duplicados assumindo o controle dos registros duplicados. E gerencie o processo de vendas como um especialista – diretamente no Gmail.

NESTA SEÇÃO:

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

Se você e suas equipes ainda estiverem trabalhando no Salesforce Classic, considere a possibilidade de alternar para o Lightning Experience, para o qual estão sendo desenvolvidos os recursos mais recentes e eficazes. Nesta versão, uma inteligência artificial baseada em assinatura aponta às equipes de vendas os procedimentos mais eficazes para fechar os negócios mais promissores. Além disso, os representantes de vendas têm acesso às melhores maneiras de gerenciar leads, oportunidades e as atividades relacionadas. E não é só isso. Para ajudá-lo a fornecer esses ótimos recursos, proporcionamos as ferramentas para que você não precise fazer tudo sozinho.

Vender de forma mais inteligente e rápida com o Einstein High Velocity Sales

Feche mais negócios em menos tempo com uma experiência projetada especificamente para as necessidades dos representantes de vendas de hoje. O Einstein High Velocity Sales combina o Sales Cloud Einstein, o Lightning Dialer e o Console de vendas do Lightning para ajudar os representantes a serem bem sucedidos na era digital.

Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa

Alteramos os nomes dos recursos do Sales Cloud Einstein para Captura de atividades do Einstein, Pontuação de leads do Einstein, Insights de oportunidade do Einstein e Insights de conta do Einstein. Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein com a nova Verificação de preparação. Contatos automatizados do Einstein é um novo recurso que sugere contatos para adição ao Salesforce. Pontuação de leads do Einstein fornece mais detalhes sobre o cálculo da pontuação de leads permite que os representantes atribuam leads com base em sua pontuação. Captura de atividades do Einstein agora usa datas para determinar se atividades serão adicionadas a oportunidades relacionadas. Além disso, os usuários podem recuperar percepções descartadas por engano e ver as percepções disponíveis. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Principais recursos de vendas: Engajamento de campanha e previsões de vendas aprimoradas

Proporcione a melhor experiência de vendas no Lightning Experience. E veja quais contas respondem a campanhas.

Recursos de produtividade: Mensagens de correio de voz, modelos de email do Classic e exibições de lista melhoradas

Proporcione às suas equipes as vantagens do Lightning Experience, agora com a capacidade de enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas, usar modelos de email do Salesforce Classic no Lightning Experience e obter melhores exibições de lista. Além disso, o Console de vendas renovado está publicamente disponível.

Qualidade dos dados: detecção de duplicatas entre objetos, melhores alertas de duplicados e avaliações de dados de pacotes do AppExchange

Criamos regras sobre duplicados padrão que funcionam entre contatos e leads. No Lightning Experience, agora você pode usar o componente Duplicados em potencial para identificar possíveis itens duplicados entre objetos. Também otimizamos os alertas de duplicados que são emitidos quando os representantes criam ou editam registros no Lightning Experience. Tudo isso ajuda a proteger a reputação da sua empresa, manter seus dados limpos e tornar os representantes de vendas mais bem-sucedidos. Além disso, antes de adquirir pacotes do AppExchange com dados setoriais, certifique-se de que os dados podem aprimorar seus esforços de vendas realizando uma Avaliação de dados gratuita.

Integração com o Google: Disponibilidade geral do Lightning para Gmail e Lightning Sync

Seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google, como Gmail e Google Calendar™, mas querem inserir facilmente dados de emails, contatos e eventos no Salesforce? Não é necessário esperar mais: configure nossos produtos de integração com Google, que agora estão disponíveis ao público em geral. Permita que os representantes exibam registros relevantes do Salesforce em suas caixas de entrada do Gmail e relacionem emails a registros do Salesforce usando o Lightning para Gmail. Adicionalmente, quando você introduzir o Lightning Sync para Google, os representantes poderão sincronizar contatos entre o Gmail e o Salesforce e eventos do Google Calendar com o Salesforce.

Integração com Microsoft®: Mais melhorias, maior produtividade

Ajude os representantes a maximizar a produtividade diretamente a partir de seus emails e calendários da Microsoft. Agora o Lightning para Outlook se integra a mais recursos, como Experiência de email e Modelos de email. Os representantes podem utilizar ainda mais conteúdo do Salesforce sem deixar o conforto do Microsoft Outlook®. E, para usuários do Microsoft Office 365® e do Lightning Experience, agora o Lightning Sync tem sincronização bidirecional de eventos dos representantes entre calendários da Microsoft e do Salesforce.

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

Pardot Engagement Studio: atribuição de fila do Salesforce e automação de categoria de pontuação

Economize tempo e use fluxos de trabalho gerenciando atribuições de cliente em potencial em Programas de engajamento. Automatize com base na categoria de pontuação e ajuste pontuações em Programas de engajamento.

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

Se você e suas equipes ainda estiverem trabalhando no Salesforce Classic, considere a possibilidade de alternar para o Lightning Experience, para o qual estão sendo desenvolvidos os recursos mais recentes e eficazes. Nesta versão, uma inteligência artificial baseada em assinatura aponta às equipes de vendas os procedimentos mais eficazes para fechar os negócios mais promissores. Além disso, os representantes de vendas têm acesso às melhores maneiras de gerenciar leads, oportunidades e as atividades relacionadas. E não é só isso. Para ajudá-lo a fornecer esses ótimos recursos, proporcionamos as ferramentas para que você não precise fazer tudo sozinho.

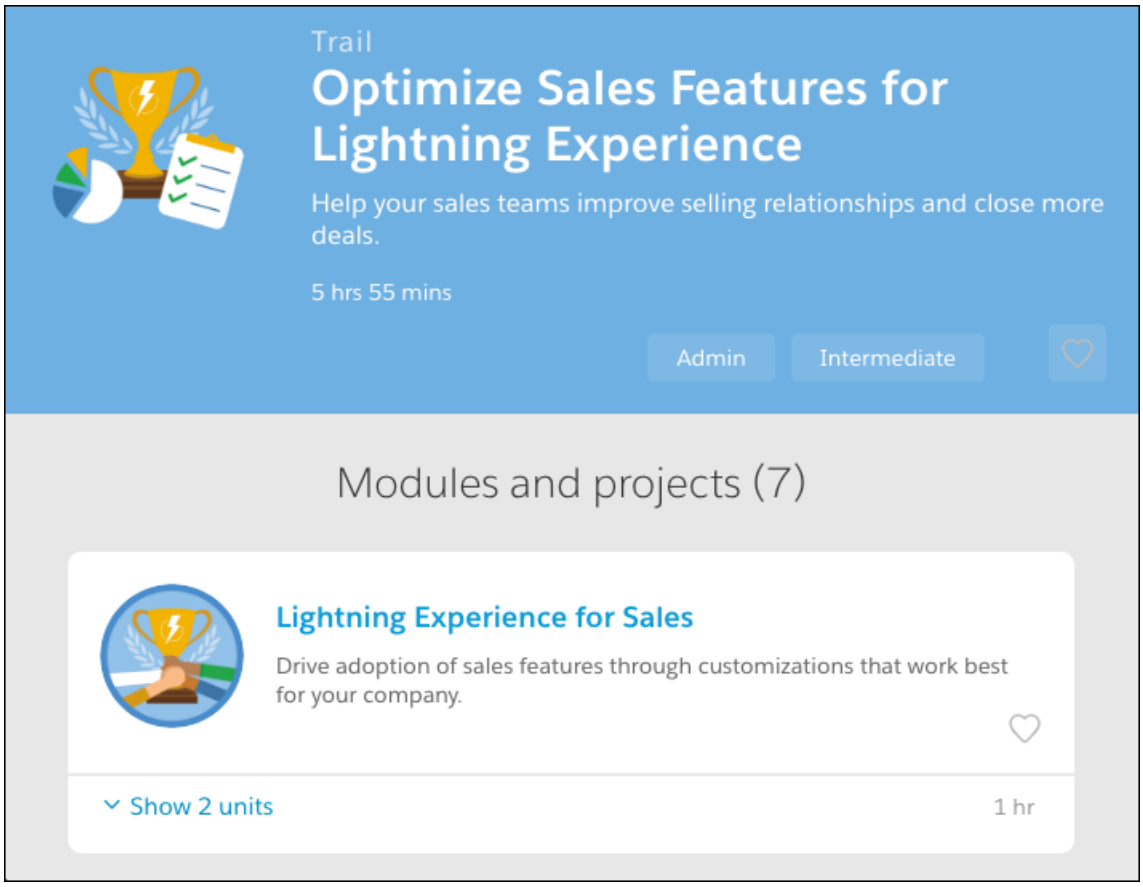
Confie na preparação do Lightning Experience

Se você ainda estiver inseguro em relação ao Lightning Experience, a Verificação de preparação está aqui para ajudá-lo a determinar se está pronto para a nova interface. Quando você inicia a Verificação de preparação, uma avaliação de seus recursos e personalizações é executada e você recebe por email um relatório personalizado sobre a sua instância do Salesforce. O relatório descreve o que você pode fazer para preparar seus recursos de vendas para o Lightning Experience.

Mesmo que você tenha executado a Verificação de preparação antes, estamos sempre expandindo a lista de recursos e personalizações que você pode avaliar, mesmo entre versões. Dedique algum tempo para verificar novamente a sua preparação. Para conhecer as melhorias mais recentes e saber como iniciar a verificação, consulte Obter uma análise expandida ao verificar sua preparação para o Lightning Experience.

Otimizar os recursos de vendas do Lightning Experience

Faça com que as suas equipes de venda melhorem os relacionamentos de vendas e fechem mais negócios. A trilha Otimizar recursos de vendas para o Lightning Experience inclui módulos que ajudam a configurar os principais recursos para obter a melhor experiência de vendas.


Trail
Optimize Sales Features for Lightning Experience
Help your sales teams improve selling relationships and close more deals.
5 hrs 55 mins
Admin
Intermediate
Modules and projects (7)
Lightning Experience for Sales
Drive adoption of sales features through customizations that work best for your company.
Show 2 units
1 hr

Vender de forma mais inteligente e rápida com o Einstein High Velocity Sales

Feche mais negócios em menos tempo com uma experiência projetada especificamente para as necessidades dos representantes de vendas de hoje. O Einstein High Velocity Sales combina o Sales Cloud Einstein, o Lightning Dialer e o Console de vendas do Lightning para ajudar os representantes a serem bem sucedidos na era digital.

Saiba mais sobre o Einstein High Velocity Sales!

CONSULTE TAMBÉM:

- Sales Cloud Einstein
- Lightning Dialer
- Console de vendas

EDIÇÕES

O Console de vendas do Lightning está disponível em: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** Editions com Sales Cloud

O Sales Cloud Einstein está disponível, por um custo extra, em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

O Lightning Dialer está disponível, por um custo extra, em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Sales Cloud Einstein: Um processo de vendas mais inteligente em cada etapa

Alteramos os nomes dos recursos do Sales Cloud Einstein para Captura de atividades do Einstein, Pontuação de leads do Einstein, Insights de oportunidade do Einstein e Insights de conta do Einstein. Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein com a nova Verificação de preparação. Contatos automatizados do Einstein é um novo recurso que sugere contatos para adição ao Salesforce. Pontuação de leads do Einstein fornece mais detalhes sobre o cálculo da pontuação de leads permite que os representantes atribuam leads com base em sua pontuação. Captura de atividades do Einstein agora usa datas para determinar se atividades serão adicionadas a oportunidades relacionadas. Além disso, os usuários podem recuperar percepções descartadas por engano e ver as percepções disponíveis. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Nota: Alguns serviços e assinaturas incluem esse recurso por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein

Quer saber se você está pronto para o Sales Cloud Einstein ou se ele pode ajudar seus usuários? Execute a Verificação de preparação do Sales Cloud Einstein e nós analisaremos sua implementação do Salesforce. Em seguida, enviaremos um relatório personalizado informando quais recursos do Einstein você está pronto para usar e quais exigem etapas adicionais. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Contatos automatizados do Einstein: Sugestões de contato e papel de contato e Correspondência inteligente de emails

Expandimos o conjunto de produtos Sales Cloud Einstein com os Contatos automatizados do Einstein. É o começo do fim da entrada de dados.

Captura de atividades do Einstein: correspondência entre atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão

Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Pontuação de leads do Einstein: percepções de nível empresarial e suporte ao Process Builder

Veja quais valores de campo de lead estão correlacionados à conversão e como as pontuações de lead se alinham aos resultados de vendas da empresa. Atribua automaticamente leads importantes aos principais representantes de vendas e crie outros processos com base na pontuação de lead.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Insights do Einstein: percepções aprimoradas de conta e oportunidade

O Einstein agora mostra percepções para registros que os representantes de vendas seguem e inclui algumas atualizações que estavam disponíveis somente no Assistente. Além disso, os representantes podem ver novos tipos de Insights de conta e desfazer percepções dispensadas por engano.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Trailhead: Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Einstein

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein

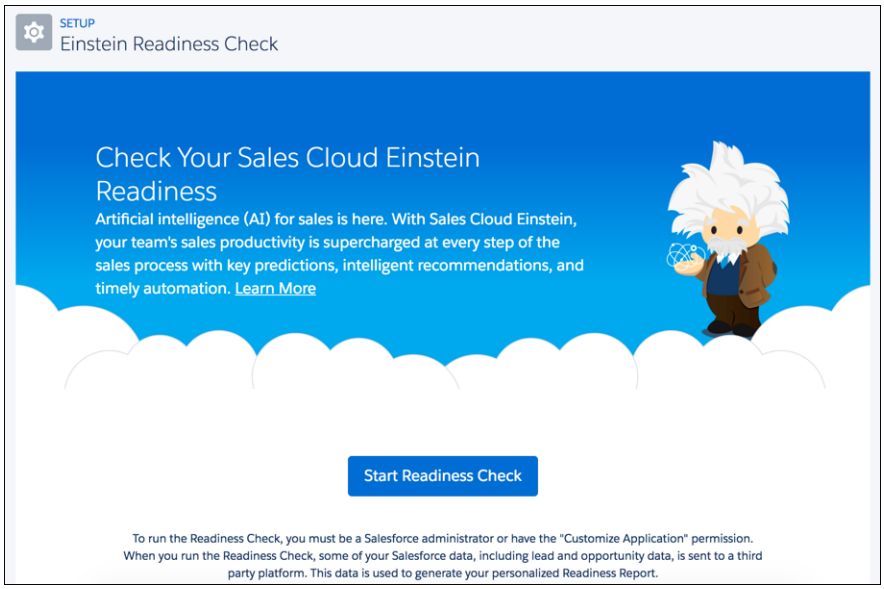
Quer saber se você está pronto para o Sales Cloud Einstein ou se ele pode ajudar seus usuários? Execute a Verificação de preparação do Sales Cloud Einstein e nós analisaremos sua implementação do Salesforce. Em seguida, enviaremos um relatório personalizado informando quais recursos do Einstein você está pronto para usar e quais exigem etapas adicionais. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

1. Em Configuração, insira `Verificação de preparação` na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de preparação** em Sales Cloud Einstein.
2. Clique em **Iniciar verificação de preparação**.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para executar a Verificação de preparação do Sales Cloud Einstein:

- Personalizar aplicativo



3. Siga as instruções para permitir que a Salesforce acesse seus dados e determine se você está pronto para o Sales Cloud Einstein.

Nós lhe enviaremos por email um Relatório de preparação do Sales Cloud Einstein personalizado, que também estará disponível na guia Arquivos do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Contatos automatizados do Einstein: Sugestões de contato e papel de contato e Correspondência inteligente de emails

Expandimos o conjunto de produtos Sales Cloud Einstein com os Contatos automatizados do Einstein. É o começo do fim da entrada de dados.

NESTA SEÇÃO:

Facilite a entrada de dados com Contatos automatizados do Einstein

Os representantes podem gastar menos tempo inserindo dados e mais tempo nas vendas. O Einstein agora usa as atividades de eventos e emails para sugerir novos dados de registro que os representantes podem adicionar ao Salesforce com apenas alguns cliques. Os dados de registro sugeridos incluem novos contatos e papéis de contato da oportunidade. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Visualizar as atividades mais relevantes com a Correspondência inteligente de emails (Beta)

Quando você usa Contatos automatizados do Einstein, a Correspondência inteligente de emails ajuda a melhorar a relevância dos emails e eventos na linha de tempo de atividade dos registros de oportunidade. Uma linha de tempo de atividade mais relevante nos registros de oportunidade significa melhores sugestões de papel de contato da oportunidade. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

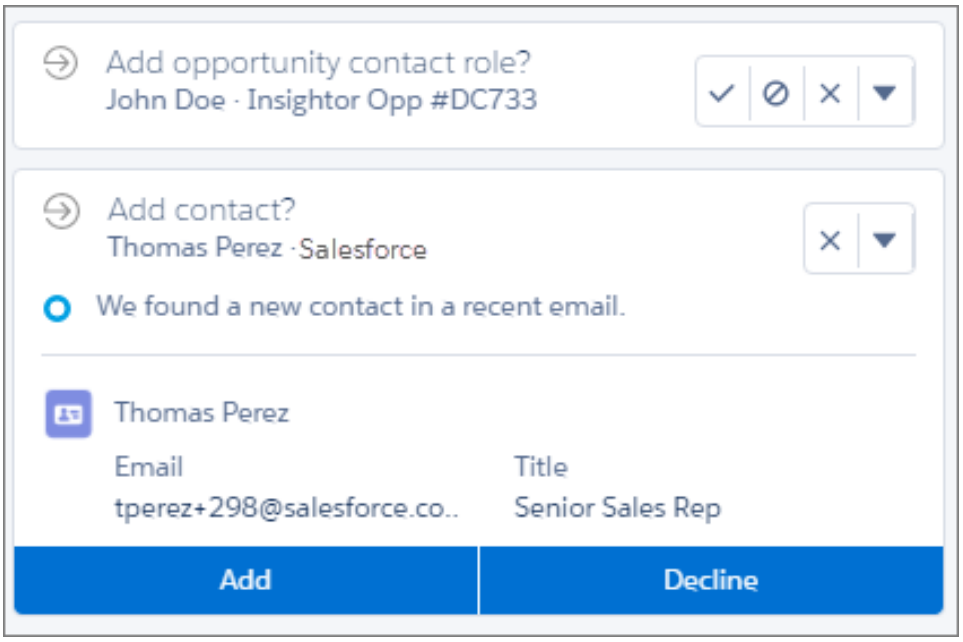
Configurar Contatos automatizados do Einstein

Configure Contatos automatizados do Einstein para que os representantes possam gastar menos tempo inserindo dados e mais tempo vendendo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Facilite a entrada de dados com Contatos automatizados do Einstein

Os representantes podem gastar menos tempo inserindo dados e mais tempo nas vendas. O Einstein agora usa as atividades de eventos e emails para sugerir novos dados de registro que os representantes podem adicionar ao Salesforce com apenas alguns cliques. Os dados de registro sugeridos incluem novos contatos e papéis de contato da oportunidade. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

As sugestões são exibidas no componente Einstein. Os representantes visualizam as sugestões quando conectam seu email e calendário ao Salesforce com a Captura de atividades do Einstein. O tipo de dados sugerido determina o local de exibição da sugestão e quem pode visualizá-la.



Tipo de sugestão	Local de exibição da sugestão	Quem visualiza a sugestão
Contato	• Home page • Registros de conta	• Todas as pessoas no campo **Para** do email ou da atividade • Proprietário da conta • Membros da equipe de conta • Gerente do usuário
Papel de contato da oportunidade	• Home page • Registros de oportunidade	• Proprietário da oportunidade • Membros da equipe de oportunidades • Gerente do usuário

Quando um representante adiciona dados sugeridos ao Salesforce, o Einstein direciona o representante para a página de edição do registro. Nessa página, o representante revisa e salva os novos dados. Após a adição dos dados, a sugestão desaparece para todos os usuários que tinham acesso a ela.

Quando um representante recusa os dados sugeridos, a sugestão desaparece para todos os usuários. Se a opção Correspondência inteligente de emails estiver ativada, quando um representante recusar sugestões de papéis de contato da oportunidade, todas as

atividades relacionadas serão removidas da linha de tempo de atividade. A remoção de atividades não relacionadas melhora a relevância das atividades na linha de tempo e das sugestões.

Os representantes também podem recusar sugestões na página inicial, o que as remove da página. Eles também podem deixar feedback sobre a relevância de sugestões específicas.

Se você usar Gerenciamento de duplicados, quando um representante adicionar um contato sugerido, ele poderá ser sinalizado como duplicado. Se a sugestão for sinalizada, o representante deverá selecionar um contato existente na lista.

CONSULTE TAMBÉM:

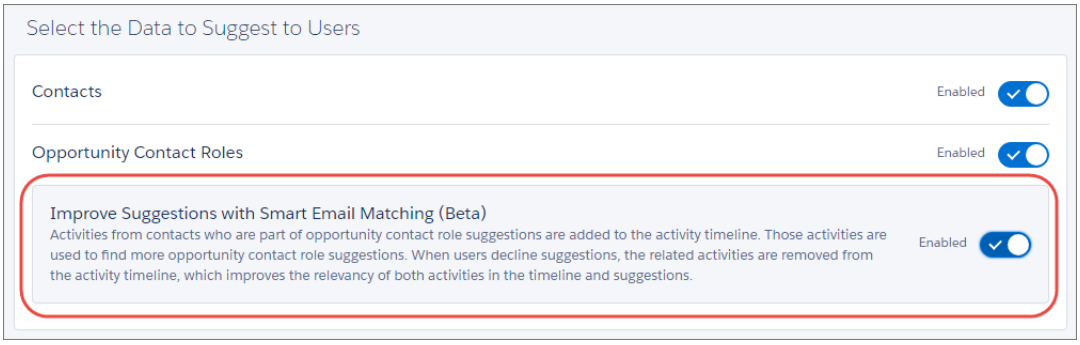
Configurar Contatos automatizados do Einstein

Visualizar as atividades mais relevantes com a Correspondência inteligente de emails (Beta)

Quando você usa Contatos automatizados do Einstein, a Correspondência inteligente de emails ajuda a melhorar a relevância dos emails e eventos na linha de tempo de atividade dos registros de oportunidade. Uma linha de tempo de atividade mais relevante nos registros de oportunidade significa melhores sugestões de papel de contato da oportunidade. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Configure os Contatos automatizados do Einstein e ative as sugestões de Papéis de contato da oportunidade. Em seguida, selecione a opção para melhorar as sugestões.

É assim que funciona: As atividades dos contatos do Salesforce que fazem parte das sugestões de papel de contato da oportunidade são adicionadas à linha de tempo de atividade da oportunidade. Quanto mais atividades houver na linha de tempo, maior será o número de sugestões de papel de contato da oportunidade. Quando os usuários recusam sugestões, as atividades relacionadas são removidas da linha de tempo de atividade, o que melhora a relevância das atividades na linha de tempo e das sugestões.



CONSULTE TAMBÉM:

Facilite a entrada de dados com Contatos automatizados do Einstein

Configurar Contatos automatizados do Einstein

Configure Contatos automatizados do Einstein para que os representantes possam gastar menos tempo inserindo dados e mais tempo vendendo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

A Captura de atividades do Einstein deve estar ativada.

1. Em Configuração, insira *Sales Cloud Einstein* na caixa Busca rápida e selecione **Assistente de configuração** em Sales Cloud Einstein.
2. Clique em **Configuração** ao lado de Contatos automatizados do Einstein.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar a captura automatizada de dados:

- Personalizar aplicativo E Modificar todos os dados

3. Na página Configuração, ative os tipos de dados que deseja sugerir aos representantes.
   - Se ativar sugestões de Contato, certifique-se de que todos os campos de contato obrigatórios tenham um valor padrão, para ajudar a evitar erros quando os representantes criarem contatos.
   - Se ativar sugestões de Papel de contato da oportunidade, você poderá melhorar as sugestões com Correspondência inteligente de emails.
4. As sugestões aparecem no componente Einstein; portanto, certifique-se de que o componente tenha sido adicionado às páginas do Lightning relevantes.

CONSULTE TAMBÉM:

Contatos automatizados do Einstein: Sugestões de contato e papel de contato e Correspondência inteligente de emails

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a configuração do Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Captura de atividades do Einstein: correspondência entre atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão

Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra com Sales Cloud Einstein e Inbox em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

Ver mais atividades relevantes em oportunidades com a correspondência de datas

Captura de atividades do Einstein adiciona uma atividade a uma oportunidade relacionada caso a atividade tenha ocorrido dentro do intervalo de datas da oportunidade. Isso garante que os usuários vejam as atividades relacionadas em suas oportunidades. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Selecione Compartilhamento de atividade padrão para novos usuários

Selecione se os novos usuários compartilharão seus emails e eventos com todos ou os manterão privados. Os usuários podem alterar seu compartilhamento de atividade a qualquer momento em suas configurações pessoais. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar a Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Conectar seu email e calendário ao Salesforce com a Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver mais atividades relevantes em oportunidades com a correspondência de datas

Captura de atividades do Einstein adiciona uma atividade a uma oportunidade relacionada caso a atividade tenha ocorrido dentro do intervalo de datas da oportunidade. Isso garante que os usuários vejam as atividades relacionadas em suas oportunidades. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O Salesforce define o intervalo de datas de uma oportunidade usando as datas de criação e fechamento da oportunidade.

	Início do intervalo de datas da atividade	**Final do intervalo de datas da atividade**
Abrir oportunidades	60 dias antes da data de criação ou fechamento (o que vier primeiro)	60 dias a contar de hoje
Oportunidades fechadas	60 dias antes da data de criação ou fechamento (o que vier primeiro)	60 dias após o fechamento

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para visualizar datas de atividade:
- Personalizar aplicativo E Modificar todos os dados

Você pode visualizar o intervalo de datas de oportunidades, mas não pode personalizá-lo.

1. Em Configuração, insira `Captura de atividades do Einstein` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações** em Captura de atividades do Einstein.
2. Clique em **Visualizar datas de atividade**.

CONSULTE TAMBÉM:

Captura de atividades do Einstein: correspondência entre atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão

Selecione Compartilhamento de atividade padrão para novos usuários

Selecione se os novos usuários compartilharão seus emails e eventos com todos ou os manterão privados. Os usuários podem alterar seu compartilhamento de atividade a qualquer momento em suas configurações pessoais. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

1. Em Configuração, insira `Captura de atividades do Einstein` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações** em Captura de atividades do Einstein.
2. Clique em **Editar padrão**.
3. Selecione o compartilhamento de atividade padrão para usuários.

Quando os novos usuários conectarem suas contas ao Salesforce com a Captura de atividades do Einstein, seu compartilhamento de atividade usará o padrão que você selecionou. Usuários que já conectaram suas contas ao Salesforce não são afetados.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para definir o compartilhamento de atividade padrão:
- Personalizar aplicativo E Modificar todos os dados

CONSULTE TAMBÉM:

Captura de atividades do Einstein: correspondência entre atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão

Pontuação de leads do Einstein: percepções de nível empresarial e suporte ao Process Builder

Veja quais valores de campo de lead estão correlacionados à conversão e como as pontuações de lead se alinham aos resultados de vendas da empresa. Atribua automaticamente leads importantes aos principais representantes de vendas e crie outros processos com base na pontuação de lead.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

Veja quais valores de campo de lead mais afetam as taxas de conversão

O novo painel Pontuação de leads do Einstein, que utiliza o Wave, fornece percepções sobre quais características de lead resultam em mais conversões. Veja qual é a correlação entre pontuações de lead e taxas de conversão, monitore a pontuação média de cada origem de lead, e muito mais.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Atribuir leads e criar processos com base na pontuação

O objeto ScoreIntelligence e seu campo Pontuação para leads agora estão disponíveis para uso em acionadores, no Process Builder e em campos de fórmula personalizados. Use o Process Builder ou acionadores para atribuir leads a representantes de vendas ou filas específicos com base na pontuação de lead. Adicione leads a campanhas, atualize o status de leads e crie outros processos envolvendo pontuações de lead.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Pontuação de leads do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

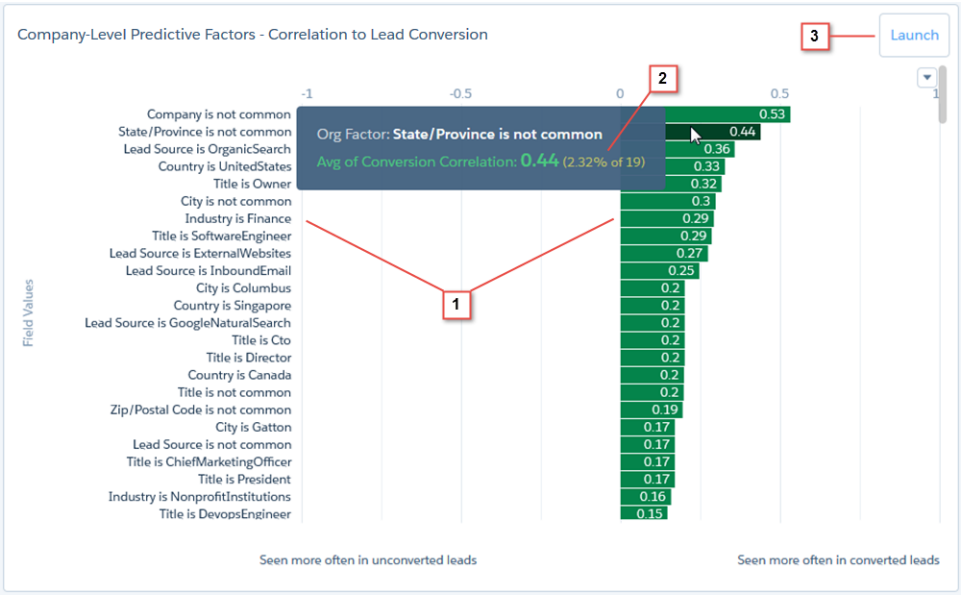
Veja quais valores de campo de lead mais afetam as taxas de conversão

O novo painel Pontuação de leads do Einstein, que utiliza o Wave, fornece percepções sobre quais características de lead resultam em mais conversões. Veja qual é a correlação entre pontuações de lead e taxas de conversão, monitore a pontuação média de cada origem de lead, e muito mais.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para abrir o painel Pontuação de leads do Einstein, os usuários clicam na guia **Análise do Einstein** e, em seguida, em **Leads**.

O gráfico Fatores preditivos no nível da empresa mostra quais valores de campo de lead aparecem mais frequentemente nos leads convertidos dos representantes de vendas (1) e quais são mais frequentes em leads não convertidos (4).

Para exibir a porcentagem de leads que têm um valor de campo específico, passe o mouse sobre uma barra no gráfico (2). Para entrar nos detalhes e ver quais leads têm esse valor de campo, clique na barra e depois em **Iniciar** (3).



PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para visualizar o painel Pontuação de leads do Einstein:

- Usar Pontuação de leads do Einstein

  E

  Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics

  E

  Exibir tudo em leads

Para criar aplicativos Wave usando o modelo de aplicativo Pontuação de leads do Einstein

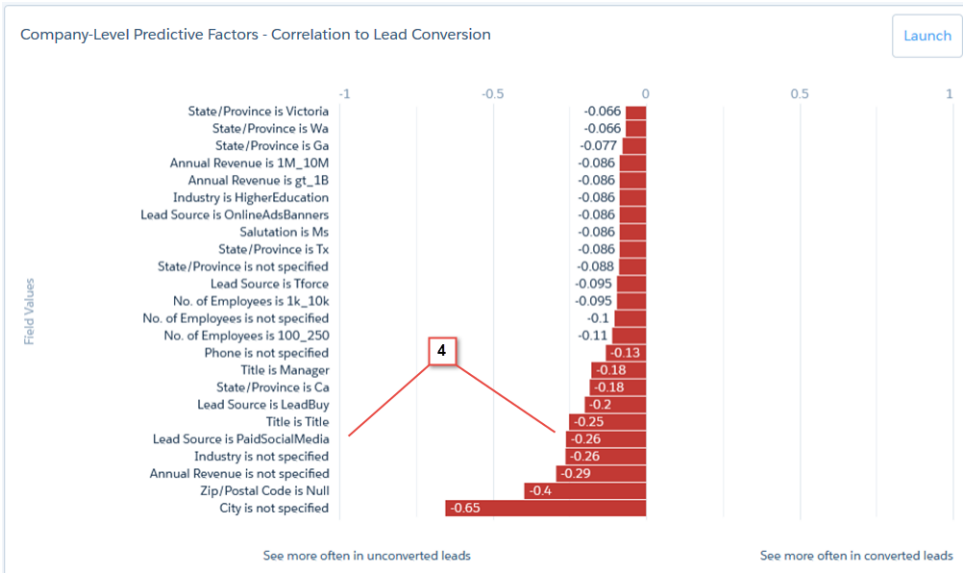
- Usar Pontuação de leads do Einstein

  E

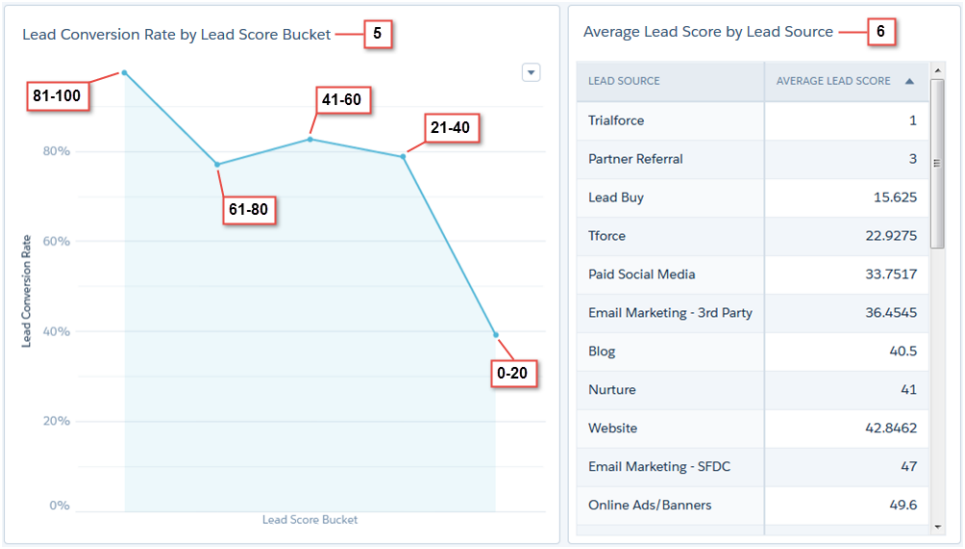
  Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics

  E

  Exibir tudo em leads



O gráfico Taxa de conversão de leads (5) mostra a taxa de conversão para cada faixa de pontuação de lead: 0–20, 21–40, 41–60, 61–80 e 81–100. A tabela Pontuação média de leads (6) mostra as pontuações médias de cada origem de lead.



Para exibir estatísticas de leads referentes a um período de tempo específico, os usuários podem simplesmente selecionar uma data inicial e uma data final na parte superior do painel (7).



O painel também exibe mais estatísticas referentes ao período de tempo selecionado.

- Número total de leads pontuados
- Número de leads pontuados entre 81-100
- Taxa de conversão dos leads pontuados entre 81-100
- A taxa de conversão geral da equipe de vendas

Você pode criar aplicativos Wave personalizados para seus usuários com base no aplicativo Pontuação de leads do Einstein.

1. No Iniciador de aplicativos, clique em **Analytics**.
2. Clique em **Criar** e, em seguida, em **Aplicativo**.
3. Escolha o modelo **Análise de pontuação de leads do Einstein**.

Nota: A Pontuação de leads do Einstein inclui cinco licenças de usuário do Wave.

Atribuir leads e criar processos com base na pontuação

O objeto ScoreIntelligence e seu campo Pontuação para leads agora estão disponíveis para uso em acionadores, no Process Builder e em campos de fórmula personalizados. Use o Process Builder ou acionadores para atribuir leads a representantes de vendas ou filas específicos com base na pontuação de lead. Adicione leads a campanhas, atualize o status de leads e crie outros processos envolvendo pontuações de lead.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Insights do Einstein: percepções aprimoradas de conta e oportunidade

O Einstein agora mostra percepções para registros que os representantes de vendas seguem e inclui algumas atualizações que estavam disponíveis somente no Assistente. Além disso, os representantes podem ver novos tipos de Insights de conta e desfazer percepções dispensadas por engano.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

Mantenha-se informado sobre as contas com mais tipos de percepções
Ver percepções para registros que você segue
Recuperar percepções descartadas por engano
Acessar mais Insights de oportunidade

Mantenha-se informado sobre as contas com mais tipos de percepções

Os Insights de conta do Einstein têm mais a oferecer. Novas percepções sobre momentos importantes – por exemplo, quando um contato menciona um concorrente ou um contato está saindo da empresa – mantêm sua equipe de conta sempre bem-informada. Também adicionamos uma percepção que alerta sua equipe quando os clientes fazem alterações em sua liderança interna. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Ver percepções para registros que você segue

Você deseja obter atualizações inteligentes relacionadas a oportunidades ou contas que não são de sua propriedade ou às quais não está associado através da sua equipe? Os usuários do Einstein agora podem seguir um registro para ver as percepções relacionadas em sua página inicial.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Recuperar percepções descartadas por engano

Você descartou acidentalmente uma percepção importante? Os representantes de vendas agora podem desfazer a ação e acessar atualizações descartadas recentemente.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Acessar mais Insights de oportunidade

Você sente falta das atualizações que apareciam no Assistente antes da ativação do Einstein? Agora os representantes de vendas têm acesso a algumas dessas atualizações no Einstein.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Diga adeus à associação avançada de email a oportunidades

Para aumentar a relevância de emails e eventos, use o novo recurso beta Correspondência inteligente de emails. Ele está disponível na página Captura automática de dados em Configuração. O recurso beta Associação avançada de email a oportunidades não está mais disponível.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Insights de conta do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Insights de oportunidade do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mantenha-se informado sobre as contas com mais tipos de percepções

Os Insights de conta do Einstein têm mais a oferecer. Novas percepções sobre momentos importantes – por exemplo, quando um contato menciona um concorrente ou um contato está saindo da empresa – mantêm sua equipe de conta sempre bem-informada. Também adicionamos uma percepção que alerta sua equipe quando os clientes fazem alterações em sua liderança interna. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

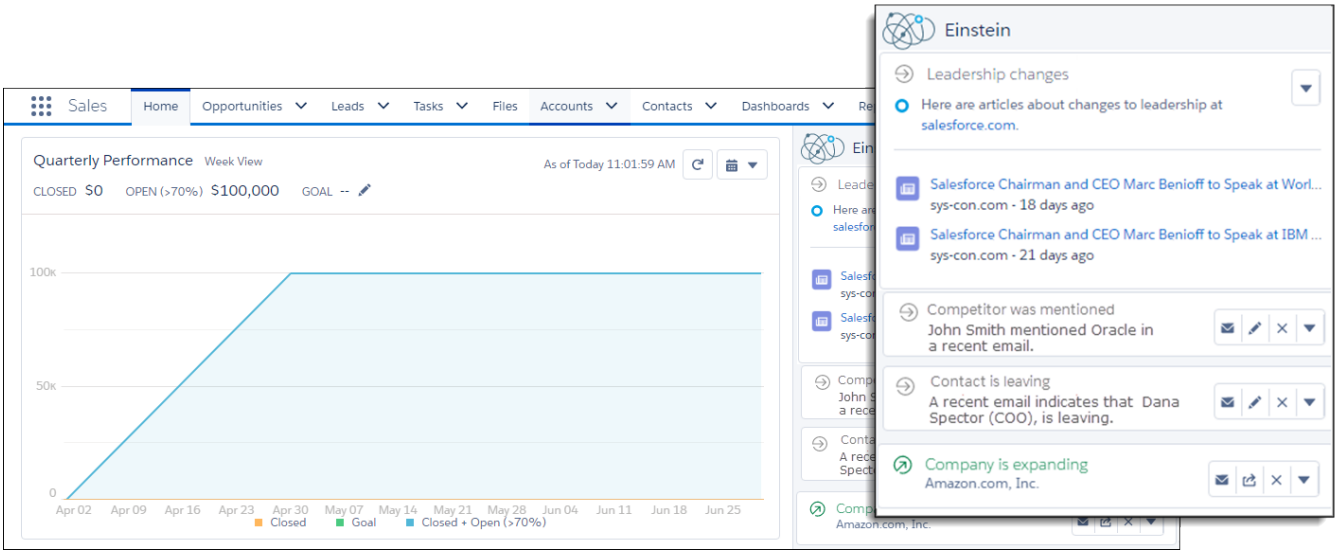
Concorrente foi mencionado
Os membros da equipe são notificados quando um email de um contato menciona um concorrente.

Contato está saindo da empresa
Os membros da equipe são notificados quando um email indica que um contato está saindo da sua empresa atual.

Mudança de liderança
Os membros da equipe são notificados quando os clientes fazem alterações em sua liderança interna. Assim como outras percepções sobre a evolução dos negócios, cada percepção de mudança de liderança inclui até três dos artigos mais relevantes provenientes de respeitáveis fontes de notícias dos EUA.

Você deve ativar a Captura de atividades para a sua equipe de vendas. Quando as percepções são provenientes de emails privados, a percepção é pública, mas o conteúdo do email não é exibido, a menos que o proprietário da atividade tenha optado por tornar o email público. Para aproveitar ao máximo os Insights de conta, oriente sua equipe a definir a opção **Configuração de compartilhamento para todos os emails e eventos** como Todos.

Todas as percepções de conta são exibidas no componente Einstein da página inicial e dos registros de conta. Todos os usuários do Einstein com acesso ao registro podem ver as percepções.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Insights de conta (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

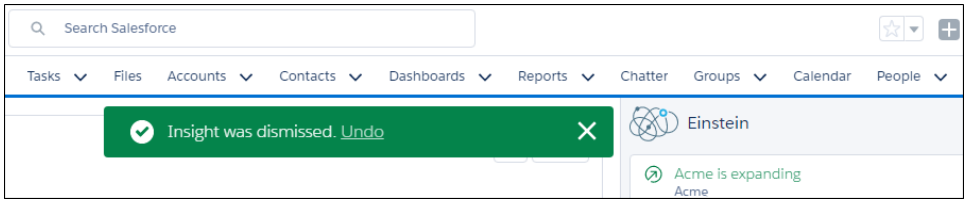
Ver percepções para registros que você segue

Você deseja obter atualizações inteligentes relacionadas a oportunidades ou contas que não são de sua propriedade ou às quais não está associado através da sua equipe? Os usuários do Einstein agora podem seguir um registro para ver as percepções relacionadas em sua página inicial.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Recuperar percepções descartadas por engano

Você descartou acidentalmente uma percepção importante? Os representantes de vendas agora podem desfazer a ação e acessar atualizações descartadas recentemente.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Após o descarte de uma percepção, é exibida uma mensagem de toast que permite aos representantes desfazer a ação de descarte.



Além disso, o componente Einstein agora é atualizado automaticamente; portanto, novas percepções aparecem imediatamente após o descarte de percepções antigas.

Acessar mais Insights de oportunidade

Você sente falta das atualizações que apareciam no Assistente antes da ativação do Einstein? Agora os representantes de vendas têm acesso a algumas dessas atualizações no Einstein.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O componente Einstein fornece atualizações adicionais – por exemplo, quando uma oportunidade não tem uma atividade aberta ou está atrasada.

Diga adeus à associação avançada de email a oportunidades

Para aumentar a relevância de emails e eventos, use o novo recurso beta Correspondência inteligente de emails. Ele está disponível na página Captura automática de dados em Configuração. O recurso beta Associação avançada de email a oportunidades não está mais disponível.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Visualizar as atividades mais relevantes com a Correspondência inteligente de emails (Beta)

Principais recursos de vendas: Engajamento de campanha e previsões de vendas aprimoradas

Proporcione a melhor experiência de vendas no Lightning Experience. E veja quais contas respondem a campanhas.

NESTA SEÇÃO:

Leads: Transferir registros relacionados durante conversão, criptografia e mais

Mantenha os registros e arquivos relacionados ao converter leads, criptografar informações de identificação pessoal em leads e fazer a correspondência automática de contas durante a conversão de leads.

Contas: Melhorias na hierarquia de contas e nas equipes de conta, nos membros da campanha em contas e no histórico de campo

Veja detalhes da conta na página de hierarquia de contas e adicione membros da equipe de conta com mais precisão. Adicione membros da campanha a partir de registros de conta e acompanhe o histórico de campo da conta.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Campanhas: Influência da campanha em contas, ações em relatórios, histórico de campo e mais

Veja as campanhas às quais as contas estão respondendo, adicione membros a campanhas a partir de contas e relatórios no Lightning Experience e acompanhe o histórico de campo de campanha.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Fazer mais com previsões de vendas em previsões colaborativas

No Lightning Experience, os usuários de Previsões colaborativas agora recebem mais informações e podem fazer mais com elas ao projetar vendas.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Oportunidades: Histórico de fases de oportunidade, seleção de data no Lightning Experience

Seus representantes podem economizar tempo selecionando a data de hoje com um único clique. Além disso, os representantes não precisam mais alternar para o Salesforce Classic para conferir o Histórico de fases de uma oportunidade. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Caminho: disponível em pacotes e em contratos e pedidos

Decida como o caminho é exibido. Inclua o caminho ao criar um pacote. Ajude seus representantes a trabalhar com contratos de forma mais eficiente adicionando um caminho.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Contatos: Hierarquias de contatos no Lightning Experience e simplificação da criação de contatos

Veja uma exibição hierárquica dos contatos em uma conta no Lightning Experience e crie contatos facilmente a partir dos registros de conta.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e ao aplicativo de navegador Salesforce1 móvel.

Visualize as notícias de uma forma nova

Nós movemos as Notícias e o Twitter para suas próprias guias nos layouts de página padrão. Consulte a guia Notícias nos registros de conta, contato e lead. Também facilitamos a varredura de notícias. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Leads: Transferir registros relacionados durante conversão, criptografia e mais

Mantenha os registros e arquivos relacionados ao converter leads, criptografar informações de identificação pessoal em leads e fazer a correspondência automática de contas durante a conversão de leads.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Manter registros e arquivos relacionados quando os representantes convertem leads

Quando usuários de vendas convertem um lead, os arquivos e registros relacionados anexados ao lead são anexados aos registros resultantes de contato, conta, conta pessoal e oportunidade.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografar campos confidenciais em leads (beta)

Você pode criptografar 10 campos padrão contendo informações de identificação pessoal (PII) em registros de lead.

Relacionar contas a leads mais rapidamente com correspondência de conta

Quando os usuários de vendas convertem leads, caso o nome da empresa do lead corresponda a uma das contas, é rápido e fácil escolher uma das contas correspondentes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Manter registros e arquivos relacionados quando os representantes convertem leads

Quando usuários de vendas convertem um lead, os arquivos e registros relacionados anexados ao lead são anexados aos registros resultantes de contato, conta, conta pessoal e oportunidade.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Os itens das listas relacionadas a seguir são transferidos para o contato, conta e oportunidade novos ou existentes durante a conversão de leads.

Lista relacionada Lead	Contato	Conta	Conta pessoal	Oportunidade
Atividades abertas	✔	✔	✔	✔
Histórico de atividades	✔	✔	✔	✔
Histórico da campanha	✔		✔	
Status de email HTML	✔		✔	
Notas e anexos	✔		✔	
Arquivos	✔	✔	✔	✔
Notes (novo)	✔	✔	✔	
Entregas de conteúdo	✔			
Publicações sociais	✔		✔	

Lista relacionada Lead	Contato	Conta	Conta pessoal	Oportunidade
Personalidades sociais	✔		✔	
Ações de marketing	✔		✔	

Criptografar campos confidenciais em leads (beta)

Você pode criptografar 10 campos padrão contendo informações de identificação pessoal (PII) em registros de lead.

Nota: Essa versão beta do suporte à criptografia em leads tem qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Entre em contato com a Salesforce para ativá-lo. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

Você pode criptografar estes campos padrão de leads:

- Nome (Nome, Nome do meio, Sobrenome)
- Email
- Telefone
- Celular
- Fax
- Endereço (Rua, Cidade)
- Título
- Site da Web
- Descrição
- Empresa

Relacionar contas a leads mais rapidamente com correspondência de conta

Quando os usuários de vendas convertem leads, caso o nome da empresa do lead corresponda a uma das contas, é rápido e fácil escolher uma das contas correspondentes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Anteriormente no Lightning Experience, quando havia uma única correspondência exata entre o nome da empresa do lead e o nome de uma conta existente, a conta preenchia o campo Nome da conta durante a conversão do lead. A nova correspondência de conta alinha o Lightning Experience ao Salesforce Classic.

- Suporte a contas pessoais – Se o lead contiver o nome de uma empresa, nós pesquisaremos contas comerciais. Se não houver um nome de empresa, pesquisaremos contas pessoais.
- Digitação antecipada aprimorada – Agora o recurso de pesquisa com digitação antecipada no campo Nome da conta pesquisa todas as contas, em vez de pesquisar somente as contas que o usuário usou recentemente.
- Múltiplas correspondências – Quando o usuário clica no campo Nome da conta durante a conversão de leads, um menu suspenso inclui uma lista de todas as contas que correspondem ao nome da empresa do lead. Se o lead não contiver um nome de empresa, a lista conterá contas pessoais correspondentes.

Contas: Melhorias na hierarquia de contas e nas equipes de conta, nos membros da campanha em contas e no histórico de campo

Veja detalhes da conta na página de hierarquia de contas e adicione membros da equipe de conta com mais precisão. Adicione membros da campanha a partir de registros de conta e acompanhe o histórico de campo da conta.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Ver detalhes da hierarquia de contas na mesma página

Agora, quando os usuários passam o mouse sobre um nome de conta em uma hierarquia de contas, um cartão de visualização exibe mais detalhes.

Adicionar membros da equipe de conta com precisão

Ao adicionar membros da equipe de conta no Lightning Experience, a lista de opções Acesso de contato agora mostra somente as opções válidas. Não é preciso mais adivinhar, ou, o que é ainda pior, adivinhar errado e gerar erros.

Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning

Se você trabalha diretamente com pessoas e não com empresas, já sabe tudo sobre o poder das contas pessoais. E, se você também depende da produtividade proporcionada pelos aplicativos de console, os aplicativos de console agora oferecem suporte total às contas pessoais.

Adicionar membros a campanhas a partir de contas

Sua equipe de marketing pode trabalhar mais rapidamente adicionando membros a campanhas diretamente na lista relacionada Contatos em contas.

Rastrear alterações nas contas com o histórico de campos

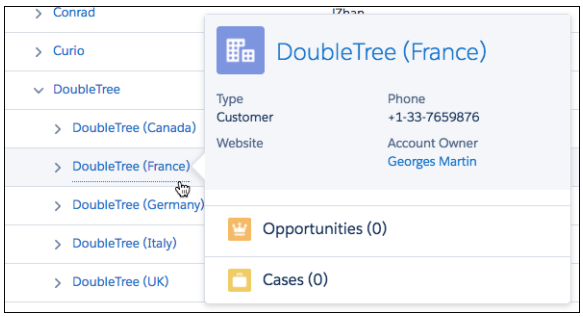
Use a lista relacionada Histórico de campos no Lightning Experience para rastrear alterações nas contas.

Contas pessoais mostram todos os casos em listas relacionadas

A lista relacionada Casos nos registros de conta pessoal agora inclui casos em que a conta pessoal é listada no campo **Nome do contato**. Anteriormente, somente os casos em que a conta pessoal era listada no campo **Nome da conta** apareciam na lista relacionada Casos.

Ver detalhes da hierarquia de contas na mesma página

Agora, quando os usuários passam o mouse sobre o nome de uma conta em uma hierarquia de contas, um cartão de visualização exibe mais detalhes.Essa mudança se aplica apenas ao Lightning Experience.



EDIÇÕES

Disponível em: Lightning Experience

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

CONSULTE TAMBÉM:

Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha

Adicionar membros da equipe de conta com precisão

Ao adicionar membros da equipe de conta no Lightning Experience, a lista de opções Acesso de contato agora mostra somente as opções válidas. Não é preciso mais adivinhar, ou, o que é ainda pior, adivinhar errado e gerar erros.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Campanhas: Influência da campanha em contas, ações em relatórios, histórico de campo e mais

Veja as campanhas às quais as contas estão respondendo, adicione membros a campanhas a partir de contas e relatórios no Lightning Experience e acompanhe o histórico de campo de campanha.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Ver a quais campanhas as contas estão respondendo

Permita que a equipe de marketing veja como seus esforços afetam as oportunidades em contas específicas usando a lista relacionada Influência da campanha em contas.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Adicionar membros a campanhas a partir de relatórios no Lightning Experience

O departamento de marketing pode direcionar rapidamente seus esforços a grupos específicos de leads, contatos ou contas pessoais adicionando-os a campanhas diretamente a partir de relatórios padrão e personalizados.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Adicionar membros a campanhas a partir de contas

Sua equipe de marketing pode trabalhar mais rapidamente adicionando membros a campanhas diretamente na lista relacionada Contatos em contas.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Acompanhar o Histórico de campo de campanha

Permita que os representantes vejam com os valores de campo da campanha mudaram na lista relacionada Histórico de campo de campanha em campanhas. Veja quem alterou cada valor, quando a alteração ocorreu e qual era o valor original.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Outras alterações em campanhas

Aprimoramentos adicionais tornam as campanhas mais úteis e flexíveis.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha

Ver a quais campanhas as contas estão respondendo

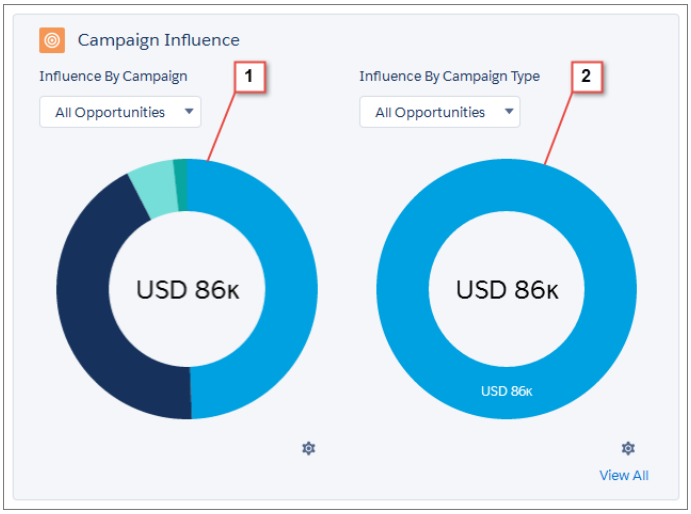
EDIÇÕES

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

Permita que a equipe de marketing veja como seus esforços afetam as oportunidades em contas específicas usando a lista relacionada Influência da campanha em contas.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Essas informações se aplicam apenas à Influência da campanha personalizável e não à Influência da campanha 1.0.

Quando os representantes de vendas e marketing exibem a página de detalhes de uma conta, a lista relacionada Influência da campanha mostra as campanhas na conta. Para cada oportunidade, a lista também mostra a proporção de receita influenciada por campanhas específicas. No Lightning Experience, dois gráficos mostram como cada campanha influenciou a receita (1) e a proporção de influência de cada tipo de campanha (2).



Para filtrar as oportunidades representadas, os representantes podem usar os menus acima de cada gráfico. Para escolher um tipo diferente de gráfico, os usuários clicam no ícone de engrenagem. Para ver a lista completa de oportunidades influenciadas, juntamente com a proporção da receita atribuída a cada campanha, os usuários clicam em **Exibir tudo**.

As oportunidades exibidas são baseadas no modelo de influência de campanha padrão designado pelo administrador. O gráfico Influência por campanha mostra os resultados de até 1.000 campanhas com as maiores fatias da receita. O gráfico combina os registros de influência da campanha de campanhas excluídas em um valor separado. O gráfico Influência por tipo de campanha mostra os resultados de até 1.000 tipos de campanha com as maiores fatias da receita. Para calcular os gráficos corretamente, atribua a cada campanha um nome exclusivo.

Para permitir que os usuários vejam essa lista relacionada, adicione-a aos seus layouts de página de conta. No Salesforce1, os registros de influência da campanha aparecem sem os gráficos.

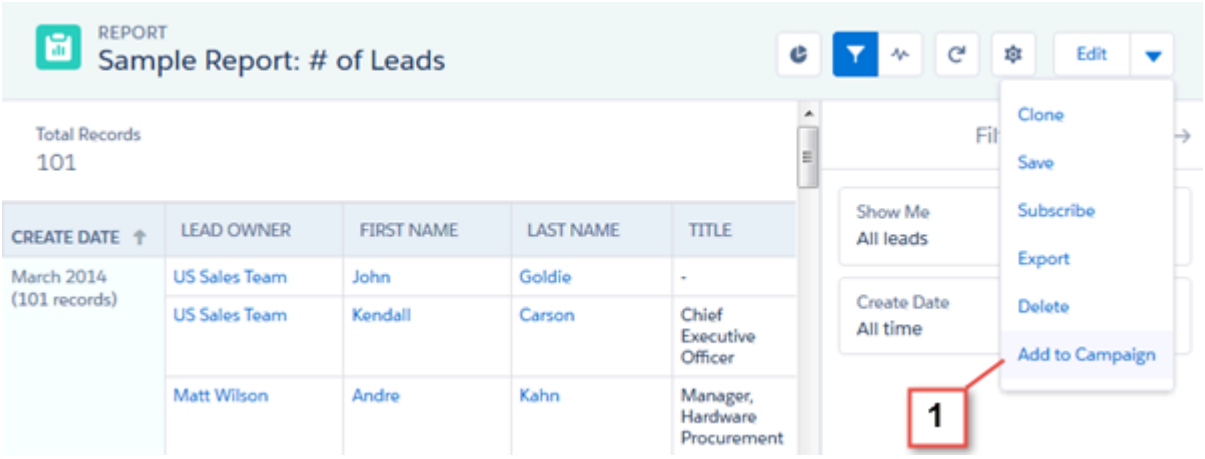
Adicionar membros a campanhas a partir de relatórios no Lightning Experience

EDIÇÕES

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

O departamento de marketing pode direcionar rapidamente seus esforços a grupos específicos de leads, contatos ou contas pessoais adicionando-os a campanhas diretamente a partir de relatórios padrão e personalizados.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Os representantes podem adicionar até 50.000 registros retornados a campanhas clicando em **Adicionar à campanha** (1).



Para que os profissionais de marketing possam adicionar membros a campanhas a partir de relatórios personalizados, é necessário que o objeto principal do relatório seja Lead ou Contato. O tipo de relatório personalizado também deve incluir o campo Nome completo.

Anteriormente, o Salesforce Classic permitia a adição de membros a campanhas somente em relatórios padrão. O recurso de adição de membros a campanhas em tipos de relatório personalizados está disponível tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Idea Exchange: Campanhas: botão "adicionar à campanha" indisponível no Tipo de relatório personalizado

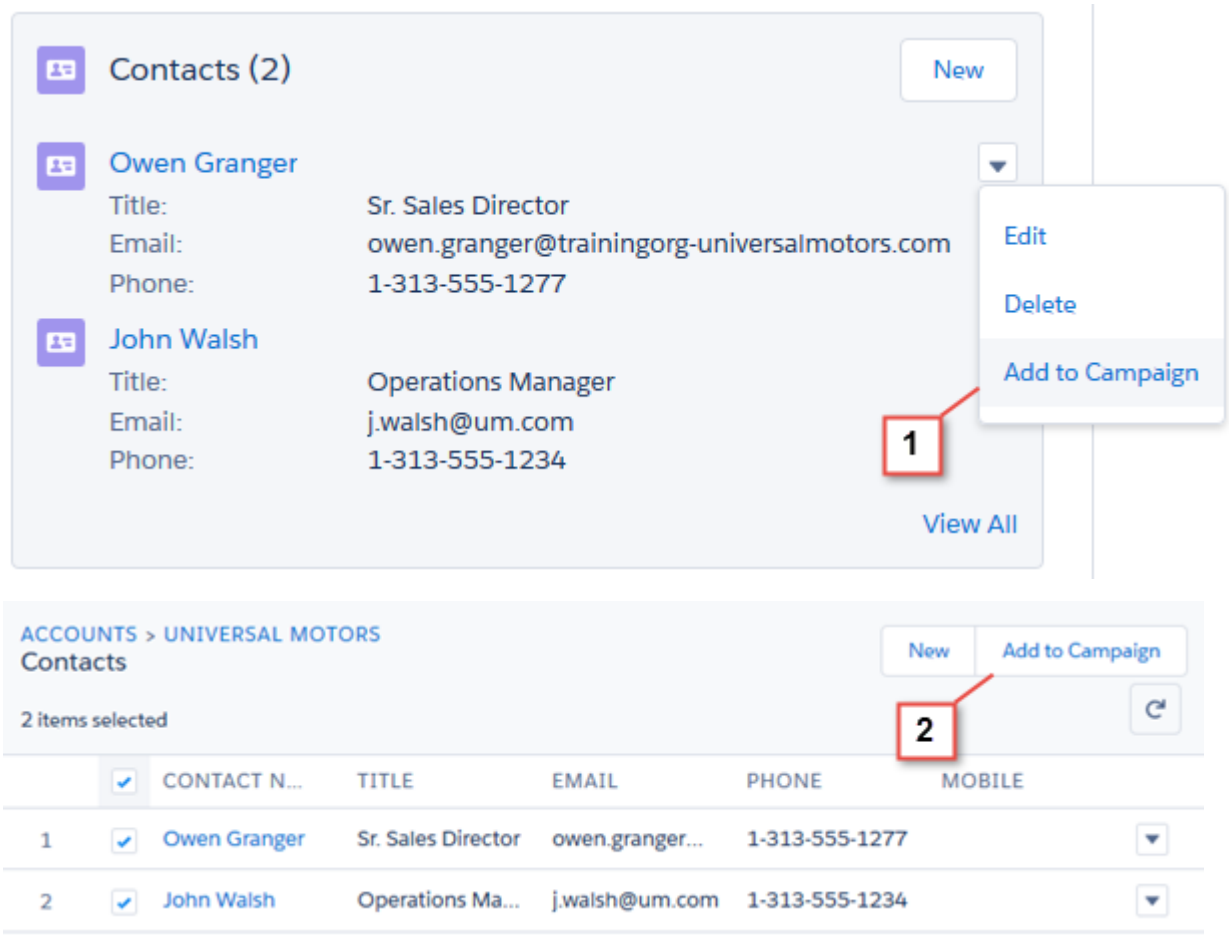
Adicionar membros a campanhas a partir de contas

Sua equipe de marketing pode trabalhar mais rapidamente adicionando membros a campanhas diretamente na lista relacionada Contatos em contas.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nas páginas de detalhes de conta, a lista relacionada Contatos agora inclui a ação Adicionar à campanha. A ação está disponível para contatos individuais no Lightning Experience (1) e no Salesforce1 e para múltiplos contatos no Lightning Experience (2).

EDIÇÕES

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



A lista relacionada Contatos relacionados, disponível quando Contatos para diversas contas está ativado, também inclui o botão Adicionar à campanha na exibição de lista completa.

Nota: Quando um administrador cria uma lista relacionada Contato com base em um relacionamento de pesquisa personalizado, a ação de nível de linha Adicionar à campanha não é exibida para contas pessoais no Lightning Experience ou no Salesforce1. A ação Adicionar à campanha não está disponível no Salesforce Classic.

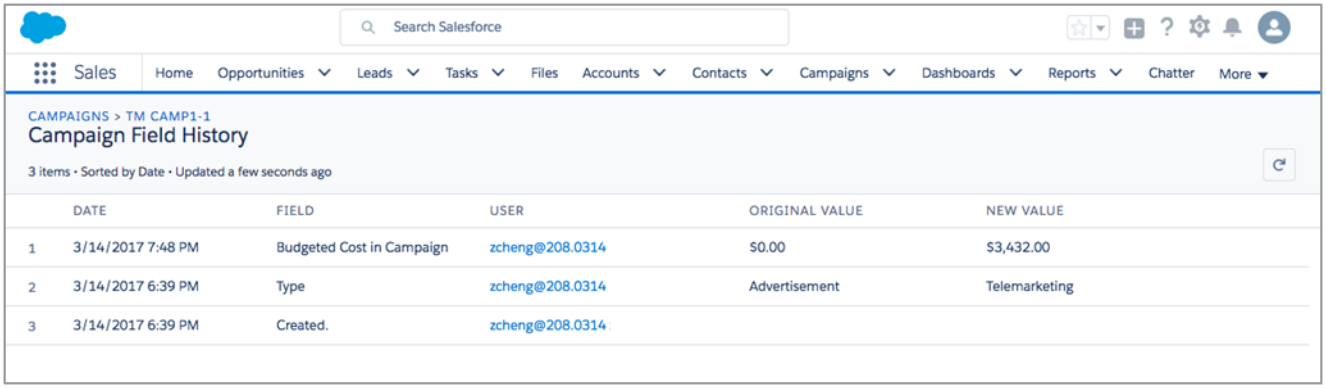
Acompanhar o Histórico de campo de campanha

Permita que os representantes vejam com os valores de campo da campanha mudaram na lista relacionada Histórico de campo de campanha em campanhas. Veja quem alterou cada valor, quando a alteração ocorreu e qual era o valor original.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Quando você ativa Rastreamento de histórico de campo para campanhas, as alterações nos valores de campos padrão e personalizados de campanha são registradas e armazenadas por 18 meses. A única exceção é o campo Descrição, que não registra os valores original e novo a cada alteração.

EDIÇÕES

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



Outras alterações em campanhas

Aprimoramentos adicionais tornam as campanhas mais úteis e flexíveis.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

Validação de Influência da campanha
Os registros personalizáveis Influência da campanha agora são compatíveis com regras de validação.

Lista relacionada classificável Membros da campanha
Os usuários podem classificar as colunas da lista relacionada Membros da campanha na exibição completa da lista relacionada.

Mais tipos de gráfico para a lista relacionada Membro da campanha
Os usuários agora podem visualizar o status dos membros da campanha como uma barra vertical, barra horizontal ou gráfico de anel.

Modelo Principal de influência da campanha renomeado
A designação Principal para um modelo de influência de campanha agora mudou para Padrão.

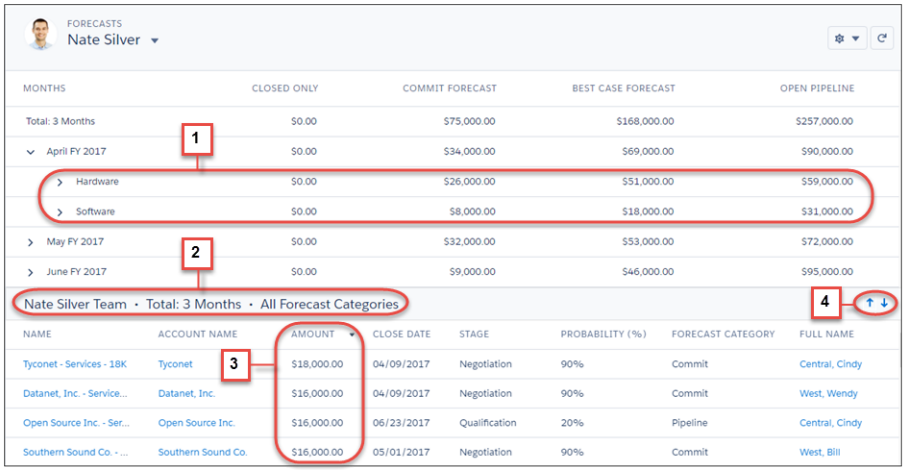
Modelo Salesforce de influência da campanha renomeado
O modelo Salesforce de influência da campanha agora se chama Origem principal da campanha.

Fazer mais com previsões de vendas em previsões colaborativas

No Lightning Experience, os usuários de Previsões colaborativas agora recebem mais informações e podem fazer mais com elas ao projetar vendas.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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



Os usuários de previsões agora veem:

- Previsões de família de produtos, se ativadas (1)
- Um cabeçalho de resumo de oportunidade com o usuário, o período e a categoria de previsão (2)

Também melhoramos as exibições na página de previsões.

- A exibição de previsão de família de produtos é organizada primeiramente por período, depois por família de produtos e, finalmente, por usuário. Dessa forma, os usuários veem os totais de previsão de família de produtos.
- A maneira de expandir a grade de previsões permanece a mesma durante cada sessão.
- Quando você retorna ao resumo de oportunidade depois de alternar a exibição, sair da página ou fazer logout, a classificação por última coluna selecionada aparece (3). Quando você alterna para uma exibição de previsão que não inclui a coluna na qual a classificação é baseada, a classificação padrão aparece.
- Clique na seta para cima no resumo da oportunidade para mostrar mais oportunidades (4). Então clique na seta para baixo para voltar à visualização anterior.

Quando usa previsões de família de produtos no Lightning Experience, você escolhe as famílias de produtos sobre as quais os usuários fazem previsões e a ordem em que elas aparecem. Tenha em mente que quanto mais famílias de produtos você escolher, mais linhas aparecerão na grade de previsões, até o máximo de 2.000. Para configurar previsões de família de produtos, alterne para o Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a definição das configurações de previsões em Previsões colaborativas(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Oportunidades: Histórico de fases de oportunidade, seleção de data no Lightning Experience

Seus representantes podem economizar tempo selecionando a data de hoje com um único clique. Além disso, os representantes não precisam mais alternar para o Salesforce Classic para conferir o Histórico de fases de uma oportunidade. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

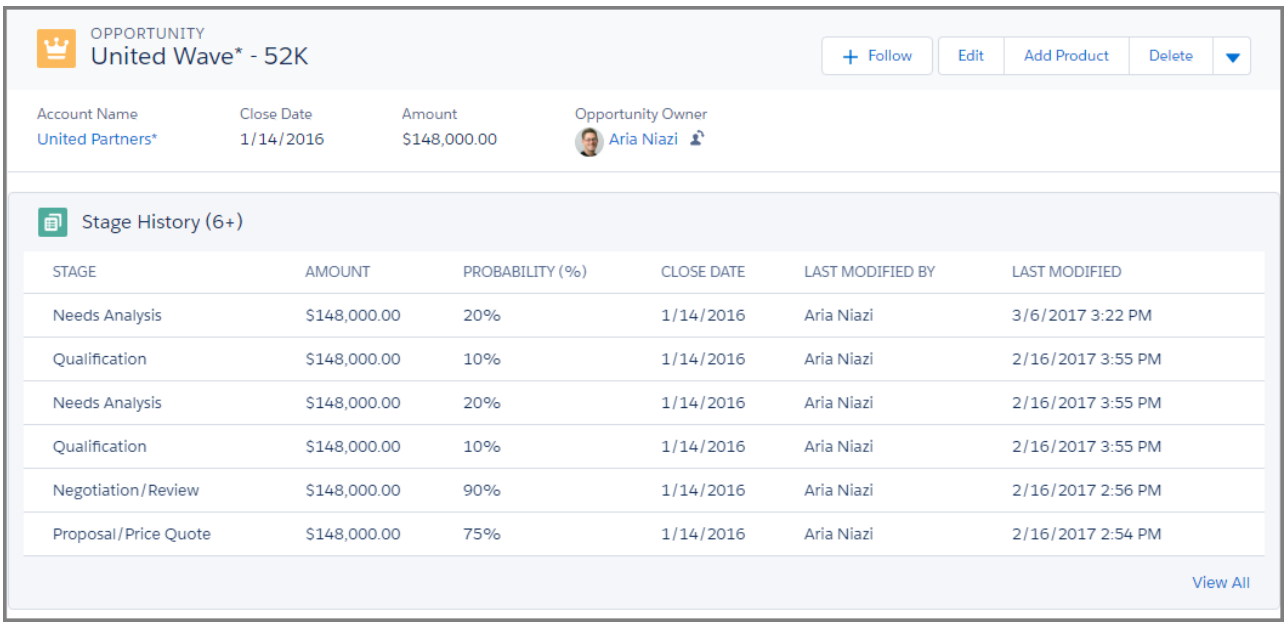
NESTA SEÇÃO:

Consultar o Histórico de fases de oportunidade no Lightning Experience
Confira as alterações no valor, probabilidade, fase e data de fechamento de uma oportunidade na lista relacionada Histórico de fases, no Lightning Experience. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Salte para a data de hoje com um clique
Agora o seletor de data em campos de data é exibido quando você clica no campo. Anteriormente, era necessário clicar no ícone do seletor de data para exibi-lo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Consultar o Histórico de fases de oportunidade no Lightning Experience

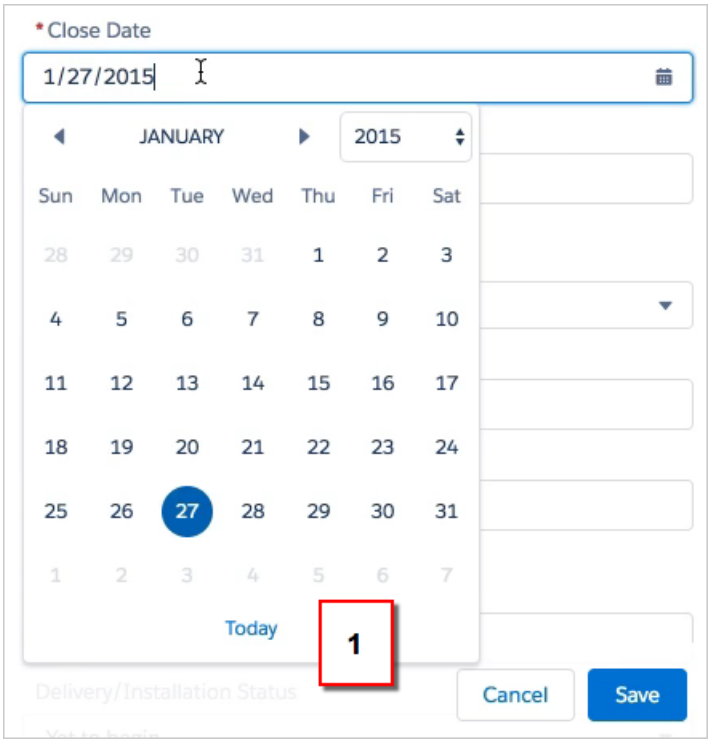
Confira as alterações no valor, probabilidade, fase e data de fechamento de uma oportunidade na lista relacionada Histórico de fases, no Lightning Experience. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Salte para a data de hoje com um clique

Agora o seletor de data em campos de data é exibido quando você clica no campo. Anteriormente, era necessário clicar no ícone do seletor de data para exibi-lo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Adicionamos também o link Today (1) para que você possa definir rapidamente a data para o dia de hoje.



Caminho: disponível em pacotes e em contratos e pedidos

Decida como o caminho é exibido. Inclua o caminho ao criar um pacote. Ajude seus representantes a trabalhar com contratos de forma mais eficiente adicionando um caminho.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Criar sucesso com o caminho em contratos e pedidos

Oriente seus usuários através do seu processo de negócios adicionando um caminho a seus contratos e pedidos. Os caminhos destacam visualmente os campos principais e fornecem aos usuários links úteis, informações sobre política e dicas em cada etapa.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Decidir como o caminho será exibido

O caminho agora é fechado quando a página é carregada, o que ajuda os usuários a visualizar mais detalhes do registro sem rolar a página. Você pode configurar a maneira como os usuários exibem o caminho.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Caminho do pacote

Inclua um caminho nos pacotes que você cria para seus clientes. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Criar sucesso com o caminho em contratos e pedidos

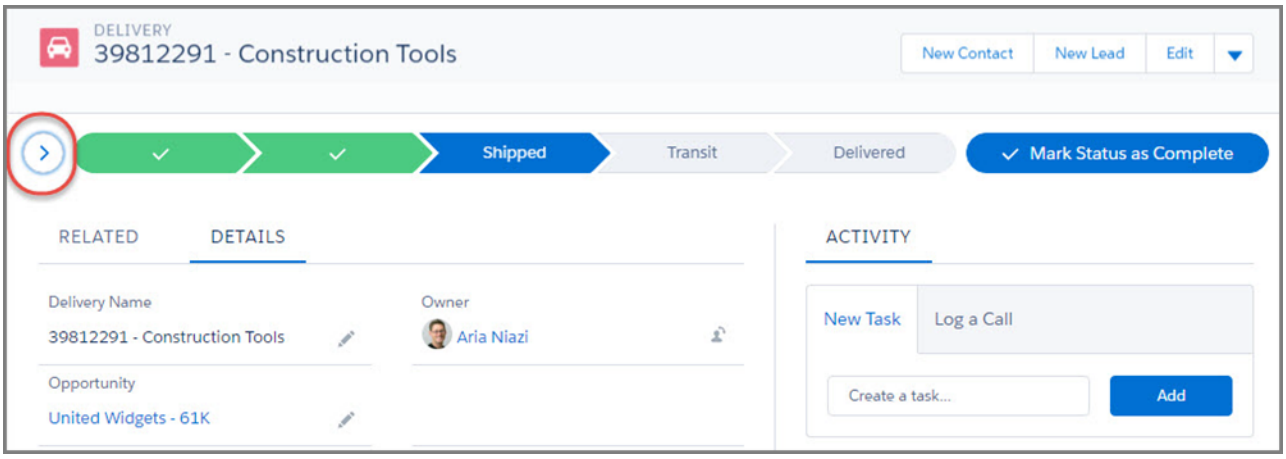
Oriente seus usuários através do seu processo de negócios adicionando um caminho a seus contratos e pedidos. Os caminhos destacam visualmente os campos principais e fornecem aos usuários links úteis, informações sobre política e dicas em cada etapa.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Depois de ativar o caminho, adicione-o ao layout da página.

Decidir como o caminho será exibido

O caminho agora é fechado quando a página é carregada, o que ajuda os usuários a visualizar mais detalhes do registro sem rolar a página. Você pode configurar a maneira como os usuários exibem o caminho.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para exibir ou ocultar a orientação e os campos principais de um caminho, os usuários clicam em .



Para permitir que os usuários decidam se a orientação e os campos principais de um caminho serão exibidos automaticamente quando a página for carregada, em Configuração, insira `Configurações de caminho` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de caminho**. Em seguida, ative **Lembrar as preferências de caminho do usuário**.

Caminho do pacote

Inclua um caminho nos pacotes que você cria para seus clientes. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Empacote um caminho para distribuí-lo a outras organizações, incluindo-o, por exemplo, em um pacote do AppExchange.

Contatos: Hierarquias de contatos no Lightning Experience e simplificação da criação de contatos

Veja uma exibição hierárquica dos contatos em uma conta no Lightning Experience e crie contatos facilmente a partir dos registros de conta.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e ao aplicativo de navegador Salesforce1 móvel.

NESTA SEÇÃO:

Mostre responde a quem nas páginas de contato do Lightning Experience

Dê à sua equipe de vendas uma ferramenta-chave para planejar a estratégia de vendas. Use a Hierarquia de contatos do Lightning para visualizar os contatos em uma conta de acordo com o que os representantes de vendas inserem no campo Reporta-se a. Além disso, personalize as colunas da hierarquia de contatos para exibir as informações que são mais úteis para a sua equipe de vendas.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta

Quando os representantes de vendas criam contatos a partir da lista relacionada Contatos ou Contatos relacionados em registros de conta, o endereço de correspondência, o número de telefone e o número de fax do registro de conta são preenchidos automaticamente no novo contato.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Mostre responde a quem nas páginas de contato do Lightning Experience

Dê à sua equipe de vendas uma ferramenta-chave para planejar a estratégia de vendas. Use a Hierarquia de contatos do Lightning para visualizar os contatos em uma conta de acordo com o que os representantes de vendas inserem no campo Reporta-se a. Além disso, personalize as colunas da hierarquia de contatos para exibir as informações que são mais úteis para a sua equipe de vendas.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: Lightning Experience

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

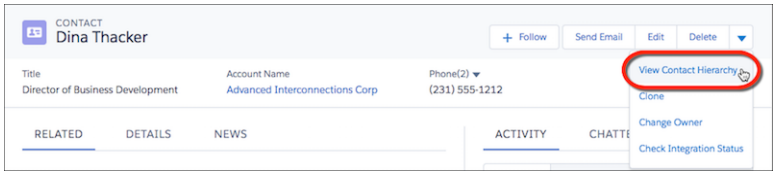
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para personalizar colunas de hierarquia:
- Personalizar aplicativo

Para alterar o campo Reporta-se a de um contato:
- Editar no contato

1. Conceda aos seus representantes de vendas acesso à hierarquia nas páginas de contato. Em Configuração, na seção Ações do Salesforce1 e do Lightning Experience do layout de página de contato, adicione a ação **Exibir hierarquia de contatos**.

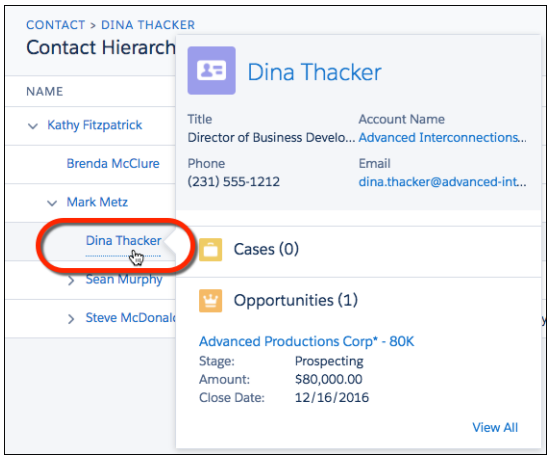
   O menu Ações inclui a ação Exibir hierarquia de contatos, a menos que você tenha personalizado o layout de página de contato antes da versão Summer '17.



A hierarquia indica quem se reporta a quem, de acordo com o campo Reporta-se a. Os representantes de vendas podem expandir ou recolher áreas durante a navegação. Eles podem visualizar até 2.000 contatos de cada ponto em que entram na hierarquia. Para exibir contatos em uma parte diferente da hierarquia, um representante de vendas pode entrar na hierarquia a partir de um contato diferente.

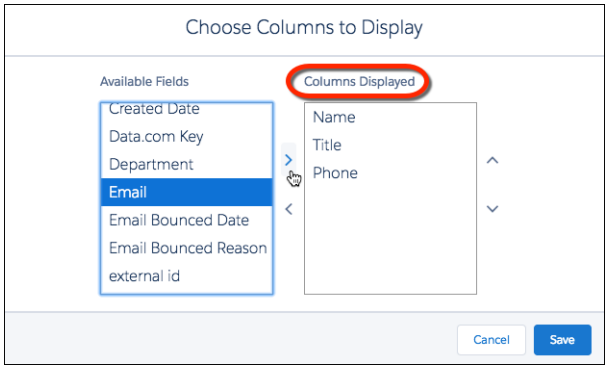


Mais detalhes são exibidos quando você passa o mouse sobre o nome de um contato.



2. Você pode editar as colunas da hierarquia para exibir as informações que sejam mais úteis para seus representantes de vendas.
   a. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Gerenciador de objetos` e selecione **Gerenciador de objetos**.
   b. Em Contato, clique em **Colunas da hierarquia** e edite as colunas.

      Você pode incluir até 15 colunas.



Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta

Quando os representantes de vendas criam contatos a partir da lista relacionada Contatos ou Contatos relacionados em registros de conta, o endereço de correspondência, o número de telefone e o número de fax do registro de conta são preenchidos automaticamente no novo contato.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

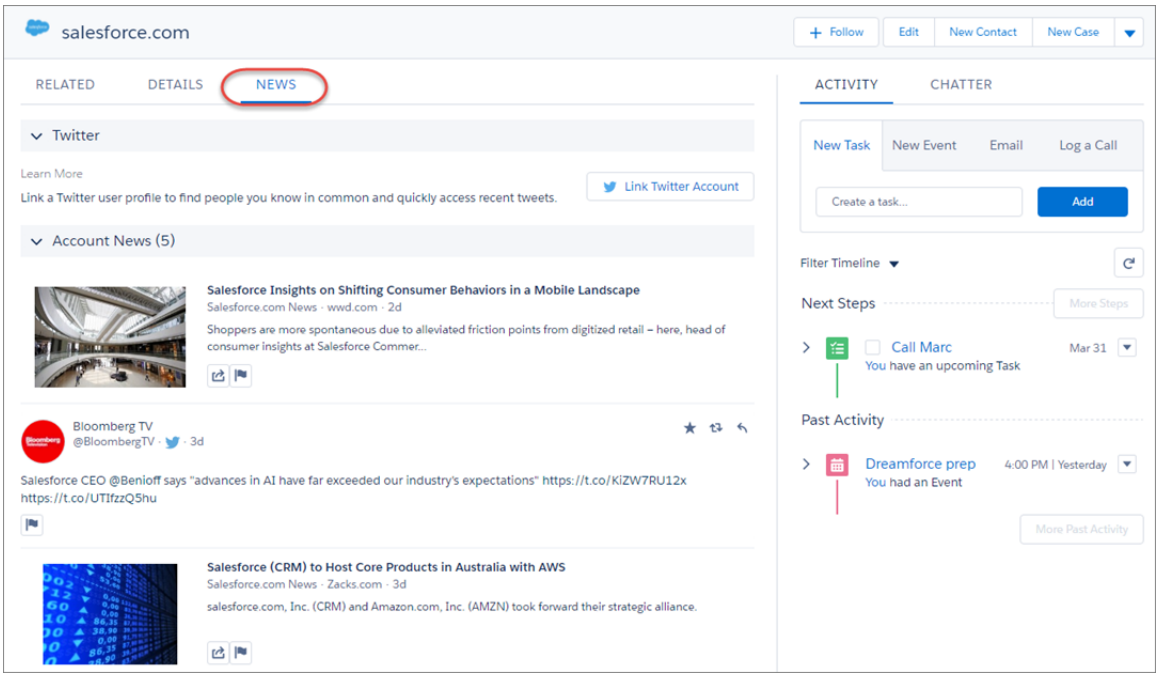
Disponível em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Visualize as notícias de uma forma nova

Nós movemos as Notícias e o Twitter para suas próprias guias nos layouts de página padrão. Consulte a guia Notícias nos registros de conta, contato e lead. Também facilitamos a varredura de notícias. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

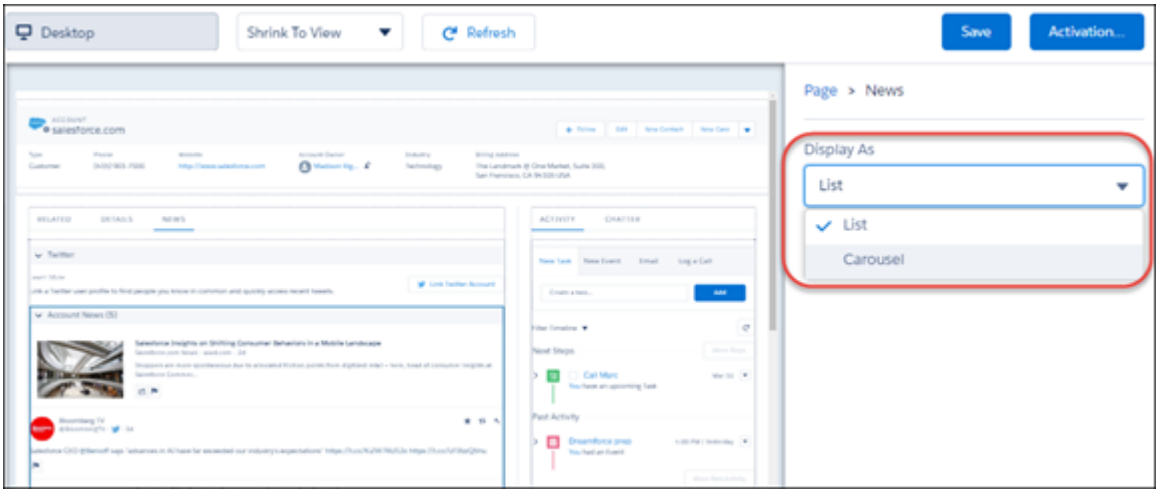
EDIÇÕES

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



As notícias agora são exibidas em uma lista e não como um carrossel. Se você preferir a exibição em carrossel, faça a alteração com o Lightning App Builder. As notícias permanecem nas mesmas páginas iniciais.

Além disso, para garantir a exibição das notícias mais relevantes, removemos a categoria Notícias de negócios gerais de contas, contatos e leads. Ela permanece na página inicial.



Importante:

A exibição de Notícias e Twitter não foi movida nos layouts de página personalizados e de oportunidade. Use o Lightning App Builder para mover Notícias e Twitter para uma guia separada.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Mover notícias e Twitter em páginas personalizadas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recursos de produtividade: Mensagens de correio de voz, modelos de email do Classic e exibições de lista melhoradas

Proporcione às suas equipes as vantagens do Lightning Experience, agora com a capacidade de enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas, usar modelos de email do Salesforce Classic no Lightning Experience e obter melhores exibições de lista. Além disso, o Console de vendas renovado está publicamente disponível.

NESTA SEÇÃO:

Tornar-se mais produtivo com o Console de vendas (publicamente disponível)

O aplicativo Console de vendas do Lightning agora está disponível para o público em geral. Além disso, ele também se beneficia de todas as ótimas melhorias que fizemos em todos os aplicativos de console do Lightning, como suporte a conta pessoal, navegação em visualização dividida e atalhos de teclado.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Lightning Voice: novo nome, disponibilidade geral da lista de chamadas e Voicemail Drop

O Lightning Voice tem um novo nome e mais recursos de lista de chamadas. Os representantes de vendas também podem enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas e números de discagem em relatórios e painéis.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Ver mais atividades relevantes em oportunidades e selecionar o compartilhamento padrão para novos usuários com a Captura de atividades do Einstein para Inbox

Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Email: modelos do Classic, assinaturas e compositores pop-up

Agora você pode usar seus modelos de email de Texto, HTML personalizado e Papel timbrado do Classic no Lightning Experience. E é muito fácil: basta abrir o modelo e enviar! E você pode atualizar o papel timbrado associado aos modelos de email de Papel timbrado. Forneça facilmente seus detalhes em um email adicionando automaticamente sua assinatura de email predefinida ao corpo do email e não como um anexo. E dedique toda a sua tela a um email destacando o compositor para uma janela separada. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Atividades: Gerenciamento de atividades mais rápido e fácil

A criação e a visualização atividades ganharam um novo visual. O compositor de atividade está mais fácil de ler e ajuda você a criar atividades ou enviar emails na página. A linha de tempo de atividade foi redesenhada para ajudá-lo a entender o contexto mais rapidamente e a obter detalhes das atividades futuras. O novo design permite exibir detalhes da atividade em linha, reduzindo a navegação e ajudando você a examinar rapidamente a sua lista de atividades. Além disso, a melhoria de desempenho lhe permite fazer mais coisas em menos tempo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Exibições de lista: exclusão de gráfico e maior acessibilidade no Lightning Experience

Remova gráficos que você criou no menu de gráfico de relatório. Navegue pelas exibições de lista mais facilmente, com maior acessibilidade.

Kanban: Mais objetos, mais configurações

Vários aprimoramentos simplificam a utilização da exibição Kanban. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Agora os usuários podem compartilhar notas e adicioná-las a registros mais facilmente. Melhoramos a API do Salesforce para que você possa converter notas do Notes e da lista relacionada Anexos para uso no Lightning Experience. Além disso, o rastreamento de feed para notas agora é desativado quando você desativa o rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Obter detalhes dos participantes de um evento no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce

Você fornece opções de agendamento de reuniões aprimoradas aos seus usuários quando configura a sincronização de eventos entre os calendários do Microsoft Office 365 dos representantes e o Salesforce. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essas mudanças também requerem a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Início: Atualizações do Assistente e do gráfico de desempenho

O Assistente tem um novo visual e o gráfico de desempenho agora tem exibições semanal e diária.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Tornar-se mais produtivo com o Console de vendas (publicamente disponível)

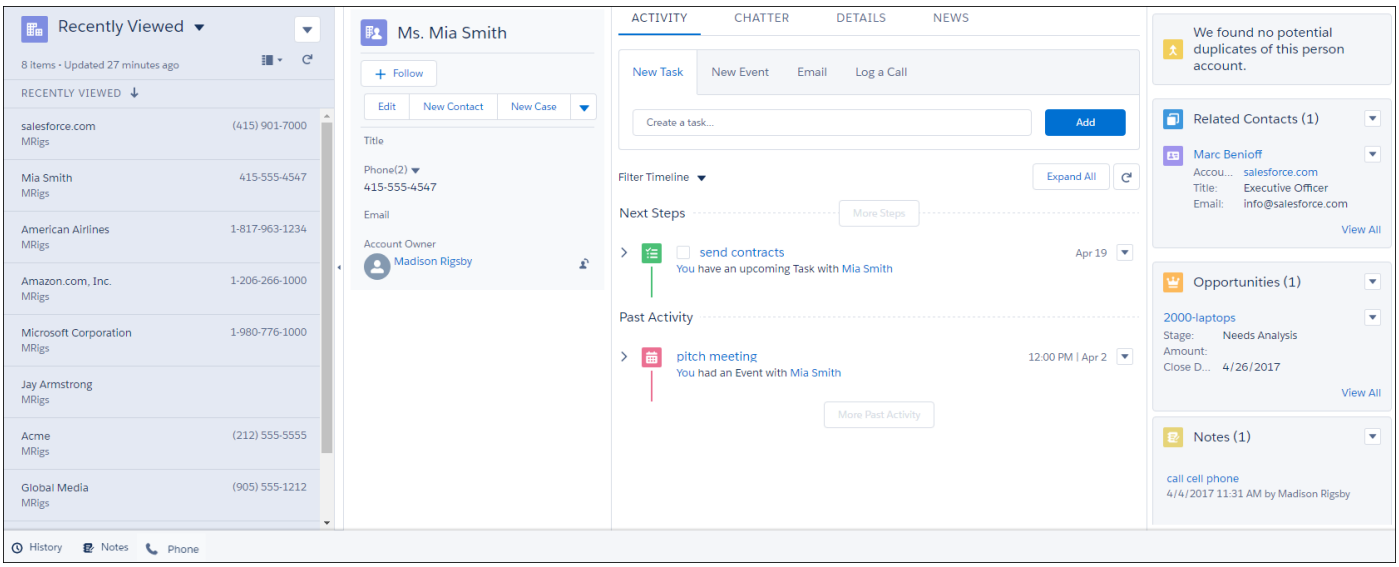
O aplicativo Console de vendas do Lightning agora está disponível para o público em geral. Além disso, ele também se beneficia de todas as ótimas melhorias que fizemos em todos os aplicativos de console do Lightning, como suporte a conta pessoal, navegação em visualização dividida e atalhos de teclado.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não têm paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos dos aplicativos de console do Salesforce Classic, como notificações por push e suporte a vários monitores, não estão disponíveis nos aplicativos de console do Lightning. Saiba mais.

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

EDIÇÕES

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



Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning

Se você trabalha diretamente com pessoas e não com empresas, já sabe tudo sobre o poder das contas pessoais. E, se você também depende da produtividade proporcionada pelos aplicativos de console, os aplicativos de console agora oferecem suporte total às contas pessoais.

Mantenha tudo à mão com a visualização dividida do console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning permitem que os usuários trabalhem rapidamente, abrindo vários registros e registros relacionados em uma única tela. Agora, os usuários podem trabalhar ainda mais rapidamente com a visualização dividida do console do Lightning, um painel dobrável que mantém visíveis as exibições de lista de que você precisa.

Chamadas otimizadas com melhorias no Voice

Com as melhorias no Lightning Voice (agora conhecido como Lightning Dialer), como as mensagens de correio de voz pré-gravadas e a configuração mais fácil, fazer chamadas ficou mais fácil do que nunca.

Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning

Os aplicativos de console do Lightning agora podem usar atalhos de teclado. Com atalhos de teclado, seus representantes de vendas, agentes de suporte e outros usuários do console podem gerenciar seus registros mais rapidamente e com mais eficiência. Portanto, informe aos seus usuários de console que ele podem pesquisar, editar, salvar e fechar um registro sem tocar em um mouse!

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Limitações do console do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Voice: novo nome, disponibilidade geral da lista de chamadas e Voicemail Drop

O Lightning Voice tem um novo nome e mais recursos de lista de chamadas. Os representantes de vendas também podem enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas e números de discagem em relatórios e painéis.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra nas versões **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited** Edition

Nota: Por enquanto, só é possível fazer chamadas para os Estados Unidos e o Canadá.

NESTA SEÇÃO:

Lightning Voice agora é Lightning Dialer

Uma solução de telefonia com qualquer outro nome continuaria sendo uma ótima maneira de fazer chamadas de dentro do aplicativo. Mudamos o nome do Lightning Voice para Lightning Dialer.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Organizar chamadas com uma lista de chamadas (publicamente disponível)

Para maior praticidade, seus representantes de vendas podem manter uma lista dinâmica das chamadas que precisam fazer em um único lugar. As listas de chamadas agora oferecem suporte a contas, contas pessoais e contatos. Ative listas de chamadas da página Configurações do discador em Configuração.Essa alteração aplica-se somente ao Lightning Experience.

Enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas

Economize tempo com mensagens de correio de voz personalizadas. Os representantes podem "soltar" (ou enviar) mensagens pré-gravadas nas caixas de correio de voz dos destinatários para dedicar seu tempo às vendas. Ative o Voicemail Drop na página Configurações do Dialer em Configuração.Essa alteração aplica-se somente ao Lightning Experience.

Silenciar seu microfone durante chamadas

Os representantes de vendas podem clicar no botão de silenciar no painel de chamada para silenciar o microfone.

Fazer chamadas para números incluídos em relatórios

Seus representantes de vendas agora podem usar o Lightning Dialer para ligar com um único clique para números de telefone incluídos em relatórios.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Configurar facilmente o Lightning Dialer

Agora você pode configurar o Lightning Dialer em uma fração do tempo que era necessário anteriormente, porque simplificamos o processo de criação e atribuição de conjuntos de permissões.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

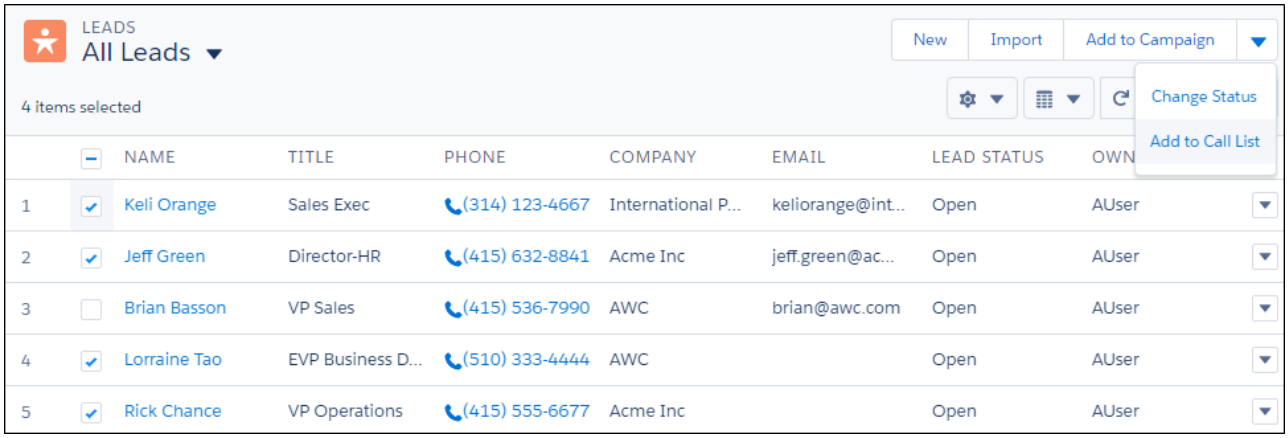
Lightning Voice agora é Lightning Dialer

Uma solução de telefonia com qualquer outro nome continuaria sendo uma ótima maneira de fazer chamadas de dentro do aplicativo. Mudamos o nome do Lightning Voice para Lightning Dialer.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

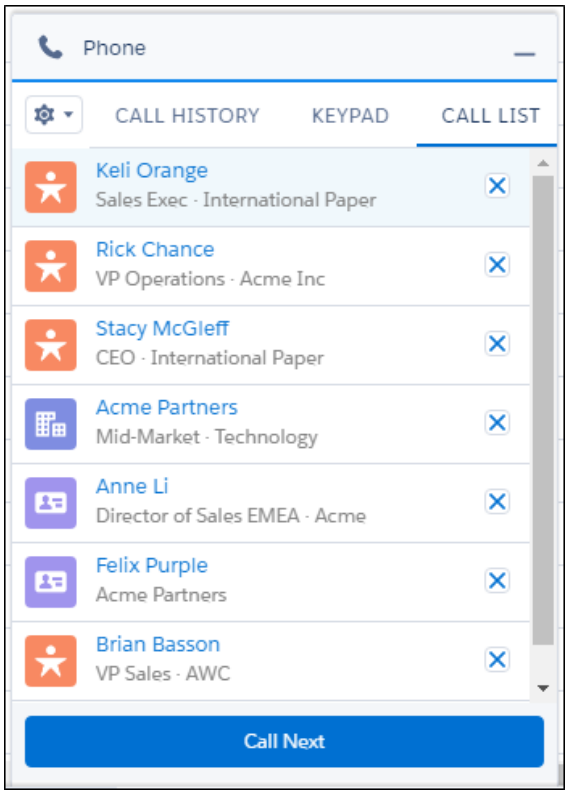
Organizar chamadas com uma lista de chamadas (publicamente disponível)

Para maior praticidade, seus representantes de vendas podem manter uma lista dinâmica das chamadas que precisam fazer em um único lugar. As listas de chamadas agora oferecem suporte a contas, contas pessoais e contatos. Ative listas de chamadas da página Configurações do discador em Configuração.Essa alteração aplica-se somente ao Lightning Experience.

Para criar uma lista de chamadas, os representantes selecionam as pessoas para quem desejam ligar e clicam em **Adicionar à lista de chamadas**.



A lista priorizada aparece no painel de chamada. Além de leads, as listas de chamadas também oferecem suporte a contas, contas pessoais e contatos.

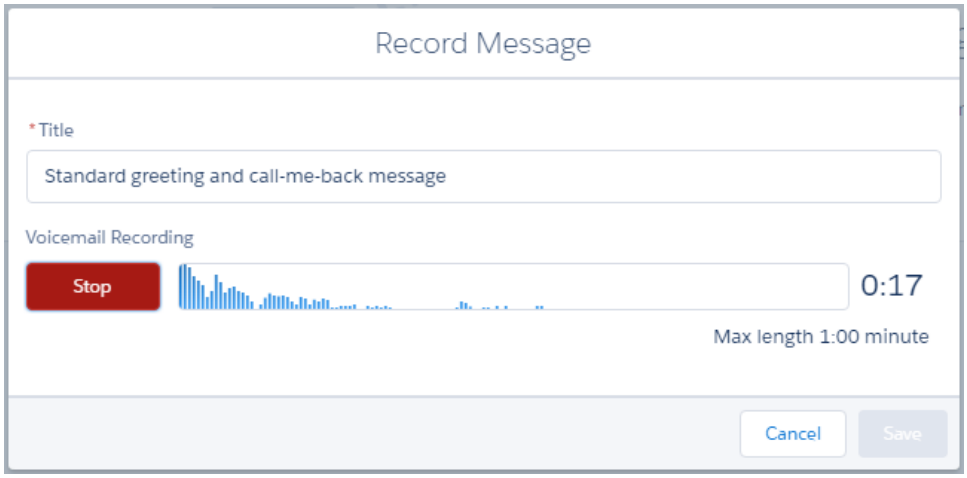


Os representantes podem clicar em **Chamar o próximo** para discar o número no topo da lista e abrir o registro relacionado. Somente uma lista de chamadas está disponível por vez.

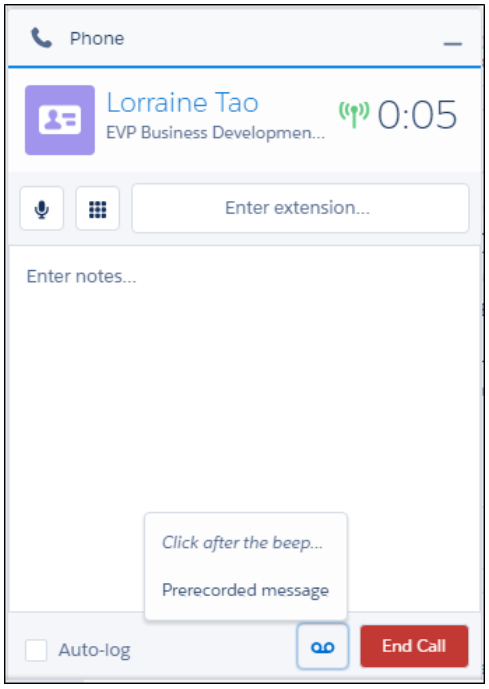
Enviar mensagens de correio de voz pré-gravadas

Economize tempo com mensagens de correio de voz personalizadas. Os representantes podem "soltar" (ou enviar) mensagens pré-gravadas nas caixas de correio de voz dos destinatários para dedicar seu tempo às vendas. Ative o Voicemail Drop na página Configurações do Dialer em Configuração.Essa alteração aplica-se somente ao Lightning Experience.

Para criar uma mensagem de correio de voz, os representantes selecionam **Configurações do Voicemail Drop** no painel de chamada ou em suas configurações pessoais.



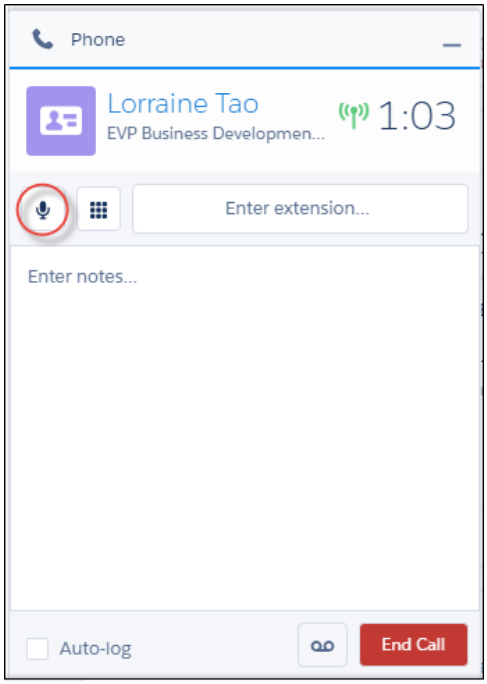
Para obter melhores resultados, recomendamos aos representantes iniciar a mensagem assim que a gravação começar. As mensagens podem ter até um minuto de duração. Por enquanto, os representantes podem ter apenas uma gravação de correio de voz para envio.



Para soltar uma mensagem de correio de voz, os representantes podem clicar em  e selecionar a mensagem logo após o bipe.

Silenciar seu microfone durante chamadas

Os representantes de vendas podem clicar no botão de silenciar no painel de chamada para silenciar o microfone.



Fazer chamadas para números incluídos em relatórios

Seus representantes de vendas agora podem usar o Lightning Dialer para ligar com um único clique para números de telefone incluídos em relatórios.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Configurar facilmente o Lightning Dialer

Agora você pode configurar o Lightning Dialer em uma fração do tempo que era necessário anteriormente, porque simplificamos o processo de criação e atribuição de conjuntos de permissões.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para obter mais informações, consulte "Configurar o Lightning Dialer" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Lightning Dialer (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver mais atividades relevantes em oportunidades e selecionar o compartilhamento padrão para novos usuários com a Captura de atividades do Einstein para Inbox

Captura de atividades do Einstein agora usa correspondência de datas para determinar se uma atividade será adicionada a uma oportunidade relacionada. Além disso, você pode escolher o compartilhamento de atividade padrão para novos usuários. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Nota: Alguns serviços e assinaturas incluem esse recurso por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra com Sales Cloud Einstein e Inbox em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Para obter mais informações, consulte Captura de atividades do Einstein: correspondência de atividades e oportunidades por data e compartilhamento de atividade padrão.

Email: modelos do Classic, assinaturas e compositores pop-up

Agora você pode usar seus modelos de email de Texto, HTML personalizado e Papel timbrado do Classic no Lightning Experience. E é muito fácil: basta abrir o modelo e enviar! E você pode atualizar o papel timbrado associado aos modelos de email de Papel timbrado. Forneça facilmente seus detalhes em um email adicionando automaticamente sua assinatura de email predefinida ao corpo do email e não como um anexo. E dedique toda a sua tela a um email destacando o compositor para uma janela separada. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Usar seus modelos de email do Classic no Lightning Experience

Aproveite todo o trabalho e planejamento dedicados aos seus modelos de email do Salesforce Classic usando os mesmos modelos no Lightning Experience. Você pode usar seus modelos de email de texto, HTML personalizado e papel timbrado no Lightning Experience. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic

Atualize os modelos de email de Papel timbrado existentes alterando o papel timbrado associado ao modelo. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Ver e fazer mais com o Editor de email pop-out

Expanda seu editor de email ao escrever um email. Com uma tela maior, é mais fácil ver o que você está escrevendo. Você também pode navegar para outra tela antes de enviar o email sem perdê-lo. Realize várias tarefas ao mesmo tempo, pesquise o que quer dizer, consulte algo e então retorne ao email para concluí-lo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Ver e editar sua assinatura durante a redação de um email

Sua assinatura de email agora é exibida no editor de email, o que lhe permite editá-la antes de enviar o email. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Usar seus modelos de email do Classic no Lightning Experience

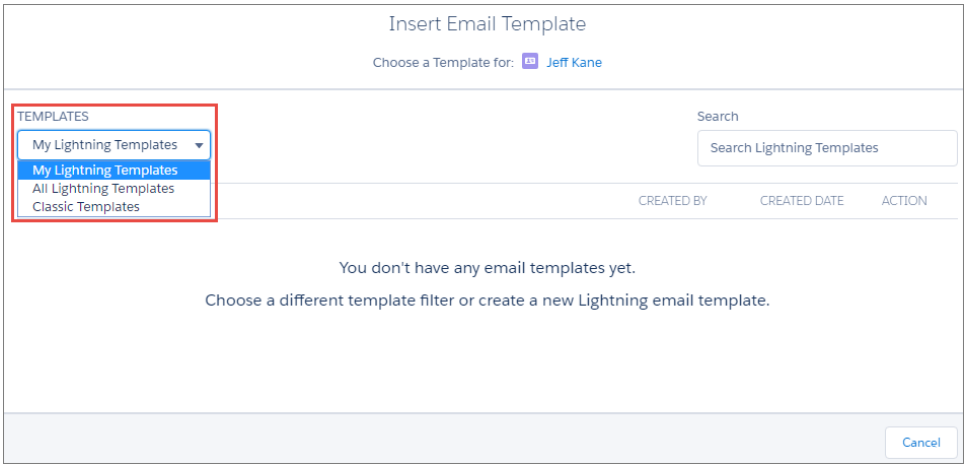
Aproveite todo o trabalho e planejamento dedicados aos seus modelos de email do Salesforce Classic usando os mesmos modelos no Lightning Experience. Você pode usar seus modelos de email de texto, HTML personalizado e papel timbrado no Lightning Experience. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Nota: Você não pode usar modelos de email do Visualforce no Lightning Experience, mas pode continuar a usá-los no Salesforce Classic.

Ao inserir um modelo de email, altere o filtro para Modelos do Classic.



Detalhes importantes ao usar modelos de email do Classic no Lightning Experience

- O layout da ação Email do Lightning deve incluir o campo `TemplateId` para exibir os modelos de email do Classic. O campo é adicionado por padrão a todos os layouts de ação Email do Lightning.
- A inserção de um modelo de email de HTML personalizado ou Papel timbrado substitui uma assinatura automática.
- Os anexos são somente leitura e você não pode adicionar ou remover um anexo de email. Você pode fazer download de um anexo para verificar o conteúdo.
- Para alterar os anexos que fazem parte de um modelo de email do Salesforce Classic, alterne para o Salesforce Classic. Em Configuração, em Email > Modelos de email, edite o modelo. As alterações são refletidas no email enviado mesmo que não sejam vistas no editor de email.
- Você não pode encaminhar um anexo em emails enviados ou recebidos no Salesforce Classic ou em modelos de email do Classic enviados usando ações de email do Lightning.
- Não há suporte a arquivos de CSS acessados externamente por meio de links. Embora o recurso CSS seja exibido na seção de visualização em um modelo de email do Classic, os arquivos de CSS acessados externamente por meio de links não são compatíveis com a maioria dos clientes de email.

Campos de mesclagem

- Os campos de mesclagem no modelo de email são resolvidos com base nos valores dos campos Destinatário e Relacionado a quando o modelo é inserido. Se você alterar os valores de Destinatário e Relacionado a depois de inserir o modelo, o conteúdo do email não será atualizado. Você não precisa visualizar o modelo para ter um ideia da sua aparência após a mesclagem dos campos.
- Não é possível adicionar, editar ou remover campos de mesclagem usando o modal de campo de mesclagem.
- Campos de mesclagem não resolvidos são removidos quando o modelo é inserido.

Modelos de email de texto

- Você pode editar o assunto e o corpo.

Modelos de email de HTML personalizado

- Não é possível editar o assunto ou o corpo. Isso também acontece no Salesforce Classic.
- Não é possível destacar o editor de email. O email deve permanecer no modo ancorado.

Modelos de email de papel timbrado

O comportamento é o mesmo do Salesforce Classic.

- Você pode editar o assunto.
- Não é possível editar o cabeçalho ou o rodapé.
- As seções bloqueadas do modelo continuam bloqueadas e não podem ser editadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic

Atualizar seus modelos de email em papel timbrado do Classic

Atualize os modelos de email de Papel timbrado existentes alterando o papel timbrado associado ao modelo. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

CONSULTE TAMBÉM:

Usar seus modelos de email do Classic no Lightning Experience

Ver e fazer mais com o Editor de email pop-out

Expanda seu editor de email ao escrever um email. Com uma tela maior, é mais fácil ver o que você está escrevendo. Você também pode navegar para outra tela antes de enviar o email sem perdê-lo. Realize várias tarefas ao mesmo tempo, pesquise o que quer dizer, consulte algo e então retorne ao email para concluí-lo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Comece a escrever seu email da maneira normal. Clique em  na barra de ferramentas para ancorar o email.

Clique em  no email ancorado para expandir o editor de email.

Ver e editar sua assinatura durante a redação de um email

Sua assinatura de email agora é exibida no editor de email, o que lhe permite editá-la antes de enviar o email. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Facilite o contato das pessoas com você definindo uma assinatura padrão.

Sua assinatura de email é adicionada automaticamente ao corpo de todos os seus emails do Lightning e modelos de texto do Classic inseridos.

Nota: Se você abrir seu email com um botão ou ação que especifique conteúdo para o corpo do email, sua assinatura será substituída.

Atividades: Gerenciamento de atividades mais rápido e fácil

A criação e a visualização atividades ganharam um novo visual. O compositor de atividade está mais fácil de ler e ajuda você a criar atividades ou enviar emails na página. A linha de tempo de atividade foi redesenhada para ajudá-lo a entender o contexto mais rapidamente e a obter detalhes das atividades futuras. O novo design permite exibir detalhes da atividade em linha, reduzindo a navegação e ajudando você a examinar rapidamente a sua lista de atividades. Além disso, a melhoria de desempenho lhe permite fazer mais coisas em menos tempo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Manter-se informado com a linha de tempo de atividade atualizada

Veja rapidamente o teor de cada atividade com resumos de fácil leitura. Quer mais detalhes? Clique em **Expandir** para ver mais sem sair da linha de tempo. Quer se aprofundar nas atividades de um determinado dia? Clique em **Expandir tudo** para ver todos os detalhes de todas as atividades em sua linha de tempo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Fazer amigos com o compositor de atividade atualizado

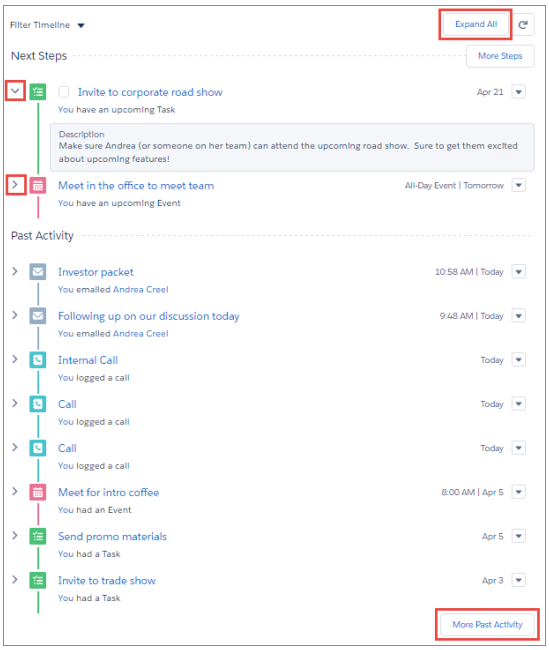
É muito fácil registrar suas atividades com o compositor de atividade. Novos nomes de guias e mensagens inspiradoras lembram você de enviar aquele email, registrar uma chamada, criar um evento ou anotar uma tarefa. Clique em qualquer ponto da caixa de texto, ou clique no botão, para abrir o compositor de atividade. E você pode fazer tudo isso sem sair da oportunidade ou conta que está visualizando.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Manter-se informado com a linha de tempo de atividade atualizada

Veja rapidamente o teor de cada atividade com resumos de fácil leitura. Quer mais detalhes? Clique em **Expandir** para ver mais sem sair da linha de tempo. Quer se aprofundar nas atividades de um determinado dia? Clique em **Expandir tudo** para ver todos os detalhes de todas as atividades em sua linha de tempo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições



Você pode expandir cada atividade individualmente ou expandir e recolher toda a lista de atividades de uma só vez.

Emails expandidos são mostrados da forma como foram enviados, com parágrafos e quebras de linha no mesmo lugar. Você também pode executar ações a partir do resumo de email.

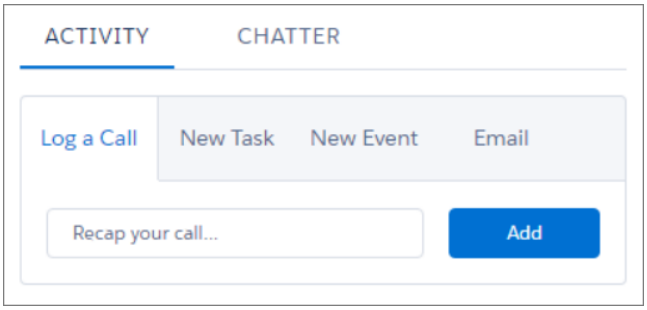


Fazer amigos com o compositor de atividade atualizado

É muito fácil registrar suas atividades com o compositor de atividade. Novos nomes de guias e mensagens inspiradoras lembram você de enviar aquele email, registrar uma chamada, criar um evento ou anotar uma tarefa. Clique em qualquer ponto da caixa de texto, ou clique no botão, para abrir o compositor de atividade. E você pode fazer tudo isso sem sair da oportunidade ou conta que está visualizando.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições



O rótulo e a localização das guias podem ser configurados, mas não o conteúdo da caixa de texto.

Exibições de lista: exclusão de gráfico e maior acessibilidade no Lightning Experience

Remova gráficos que você criou no menu de gráfico de relatório. Navegue pelas exibições de lista mais facilmente, com maior acessibilidade.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Excluir gráficos de exibições de lista

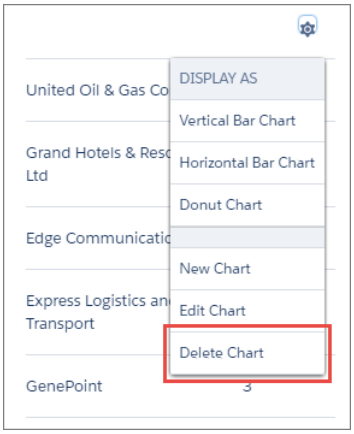
Já faz algum tempo que você pode criar e editar gráficos em exibições de lista no Lightning Experience. Mas, e quanto a remover gráficos? Agora você pode remover gráficos que criou no menu de gráfico de relatório.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Navegue por exibições de lista usando o teclado

Agora a navegação por teclado em exibições de lista segue os padrões de acessibilidade. Você pode navegar por exibições de lista no modo de navegação e no modo de açãoEssa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Excluir gráficos de exibições de lista

Já faz algum tempo que você pode criar e editar gráficos em exibições de lista no Lightning Experience. Mas, e quanto a remover gráficos? Agora você pode remover gráficos que criou no menu de gráfico de relatório.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.



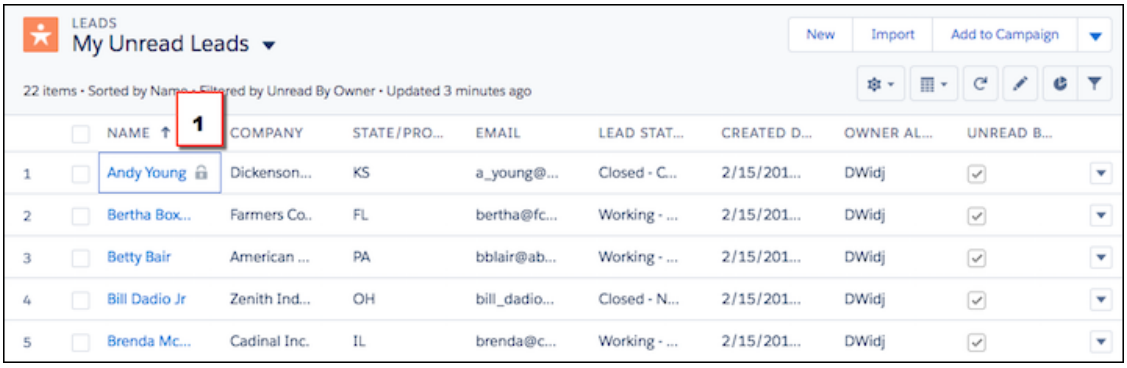
CONSULTE TAMBÉM:

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Navegue por exibições de lista usando o teclado

Agora a navegação por teclado em exibições de lista segue os padrões de acessibilidade. Você pode navegar por exibições de lista no modo de navegação e no modo de açãoEssa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você entra no modo de navegação quando acessa a exibição de lista com a tecla Tab pela primeira vez, o que desloca o foco para a primeira célula (1) no corpo da tabela. Use as teclas de seta para se mover pela tabela. Para retornar à célula em que estava anteriormente, pressione Shift+Tab. Para sair da exibição de lista, pressione a tecla Tab.

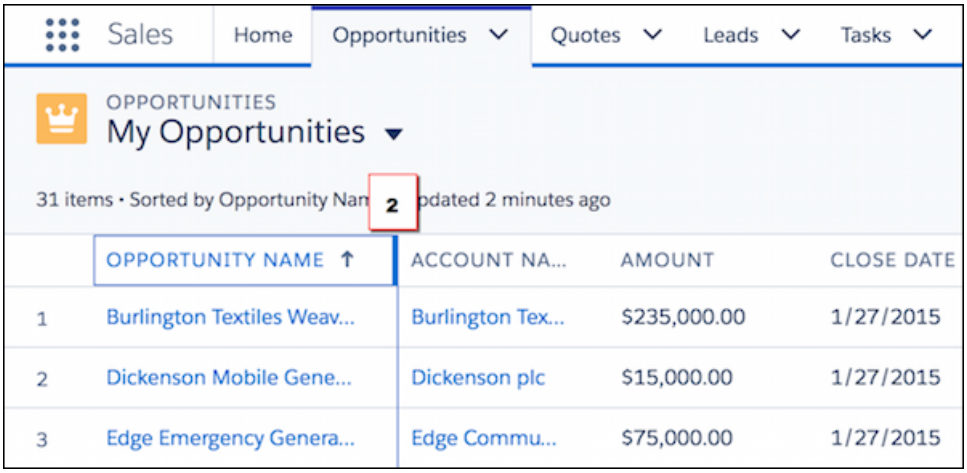


Você entra no modo de ação quando pressiona Enter em uma célula de tabela, o que aciona o elemento acionável da célula, como um ícone de edição. Você pode realizar as seguintes ações.

- Mover-se pela tabela usando as teclas de seta

- Navegar para cada elemento acionável na tabela usando a tecla Tab
- Redimensionar cabeçalhos

Para redimensionar um cabeçalho, navegue para o cabeçalho pressionando a tecla de seta para cima. Pressione a tecla Tab para ativar o divisor de coluna (2). Pressione a tecla de seta para a esquerda ou seta para a direita para diminuir ou aumentar a largura da coluna. Para retornar ao modo de navegação, pressione a tecla Esc.



Kanban: Mais objetos, mais configurações

Vários aprimoramentos simplificam a utilização da exibição Kanban. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Acessar a exibição Kanban para Knowledge e Personalidade social
Exiba registros Knowledge e Personalidade social de maneira inteiramente nova alternando para a exibição Kanban.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Resumir por campos numéricos
Dinheiro não é tudo. Na exibição Kanban, os representantes podem resumir por campos numéricos e não apenas por campos de moeda.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

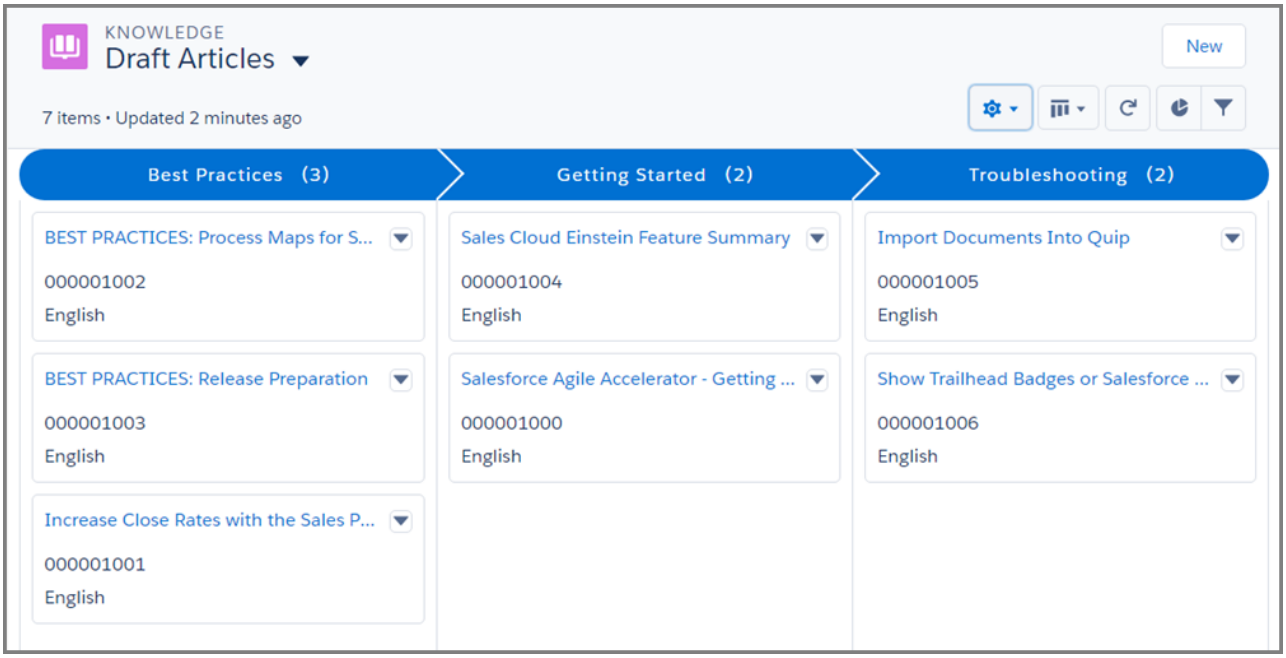
Agrupar a exibição Kanban por proprietário
Os representantes podem configurar a exibição Kanban para agrupar cartões pelo proprietário do registro.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Identificar cartões que os representantes não podem atualizar
Os representantes podem ver rapidamente quais cartões Kanban eles não têm permissão para arrastar.

Acessar a exibição Kanban para Knowledge e Personalidade social

Exiba registros Knowledge e Personalidade social de maneira inteiramente nova alternando para a exibição Kanban.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O Kanban exibe registros visualmente para qualquer exibição de lista, exceto Exibidos recentemente. Os usuários obtêm um rápido resumo de seus registros e podem mover facilmente os registros por um processo ou para grupos de colunas diferentes. Eles também podem classificar e segmentar dados rapidamente com filtros temporários.



Para alternar da exibição de lista para a exibição Kanban, selecione **Kanban** no menu .

Resumir por campos numéricos

Dinheiro não é tudo. Na exibição Kanban, os representantes podem resumir por campos numéricos e não apenas por campos de moeda.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você já desejou poder estimar as horas de trabalho de projetos em seu objeto Gerenciamento de projeto personalizado? Ou contar o número de pares de tênis que estão no pipeline de pedidos da sua loja de calçados? Faça isso na exibição Kanban configurando um campo numérico como o campo de resumo. Não é possível resumir com base em um campo de resumo de totalização ou de fórmula, mas qualquer outro campo numérico é válido.

Agrupar a exibição Kanban por proprietário

Os representantes podem configurar a exibição Kanban para agrupar cartões pelo proprietário do registro.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Os usuários podem alterar instantaneamente o proprietário de um registro, arrastando o registro de uma coluna para outra.

Identificar cartões que os representantes não podem atualizar

Os representantes podem ver rapidamente quais cartões Kanban eles não têm permissão para arrastar.

Se um representante não tiver acesso para atualizar um registro, o cartão será desativado e não poderá ser arrastado para uma coluna diferente.

Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Agora os usuários podem compartilhar notas e adicioná-las a registros mais facilmente. Melhoramos a API do Salesforce para que você possa converter notas do Notes e da lista relacionada Anexos para uso no Lightning Experience. Além disso, o rastreamento de feed para notas agora é desativado quando você desativa o rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Compartilhar notas e adicioná-las facilmente a registros

Demos mais atenção ao editor do Notes, melhorando os rótulos de botões e acrescentando recursos que facilitam o compartilhamento de notas e sua adição a registros. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Converter notas antigas para o Lightning Experience com a API do Salesforce

Quer que os usuários editem notas encontradas na lista relacionada Notas e anexos com o Lightning Experience? Usando a API do Salesforce, você pode copiar as notas antigas da lista relacionada Notas e anexos para a lista relacionada Notes no Lightning Experience, onde elas podem ser visualizadas e editadas pelos usuários. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Desativar o rastreamento de feed para notas

Quer ocultar as atualizações de feed que informam aos usuários quando alguém cria ou altera uma nota? Agora o rastreamento de feed é controlado pela ativação e desativação do rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Para desativar o rastreamento de feed para notas, desative o rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Contas pessoais mostram todas as notas em listas relacionadas

A lista relacionada Notes em registros de conta pessoal agora inclui notas em que a conta pessoal é listada como um contato relacionado. Anteriormente, essas notas apareciam somente na página inicial do Notes.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Notes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

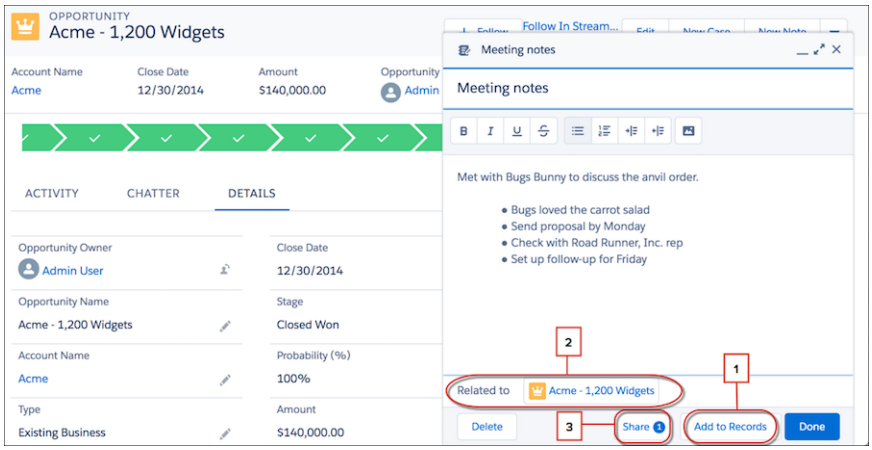
Compartilhar notas e adicioná-las facilmente a registros

Demos mais atenção ao editor do Notes, melhorando os rótulos de botões e acrescentando recursos que facilitam o compartilhamento de notas e sua adição a registros. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para adicionar (ou relacionar) uma nota a outros registros do Salesforce, clique em **Adicionar a registros** (1).

Acesse os registros relacionados – registros com a nota já adicionada – na parte inferior da nota (2).

Como compartilhar é uma prova de carinho, também melhoramos os rótulos no pop-up de compartilhamento. Para compartilhar uma nota com pessoas ou grupos, clique em **Compartilhar** (3). O número no botão Compartilhar mostra com quantas pessoas e grupos você está compartilhando a nota.



CONSULTE TAMBÉM:

Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Converter notas antigas para o Lightning Experience com a API do Salesforce

Quer que os usuários editem notas encontradas na lista relacionada Notas e anexos com o Lightning Experience? Usando a API do Salesforce, você pode copiar as notas antigas da lista relacionada Notas e anexos para a lista relacionada Notes no Lightning Experience, onde elas podem ser visualizadas e editadas pelos usuários. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

1. Copie o conteúdo dos registros Note (campos Corpo e Título) para novos registros ContentNote.
2. Defina o proprietário, a data de criação e a data da última modificação nos registros ContentNote para corresponderem aos registros Note copiados.
3. Adicione a lista relacionada Notes a layouts de página.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para converter notas para o Lightning Experience com a API do Salesforce:
- Definir campos de auditoria na criação

As notas copiadas aparecerão na lista relacionada Notes e na guia Notes do Lightning Experience, onde os usuários poderão visualizá-las e editá-las. Elas também permanecerão na lista relacionada Notas e anexos.

Para obter mais detalhes sobre as alterações que fizemos na API, consulte Objetos alterados: ContentNote.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API SOAP: ContentNote

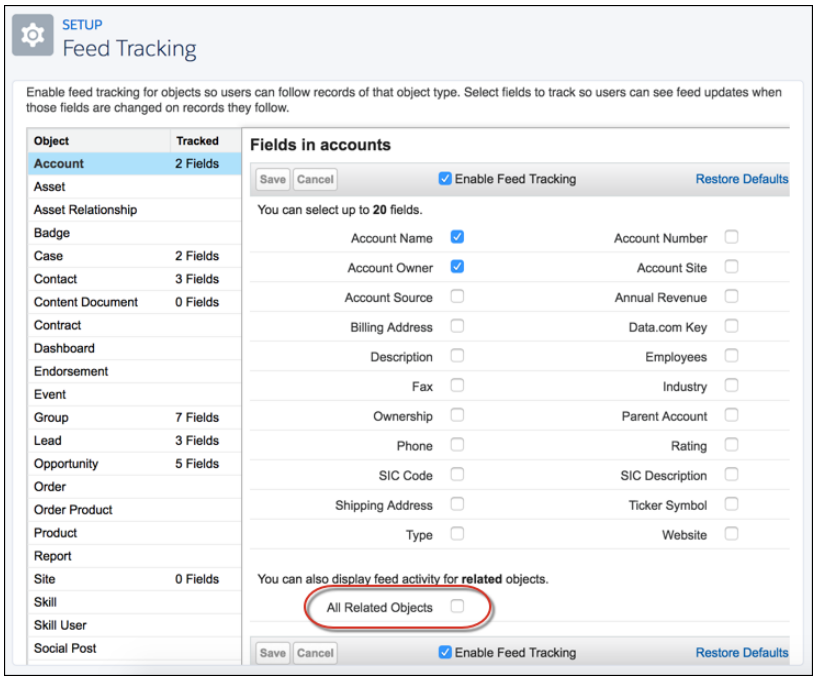
Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Desativar o rastreamento de feed para notas

Quer ocultar as atualizações de feed que informam aos usuários quando alguém cria ou altera uma nota? Agora o rastreamento de feed é controlado pela ativação e desativação do rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Para desativar o rastreamento de feed para notas, desative o rastreamento de feed para todos os objetos relacionados. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

1. Em Configuração, insira `Rastreamento de feed` na caixa Busca rápida e selecione **Rastreamento de feed**.

2. Selecione o objeto cujo rastreamento de feed você deseja desativar.
3. Desmarque **Todos os objetos relacionados**.



4. Clique em **Salvar**.

Repita essas etapas para cada objeto cujo rastreamento de feed você deseja desativar.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar atualizações de feed para registros relacionados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Rastreamento de feed (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Contas pessoais mostram todas as notas em listas relacionadas

A lista relacionada Notes em registros de conta pessoal agora inclui notas em que a conta pessoal é listada como um contato relacionado. Anteriormente, essas notas apareciam somente na página inicial do Notes.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas: melhor compartilhamento e adição de notas a registros, conversão por API de notas antigas para o Lightning Experience e controle de rastreamento de feed

Obter detalhes dos participantes de um evento no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce

Você fornece opções de agendamento de reuniões aprimoradas aos seus usuários quando configura a sincronização de eventos entre os calendários do Microsoft Office 365 dos representantes e o Salesforce. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essas mudanças também requerem a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Se sua empresa usa o Microsoft Office 365, quando os representantes agendam reuniões no Lightning Experience ou Salesforce1, podem convidar contatos, leads e outros usuários do Salesforce para participar, e todos os usuários do Salesforce podem ver as respostas dos participantes.

Você também pode configurar os representantes para convidar participantes para os eventos que eles criam no menu de ações rápidas.

Como é necessário configurar o Lightning Sync para dar aos representantes acesso aos detalhes dos participantes, as reuniões agendadas nos calendários da Microsoft dos representantes também são sincronizadas com o Salesforce. Dessa maneira, toda a equipe pode acessar dados de reuniões para fins de análise ou rastreamento.

Você e seus representantes precisam cumprir estas condições para visualizar, convidar e gerenciar os participantes de eventos.

EDIÇÕES

Disponível para sincronização com: Salesforce Classic, Lightning Experience e Salesforce1

Disponível para configuração em: Salesforce Classic e Lightning Experience

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

- Configure seus representantes para o Lightning Sync usando OAuth 2.0 com a direção de sincronização Sincronizar ambos os lados, de modo que os eventos sejam sincronizados entre o Salesforce e os calendários da Microsoft dos representantes.
- Adicione o campo Participantes ao layout de página Evento.
- Os usuários precisam criar ou editar o evento (cujos participantes estão visualizando ou editando) no Lightning Experience ou no Salesforce1.

Observe que a seleção de Sincronizar ambos os lados limita algumas funcionalidades do Calendário no Salesforce Classic. Para saber mais, consulte "Considerações sobre o Lightning Sync" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience

Ajuda do Salesforce: Lightning Sync para Microsoft Exchange (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Início: Atualizações do Assistente e do gráfico de desempenho

O Assistente tem um novo visual e o gráfico de desempenho agora tem exibições semanal e diária.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

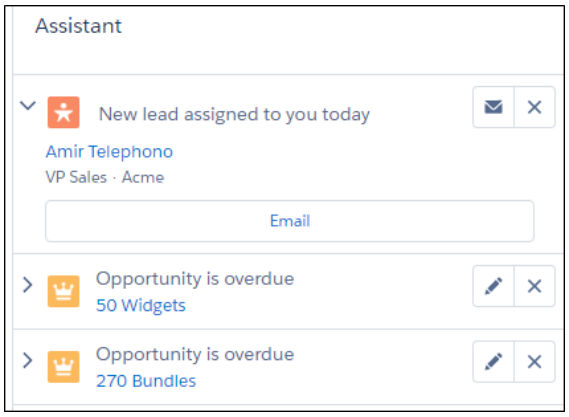
Nova maneira de visualizar as atualizações do Assistente

O Assistente está com um visual ligeiramente diferente. Clique em **>** para ver mais detalhes sobre uma atualização específica.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Ver várias exibições do gráfico de desempenho
O gráfico de desempenho exibe oportunidades para o trimestre de vendas atual que estejam fechadas ou abertas com uma probabilidade superior a 70%. Agora os representantes de vendas podem alternar entre uma exibição semanal ou diária.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Nova maneira de visualizar as atualizações do Assistente

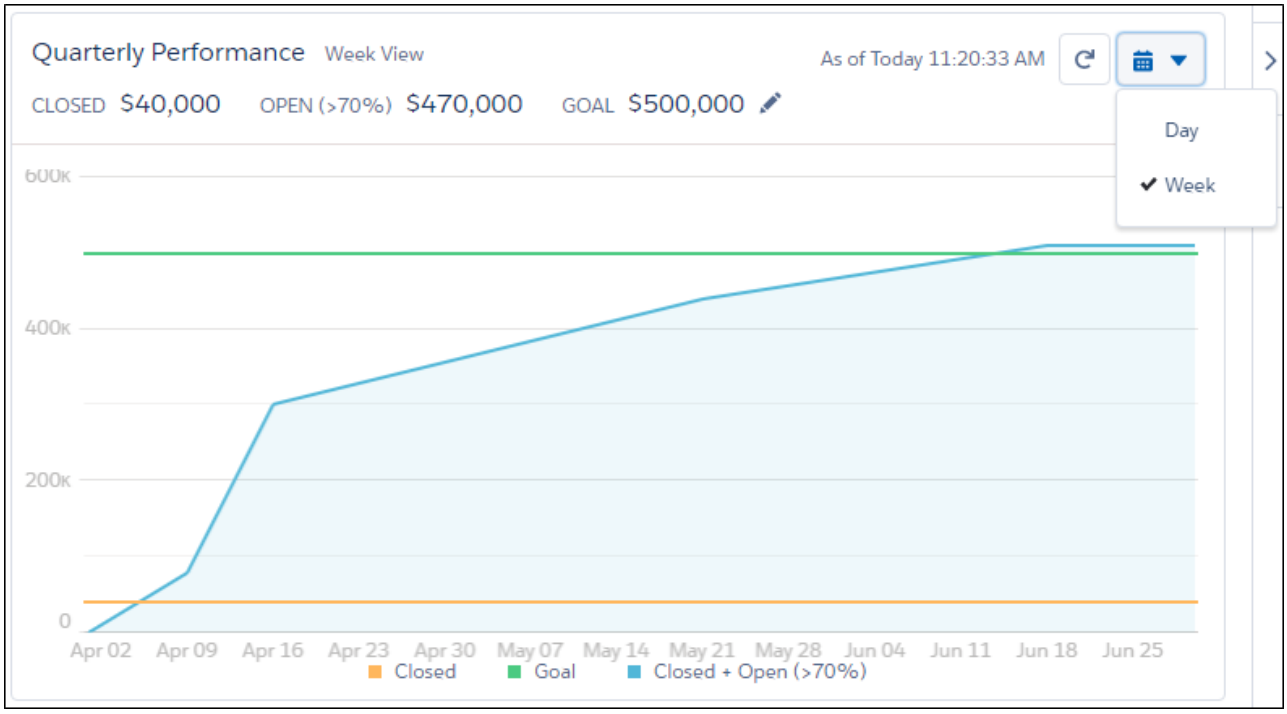
O Assistente está com um visual ligeiramente diferente. Clique em **>** para ver mais detalhes sobre uma atualização específica.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Os representantes de vendas também podem executar rapidamente ações relacionadas a diferentes atualizações, como enviar um email ou editar uma oportunidade, com os novos botões de ação.

Ver várias exibições do gráfico de desempenho

O gráfico de desempenho exibe oportunidades para o trimestre de vendas atual que estejam fechadas ou abertas com uma probabilidade superior a 70%. Agora os representantes de vendas podem alternar entre uma exibição semanal ou diária.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Mova o mouse sobre o gráfico para ver as quantias de oportunidades fechadas e confirmadas em diferentes datas. Um ponto azul aparecerá se você passar o mouse sobre uma data em que uma oportunidade foi fechada ou definida com uma probabilidade superior a 70%. Os pontos de dados são agrupados por semana na exibição semanal ou por dia na exibição diária.

Qualidade dos dados: detecção de duplicatas entre objetos, melhores alertas de duplicados e avaliações de dados de pacotes do AppExchange

Criamos regras sobre duplicados padrão que funcionam entre contatos e leads. No Lightning Experience, agora você pode usar o componente Duplicados em potencial para identificar possíveis itens duplicados entre objetos. Também otimizamos os alertas de duplicados que são emitidos quando os representantes criam ou editam registros no Lightning Experience. Tudo isso ajuda a proteger a reputação da sua empresa, manter seus dados limpos e tornar os representantes de vendas mais bem-sucedidos. Além disso, antes de adquirir pacotes do AppExchange com dados setoriais, certifique-se de que os dados podem aprimorar seus esforços de vendas realizando uma Avaliação de dados gratuita.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Detectar duplicados entre contatos e leads usando regras padrão

Seus representantes de vendas criam leads para contatos que já estão no Salesforce ou vice-versa? Duas regras sobre duplicados padrão simplificam a detecção de contatos e leads duplicados entre si.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Detectar duplicados entre objetos no Lightning Experience

Proteja a reputação de sua empresa e economize o tempo de seus representantes de vendas. Você usa regras sobre duplicados que fazem correspondência de duplicados entre objetos (como as novas regras para detectar duplicados entre contatos e leads)? Agora você pode usar o componente Duplicados em potencial no Lightning App Builder para identificar esses duplicados. Anteriormente, só era possível identificar duplicados no mesmo objeto.Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

Lidar com duplicados em potencial no Lightning Experience

Simplificamos a maneira pela qual o Lightning Experience alerta os representantes de vendas sobre contas, contatos e leads duplicados durante o processo de criação ou edição de um registro. Além disso, durante a criação ou edição, o Lightning Experience, o Salesforce Classic e todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel exibem uma nova mensagem de alerta personalizável.

Obtenha uma avaliação gratuita antes de investir em pacotes de dados

No AppExchange, você pode comprar pacotes de dados setoriais para aprimorar suas contas, leads e outros dados do Salesforce. Antes de comprar um pacote, execute uma Avaliação de dados gratuita para se certificar de que os dados do pacote são valiosos para o seu negócio.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

- Itens de configuração de gerenciamento de duplicados consolidados
- Não é possível ativar regras de correspondência ineficazes
- Insights de prospecção do Data.com separado do componente Notícias no Lightning
- Guia Data.com estará disponível somente para clientes do Prospector
- Avaliação de dados de conta do Data.com será removida

Detectar duplicados entre contatos e leads usando regras padrão

Seus representantes de vendas criam leads para contatos que já estão no Salesforce ou vice-versa? Duas regras sobre duplicados padrão simplificam a detecção de contatos e leads duplicados entre si.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Se sua organização foi criada antes da versão Summer '17, suas regras sobre duplicados padrão para contatos e leads localizam apenas duplicados no mesmo objeto. No entanto, regras adicionais que fazem correspondência de duplicados entre objetos estão disponíveis para ativação em Configuração.

EDIÇÕES

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

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

Em organizações criadas na versão Summer '17 ou posterior, as regras de correspondência nas regras sobre duplicados padrão para contatos e leads já localizam duplicados entre objetos.

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

CONSULTE TAMBÉM:

- Detectar duplicados entre objetos no Lightning Experience
- Lidar com duplicados em potencial no Lightning Experience

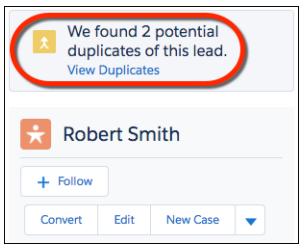
Detectar duplicados entre objetos no Lightning Experience

Proteja a reputação de sua empresa e economize o tempo de seus representantes de vendas. Você usa regras sobre duplicados que fazem correspondência de duplicados entre objetos (como as novas regras para detectar duplicados entre contatos e leads)? Agora você pode usar o componente Duplicados em potencial no Lightning App Builder para identificar esses duplicados. Anteriormente, só era possível identificar duplicados no mesmo objeto.Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

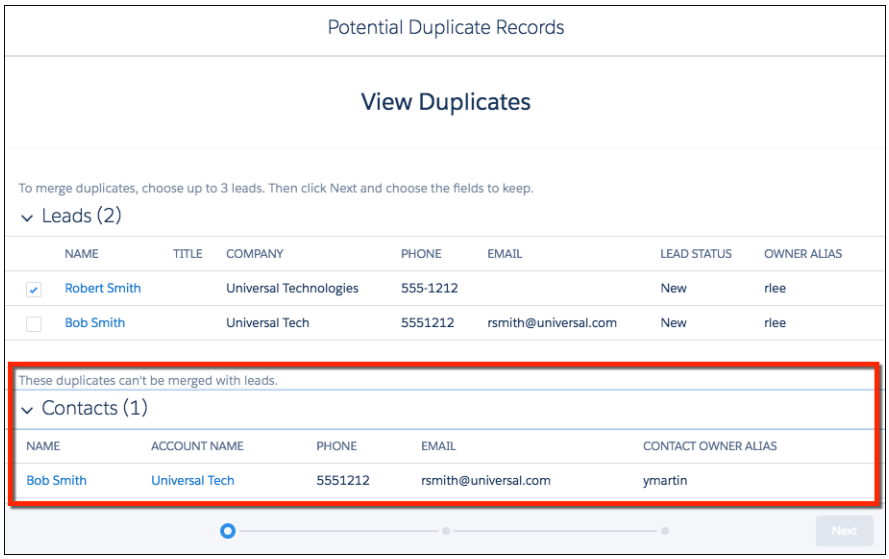
EDIÇÕES

Disponível em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

O componente Duplicados em potencial exibe uma mensagem nas páginas iniciais de registros no Lightning Experience. (Você também pode adicionar ou alternar para uma mensagem de toast temporária.)



Um clique em Visualizar duplicados mostra que o registro de lead é duplicado por outro lead e também por um contato.



Um representante que tenha permissão para mesclar duplicados pode mesclar registros do mesmo objeto.

CONSULTE TAMBÉM:

Detectar duplicados entre contatos e leads usando regras padrão

Lidar com duplicados em potencial no Lightning Experience

Simplificamos a maneira pela qual o Lightning Experience alerta os representantes de vendas sobre contas, contatos e leads duplicados durante o processo de criação ou edição de um registro. Além disso, durante a criação ou edição, o Lightning Experience, o Salesforce Classic e todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel exibem uma nova mensagem de alerta personalizável.

EDIÇÕES

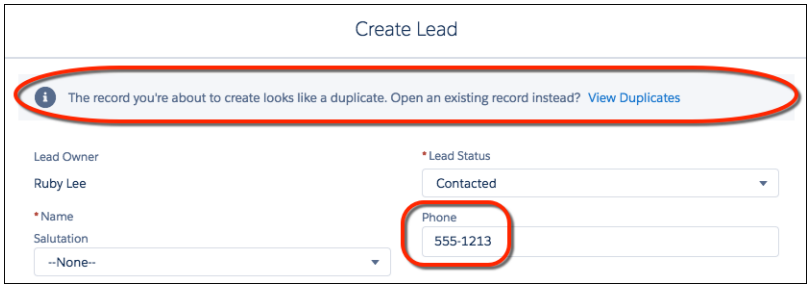
Disponível em: Lightning Experience, Salesforce Classic e Salesforce1

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

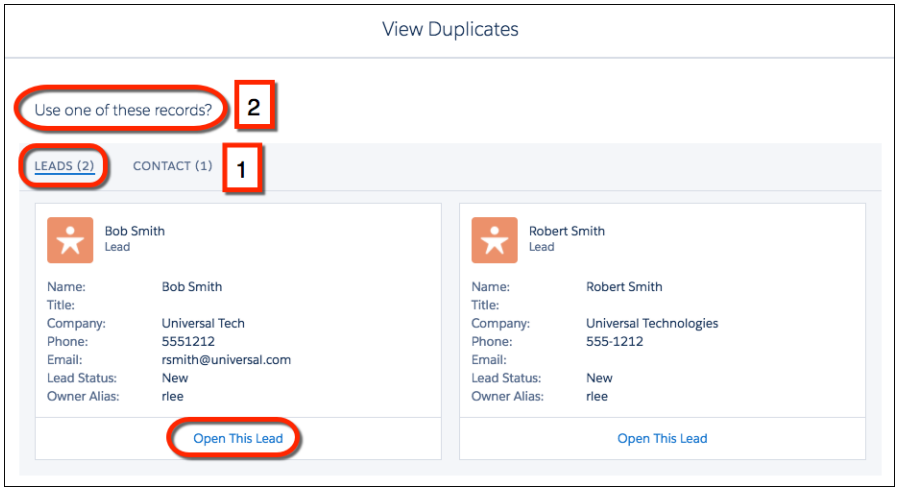
Tratamento simplificado de duplicados em potencial no Lightning Experience

Quando um representante de vendas está criando ou editando um registro no Lightning Experience, o Salesforce trata os duplicados de maneira um pouco diferente, dependendo das regras sobre duplicados. Você pode alertar os representantes de vendas de que estão criando um duplicado ou bloquear totalmente novos duplicados. No Lightning Experience, o novo fluxo simplificado é menos repetitivo e são necessários menos cliques para concluir o processo.

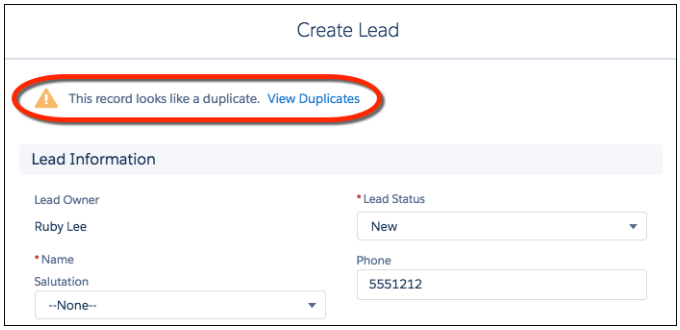
Suponha que um representante de vendas comece a criar um registro inserindo um número de telefone que corresponda a um número de telefone já existente no Salesforce. O Salesforce mostra uma mensagem com um link. O representante pode salvar o novo registro ou clicar em **Visualizar duplicados** para ver os registros existentes.



Neste exemplo, o novo registro duplica dois leads e um contato (1) e o Lightning Experience exibe o novo alerta padrão personalizável (2).



Se você bloquear a criação de duplicados pelos representantes de vendas em vez de alertá-los, um representante poderá clicar para visualizar duplicados, mas não poderá salvar um novo duplicado.



Novo alerta de duplicado no Lightning Experience, Salesforce Classic e Salesforce1

Se você tiver personalizado a mensagem de alerta de duplicado antes da versão Summer '17, a mensagem não será alterada. Em vez disso, o Salesforce exibirá o novo alerta personalizável: "Usar um destes registros?". A parte da mensagem de alerta de duplicado que não era personalizável anteriormente ("Você quis dizer um desses registros?") foi removida.

Obtenha uma avaliação gratuita antes de investir em pacotes de dados

No AppExchange, você pode comprar pacotes de dados setoriais para aprimorar suas contas, leads e outros dados do Salesforce. Antes de comprar um pacote, execute uma Avaliação de dados gratuita para se certificar de que os dados do pacote são valiosos para o seu negócio.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Qualquer administrador do Salesforce em sua empresa pode executar avaliações de dados e acessá-las em Configuração.

EDIÇÕES

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

1. Instale o pacote.

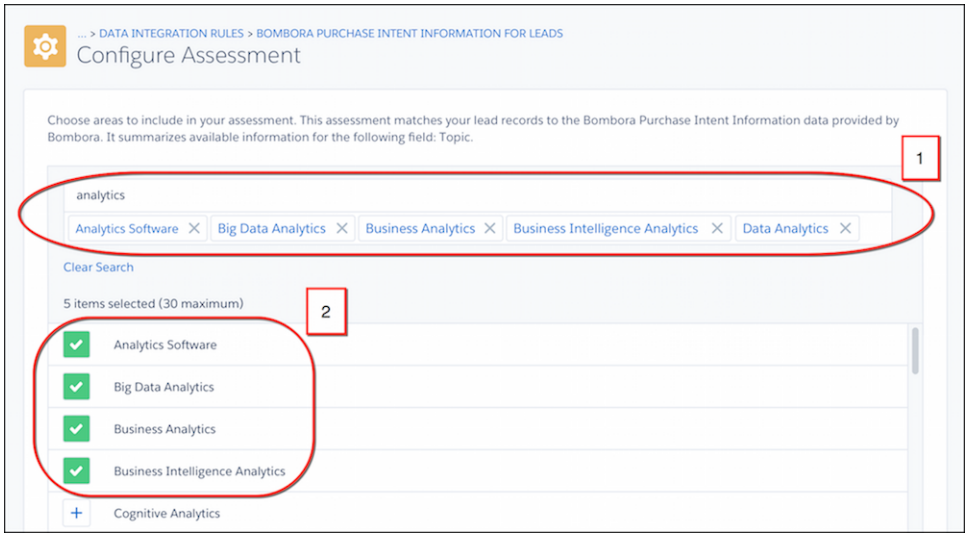
   O AppExchange atualmente oferece um único pacote, da Bombora, com suporte à Avaliação de dados.

   Nós o notificaremos no aplicativo e por email quando seu pacote de dados tiver sido instalado. As notificações incluem links para as regras de integração de dados incluídas no pacote.

2. Configure sua avaliação selecionando as áreas dos dados do pacote em que você está interessado.

   Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Regras de integração de dados`. Clique em uma das regras incluídas no pacote e, em seguida, clique em **Configurar**.

   Por exemplo, digamos que você venda um produto de análise de dados: Uma pesquisa por "análise" filtra as áreas incluídas no pacote de dados (1). Selecione os itens que deseja incluir na sua avaliação (2).



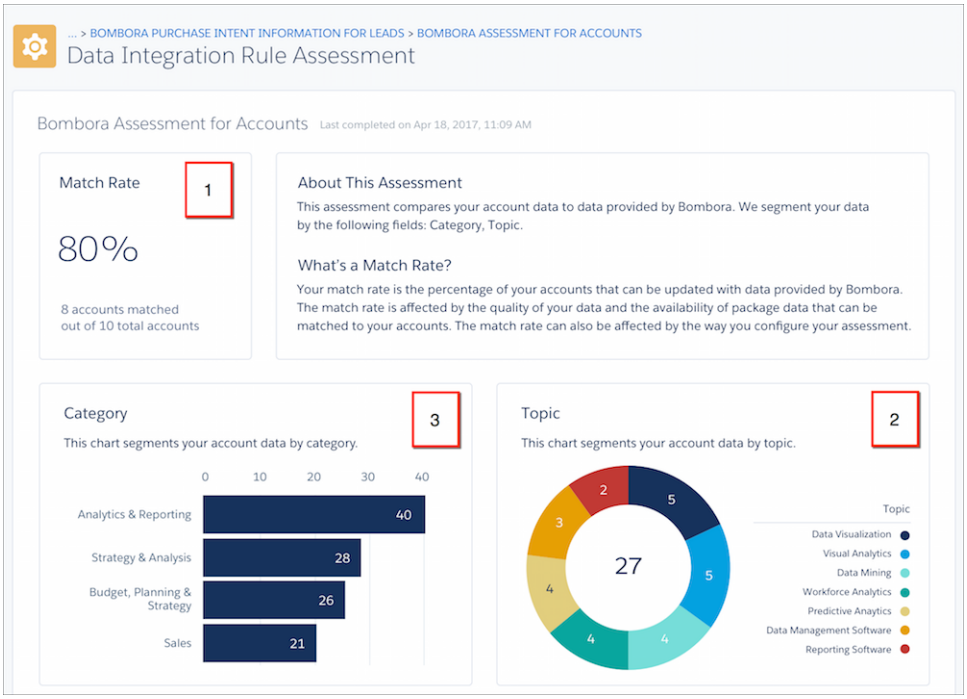
   Não é necessário configurar mais de uma regra: todas as regras em um pacote compartilham a mesma configuração. Em alguns pacotes, as regras não são configuráveis.

3. Execute a avaliação.

   Nós o notificaremos no aplicativo e por email quando sua avaliação estiver pronta. Você executa uma avaliação separada para cada regra, e cada avaliação cobre um único campo nos dados do pacote.

   Sua avaliação inclui uma taxa de correspondência – a porcentagem de seus registros que pode corresponder a registros no pacote de dados (1). Ela também segmenta seus dados, comparados aos dados do pacote, pelas áreas que você seleciona durante a configuração. Algumas avaliações incluem mais gráficos, dependendo da natureza dos dados.

   Neste exemplo, a avaliação segmenta os dados não apenas pelas áreas de produto selecionadas (2), mas também por categoria de produto (3).



CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Dados do Bombora Intent no AppExchange

Integração com o Google: Disponibilidade geral do Lightning para Gmail e Lightning Sync

Seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google, como Gmail e Google Calendar™, mas querem inserir facilmente dados de emails, contatos e eventos no Salesforce? Não é necessário esperar mais: configure nossos produtos de integração com Google, que agora estão disponíveis ao público em geral. Permita que os representantes exibam registros relevantes do Salesforce em suas caixas de entrada do Gmail e relacionem emails a registros do Salesforce usando o Lightning para Gmail. Adicionalmente, quando você introduzir o Lightning Sync para Google, os representantes poderão sincronizar contatos entre o Gmail e o Salesforce e eventos do Google Calendar com o Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Lightning para Gmail: Disponibilidade ao público em geral e mais eficiência

O Lightning para Gmail agora está disponível ao público em geral e, com os recursos mais recentes, sua equipe terá um impulso na produtividade. Os representantes também podem relacionar emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Se você estiver usando as edições Group ou Professional, o Lightning para Gmail estará disponível até 24 horas após o lançamento da versão Summer '17. Não haverá nenhuma outra espera. Você pode gerenciar o Lightning para Gmail a partir do Lightning Experience ou do Salesforce Classic.

Lightning Sync para Google: Sincronização bidirecional de contatos, disponibilidade geral

Aumente a produtividade de suas equipes configurando a sincronização de contatos entre Contatos do Google e o Salesforce e a sincronização de eventos do Google Calendar™ com o Salesforce.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Lightning para Gmail: Disponibilidade ao público em geral e mais eficiência

O Lightning para Gmail agora está disponível ao público em geral e, com os recursos mais recentes, sua equipe terá um impulso na produtividade. Os representantes também podem relacionar emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Se você estiver usando as edições Group ou Professional, o Lightning para Gmail estará disponível até 24 horas após o lançamento da versão Summer '17. Não haverá nenhuma outra espera. Você pode gerenciar o Lightning para Gmail a partir do Lightning Experience ou do Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível para gerenciamento tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience

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

NESTA SEÇÃO:

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce quando escrevem emails.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Gmail e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Gmail também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Permanecer conectado ao Lightning para Gmail

Os representantes podem trabalhar em registros do Salesforce com menos interrupções. O Lightning para Gmail agora salva as credenciais de login dos representantes no Salesforce após a autenticação inicial. Os representantes não precisam mais fazer login no Lightning para Gmail cada vez que trabalham no Gmail.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Gmail agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience e como ao Salesforce Classic.

Manter os eventos do Salesforce atualizados

Não permita que seus eventos do Salesforce se tornem obsoletos. Se você configurar representantes para o Lightning para Gmail e para o Lightning Sync, poderá selecionar uma opção que sincronize atualizações de eventos. Assim, quando seus representantes relacionarem um evento, quaisquer alterações subsequentes feitas nesse evento no Google Calendar™ serão sincronizadas com o Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe um rótulo que faz exatamente isso. O Lightning para Gmail adiciona um rótulo a todos os emails relacionados a registros do Salesforce. Para identificar rapidamente esses emails no Gmail ou filtrar com base nesse rótulo, os representantes podem atribuir ao rótulo uma cor exclusiva.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience como ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Integre o Gmail ao Salesforce

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce quando escrevem emails.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Enquanto redigem um email ou uma resposta, os representantes podem selecionar uma conta, oportunidade, caso ou objeto personalizado relevante ao qual o email será relacionado. O Lightning para Gmail relaciona o email ao registro selecionado, bem como a contatos, leads e usuários com um registro correspondente no Salesforce. Os representantes também podem optar por relacionar um email apenas às pessoas que aparecem na seção Pessoas do Lightning para Gmail.

Para configurar esse recurso, na página Configurações do Lightning para Gmail, verifique se Email avançado e Email para o Salesforce estão ativados na sua organização.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Relacione emails do Gmail ao Salesforce

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Gmail e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Gmail também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usar modelos de email do Lightning com seu aplicativo de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Adicione anexos do Gmail ao Salesforce

Permanecer conectado ao Lightning para Gmail

Os representantes podem trabalhar em registros do Salesforce com menos interrupções. O Lightning para Gmail agora salva as credenciais de login dos representantes no Salesforce após a autenticação inicial. Os representantes não precisam mais fazer login no Lightning para Gmail cada vez que trabalham no Gmail.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Gmail agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience e como ao Salesforce Classic.

Nota: Os anexos de Gmail™ dos seus representantes são carregados como Salesforce Files, não como anexos. Portanto, certifique-se de que os representantes têm acesso a arquivos em seus layouts de registro.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar a lista relacionada Arquivos a layouts de página

Manter os eventos do Salesforce atualizados

Não permita que seus eventos do Salesforce se tornem obsoletos. Se você configurar representantes para o Lightning para Gmail e para o Lightning Sync, poderá selecionar uma opção que sincronize atualizações de eventos. Assim, quando seus representantes relacionarem um evento, quaisquer alterações subsequentes feitas nesse evento no Google Calendar™ serão sincronizadas com o Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

- Selecionar quais eventos do Google Calendar serão sincronizados com o Salesforce
- *Ajuda do Salesforce*: Lightning Sync para Google (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe um rótulo que faz exatamente isso. O Lightning para Gmail adiciona um rótulo a todos os emails relacionados a registros do Salesforce. Para identificar rapidamente esses emails no Gmail ou filtrar com base nesse rótulo, os representantes podem atribuir ao rótulo uma cor exclusiva.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience como ao Salesforce Classic.

Lightning Sync para Google: Sincronização bidirecional de contatos, disponibilidade geral

Aumente a produtividade de suas equipes configurando a sincronização de contatos entre Contatos do Google e o Salesforce e a sincronização de eventos do Google Calendar™ com o Salesforce.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Disponível para gerenciamento tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Sincronizar contatos entre o Salesforce e o Google Contacts

Agora os contatos são sincronizados em ambas as direções entre o Google Contacts e o Salesforce. Se você configurar seus representantes para sincronização bidirecional, eles poderão criar e editar contatos no aplicativo que julgarem mais conveniente, Gmail ou Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Manter-se mais produtivo com o Lightning Sync (publicamente disponível)

Não há necessidade de esperar mais! O Lightning Sync para Google está disponível ao público em geral e aberto para os negócios! Ao configurar seus representantes para sincronizar contatos e eventos entre suas contas no G Suite e o Salesforce, você dá a eles a oportunidade de serem mais produtivos. Economize o tempo de seus representantes e elimine a entrada de dados desnecessários, estimulando também a adoção do Salesforce por toda a sua equipe. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Selecionar quais eventos do Google Calendar serão sincronizados com o Salesforce

Os representantes têm muitos compromissos em seus calendários, mas apenas um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes querem rastrear no Salesforce. Agora, a configuração dos representantes para o Lightning para Gmail e o Lightning Sync permite que eles escolham quais eventos do Google Calendar™ serão sincronizados com o Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Sincronização mais frequente de contatos e eventos do Google®

Quando o Salesforce fica mais rápido, você e seus representantes também ficam mais rápidos. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre a conta do G Suite de seus representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária — você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Sincronizar contatos entre o Salesforce e o Google Contacts

Agora os contatos são sincronizados em ambas as direções entre o Google Contacts e o Salesforce. Se você configurar seus representantes para sincronização bidirecional, eles poderão criar e editar contatos no aplicativo que julgarem mais conveniente, Gmail ou Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para configurar a sincronização de contatos entre o Google Contacts e o Salesforce, primeiro configure a sincronização de contatos com o Salesforce na conta do G Suite de sua empresa. Em seguida, selecione a opção **Sincronizar ambos os lados** para contatos nas configurações do Lightning Sync de seus representantes.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Preparar sua conta de G Suite para o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir configurações do Lightning Sync para Google para representantes(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para preparar sua conta do Google for Work para a comunicação com o Salesforce:

- O papel Proprietário da conta de sua empresa no Google for Work, que concede permissões administrativas

Para acessar a configuração do Lightning Sync no Salesforce:

- Personalizar aplicativo

Para criar, editar ou excluir configurações do Lightning Sync:

- Gerenciar configurações do Exchange E Gerenciar usuários

Manter-se mais produtivo com o Lightning Sync (publicamente disponível)

Não há necessidade de esperar mais! O Lightning Sync para Google está disponível ao público em geral e aberto para os negócios! Ao configurar seus representantes para sincronizar contatos e eventos entre suas contas no G Suite e o Salesforce, você dá a eles a oportunidade de serem mais produtivos. Economize o tempo de seus representantes e elimine a entrada de dados desnecessários, estimulando também a adoção do Salesforce por toda a sua equipe. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

O Lightning Sync também permite que os representantes trabalhem em sua plataforma preferida, pois contatos e eventos novos e atualizados são sincronizados quer eles estejam trabalhando em suas mesas ou em seus dispositivos móveis.

Confira a Ajuda do Salesforce para saber se o Lightning Sync para Google é ideal para a sua empresa e como começar a usar o produto.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Lightning Sync para Google (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para preparar sua conta do Google for Work para a comunicação com o Salesforce:
- O papel Proprietário da conta de sua empresa no Google for Work, que concede permissões administrativas

Para acessar a configuração do Lightning Sync no Salesforce:
- Personalizar aplicativo

Para criar, editar ou excluir configurações do Lightning Sync:
- Gerenciar configurações do Exchange

  E

  Gerenciar usuários

Selecionar quais eventos do Google Calendar serão sincronizados com o Salesforce

Os representantes têm muitos compromissos em seus calendários, mas apenas um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes querem rastrear no Salesforce. Agora, a configuração dos representantes para o Lightning para Gmail e o Lightning Sync permite que eles escolham quais eventos do Google Calendar™ serão sincronizados com o Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Como bônus, quando os representantes relacionam eventos do Google ao Salesforce usando o Lightning para Gmail, as edições feitas no Google Calendar são sincronizadas de volta para o Salesforce, mantendo os eventos importantes do Salesforce atualizados automaticamente.

Configure os representantes para selecionar quais eventos do Google serão sincronizados com o Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar, editar ou excluir configurações do Lightning Sync:
- Gerenciar configurações do Exchange E Gerenciar usuários

1. Ative o Lightning para Gmail para os representantes, caso ainda não tenha feito isso.
2. Informe aos representantes que, de agora em diante, os eventos que eles relacionarem a registros do Salesforce usando o Lightning para Gmail serão sincronizados com o Salesforce. Os representantes devem editar os campos de eventos que serão sincronizados (como data, horário, assunto ou descrição) no Google Calendar, não no Salesforce. Dessa maneira, o Lightning Sync não sobrescreverá essas edições no Salesforce.

3. Nas configurações do Lightning Sync dos representantes, ative o recurso. Na opção Especificar quais eventos do Google sincronizar com o Salesforce, selecione **Eventos selecionados pelos usuários**.

CONSULTE TAMBÉM:

Manter os eventos do Salesforce atualizados

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a sincronização de eventos da Microsoft® ou do Google para o Salesforce(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir configurações do Lightning Sync para Google para representantes(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronização mais frequente de contatos e eventos do Google®

Quando o Salesforce fica mais rápido, você e seus representantes também ficam mais rápidos. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre a conta do G Suite de seus representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária — você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Disponível para gerenciamento tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience

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

Integração com Microsoft®: Mais melhorias, maior produtividade

Ajude os representantes a maximizar a produtividade diretamente a partir de seus emails e calendários da Microsoft. Agora o Lightning para Outlook se integra a mais recursos, como Experiência de email e Modelos de email. Os representantes podem utilizar ainda mais conteúdo do Salesforce sem deixar o conforto do Microsoft Outlook®. E, para usuários do Microsoft Office 365® e do Lightning Experience, agora o Lightning Sync tem sincronização bidirecional de eventos dos representantes entre calendários da Microsoft e do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Lightning para Outlook: mais eficiência e integração ao Salesforce

Veja a eficiência dos seus representantes aumentar com nossos recursos mais recentes. Com a nova opção de fixação, o Lightning para Outlook continua aberto para que os representantes possam trabalhar em seus emails mais rapidamente. Os representantes também podem relacionar seus emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Para incrementar os emails e relacioná-los rapidamente a registros do Salesforce, use o Email avançado com o Lightning para Outlook. Você pode gerenciar o Lightning para Outlook tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Sincronização bidirecional de eventos e melhor integração de calendário

Aumente a produtividade de sua equipe configurando a sincronização bidirecional de contatos e eventos entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. E ajude sua equipe a aproveitar ao máximo o Calendário do Salesforce configurando alguns recursos que funcionam exclusivamente com o Lightning Sync. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. As alterações também exigem o Microsoft® Office 365® e o Lightning Sync configurado com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Salesforce para Outlook: atualização crítica necessária, produtos de última geração disponíveis

Nosso produto instalável de integração com a Microsoft® continua disponível para equipes de vendas que trabalham com versões mais antigas de aplicativos da Microsoft. No entanto, caso você atenda aos requisitos de sistema de nossas integrações mais recentes com a Microsoft, Lightning para Outlook e Lightning Sync, sugerimos que você migre para esses produtos agora. Dessa forma, você poderá aproveitar os recursos mais recentes e evitar atualizações manuais no futuro. Caso você não cumpra os requisitos de sistema para nossos produtos de última geração, para evitar interrupção de serviço, não deixe de ler sobre as alterações iminentes aos requisitos de sistema do Salesforce para Outlook.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Mala direta estendida: Configuração mais fácil e suporte a mais tipos de arquivo do Microsoft® Word

A Mala direta estendida permite que os representantes gerem documentos de mala direta do Word mesclados com dados de contatos, leads e outros registros do Salesforce. Como a Mala direta estendida gera documentos do Word, os representantes podem enviar conteúdo de mala direta a clientes ou clientes em potencial no formato de sua preferência. Os representantes podem enviar cartas, criar rótulos ou anexar comunicações de mala direta a emails.Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

Lightning para Outlook: mais eficiência e integração ao Salesforce

Veja a eficiência dos seus representantes aumentar com nossos recursos mais recentes. Com a nova opção de fixação, o Lightning para Outlook continua aberto para que os representantes possam trabalhar em seus emails mais rapidamente. Os representantes também podem relacionar seus emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Para incrementar os emails e relacioná-los rapidamente a registros do Salesforce, use o Email avançado com o Lightning para Outlook. Você pode gerenciar o Lightning para Outlook tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível com Sales Cloud, Service Cloud e Force.com em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

Fixar o Lightning para Outlook para aumentar a eficiência

Você se lembra de quando os representantes tinham que reabrir o Lightning para Outlook cada vez que passavam de um email para outro? Bem, isso nem sempre é prático. É por isso que o Lightning para Outlook agora é fixável. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic, e, por enquanto, requer o Microsoft® Outlook® 2016 no sistema operacional Windows.

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce quando escrevem emails.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Outlook e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Outlook também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Outlook agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience como ao Salesforce Classic.

Aumentar a produtividade com email aprimorado

Para ajudar os representantes a relacionar emails a registros relevantes do Salesforce com mais rapidez e facilidade, ative o Email avançado com o Lightning para Outlook. Como um bônus, os emails relacionados mantêm sua aparência no Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

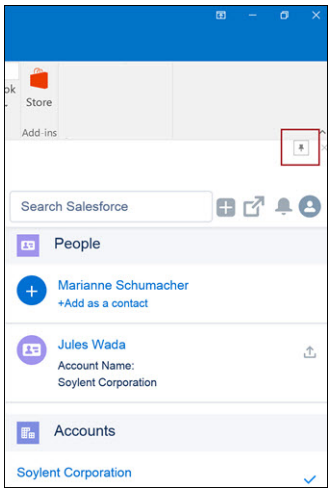
Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe uma categoria que faz exatamente isso. O Lightning para Outlook adiciona todos os emails relacionados a registros do Salesforce em uma categoria específica. Para identificar rapidamente esses emails no Outlook® ou filtrar por essa categoria, recomendamos que os representantes adicionem essa categoria à lista no Outlook. Para obter um efeito atraente, os representantes podem atribuir uma cor à categoria.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Fixar o Lightning para Outlook para aumentar a eficiência

Você se lembra de quando os representantes tinham que reabrir o Lightning para Outlook cada vez que passavam de um email para outro? Bem, isso nem sempre é prático. É por isso que o Lightning para Outlook agora é fixável. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic, e, por enquanto, requer o Microsoft® Outlook® 2016 no sistema operacional Windows.

Quando o Lightning para Outlook está fixado e os representantes selecionam outro email, ele continua aberto e é atualizado para mostrar os registros relevantes ao novo email selecionado. Assim os representantes continuam trabalhando sem interrupção.



Importante: Para usar esse recurso, os representantes precisam atualizar para as versões mais recentes do Microsoft Outlook 2016 na Microsoft Store.

- Representantes que trabalham no Office com os canais Atual ou Office Insider precisam do Outlook 2016, compilação 7668.2000 ou posterior.
- Representantes que trabalham no Office com o canal Adiado precisam do Outlook 2016, compilação 7900 ou posterior.

Entre em contato com a Microsoft ou o administrador de TI para receber ajuda com a atualização do Outlook.

Relacionar emails que você está redigindo a registros do Salesforce

Os membros da equipe não precisam esperar até que seus emails sejam enviados ou alternar entre pastas de email para relacionar emails ao Salesforce. Os representantes podem relacionar emails a registros do Salesforce quando escrevem emails.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Enquanto redigem um email ou uma resposta, os representantes podem selecionar uma conta, oportunidade, caso ou objeto personalizado relevante ao qual o email será relacionado. O Lightning para Outlook relaciona o email ao registro selecionado, bem como a destinatários do email com um registro correspondente no Salesforce. Os representantes também podem optar por relacionar um email apenas às pessoas que aparecem na seção Pessoas do Lightning para Outlook.

Para ativar esse recurso, na página Configurações do Lightning para Outlook, verifique se Email avançado e Email para o Salesforce estão ativados em sua organização.

Ganhar velocidade e consistência com modelos de email do Lightning

A tarefa de cuidar da correspondência diária agora ficou muito mais fácil para os representantes. Quer estejam escrevendo para clientes existentes ou em potencial, os representantes podem preparar emails mais rapidamente usando modelos de email do Lightning. Os representantes podem criar modelos de email que atendam às suas diferentes necessidades de negócios no Salesforce. Quando estiverem prontos para enviar um email, os representantes abrirão o modelo no Lightning para Outlook e ajustarão o conteúdo conforme necessário. Os representantes podem até mesmo usar campos de mesclagem para incluir detalhes de registro do Salesforce. O uso de modelos com o Lightning para Outlook também garante a consistência das mensagens da sua equipe para os clientes.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usar modelos de email do Lightning com seu aplicativo de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escolher quais anexos devem ser mantidos

Nem todos os anexos de email têm a mesma importância. É por isso que o Lightning para Outlook agora permite que os representantes selecionem os anexos que desejam adicionar a registros do Salesforce.Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience como ao Salesforce Classic.

Nota: Os anexos dos representantes no Outlook são carregados como Salesforce Files, não como anexos. Portanto, certifique-se de que os representantes têm acesso a arquivos em seus layouts de registro.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar a lista relacionada Arquivos a layouts de página

Aumentar a produtividade com email aprimorado

Para ajudar os representantes a relacionar emails a registros relevantes do Salesforce com mais rapidez e facilidade, ative o Email avançado com o Lightning para Outlook. Como um bônus, os emails relacionados mantêm sua aparência no Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Com Email avançado:

- Os representantes podem relacionar um email a todos os contatos, leads e usuários relevantes com um único clique.
- Quando os representantes relacionam um email a uma conta, oportunidade, caso ou objeto personalizado relevante, todos os contatos, leads e usuários no email Lightning para Outlook são relacionados automaticamente.
- Como a formatação HTML é preservada, os emails relacionados têm a mesma aparência no Salesforce e no Outlook™.

Para configurar esse recurso, verifique primeiro se o Email avançado está ativado em sua organização. Em seguida, ative o Email avançado para esse recurso na página Configurações do Lightning para Outlook. Antes de ativar o Email avançado para Lightning para Outlook, há alguns aspectos a serem considerados.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Lightning para Outlook com Email avançado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Identificar facilmente emails relacionados a registros do Salesforce

Seus representantes querem uma maneira fácil de saber quais emails foram relacionados ao Salesforce? Existe uma categoria que faz exatamente isso. O Lightning para Outlook adiciona todos os emails relacionados a registros do Salesforce em uma categoria específica. Para identificar rapidamente esses emails no Outlook® ou filtrar por essa categoria, recomendamos que os representantes adicionem essa categoria à lista no Outlook. Para obter um efeito atraente, os representantes podem atribuir uma cor à categoria.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Sincronização bidirecional de eventos e melhor integração de calendário

Aumente a produtividade de sua equipe configurando a sincronização bidirecional de contatos e eventos entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. E ajude sua equipe a aproveitar ao máximo o Calendário do Salesforce configurando alguns recursos que funcionam exclusivamente com o Lightning Sync. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. As alterações também exigem o Microsoft® Office 365® e o Lightning Sync configurado com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

EDIÇÕES

Disponível para gerenciamento tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience

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

NESTA SEÇÃO:

Sincronização bidirecional de eventos entre o Microsoft® Office 365® e o Salesforce

Economize o tempo de seus representantes e a entrada de dados desnecessários configurando a sincronização de eventos entre Microsoft e Salesforce. Os representantes podem criar e editar reuniões a partir de qualquer aplicativo, e você pode estimular a adoção do Salesforce facilitando o processo de relacionar reuniões importantes aos registros dos representantes. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce

Agora que os organizadores de reuniões podem convidar clientes em potencial, clientes e colegas para as reuniões que agendam usando o Lightning Experience e o Salesforce1, os representantes podem ver detalhes dos participantes e suas respostas em qualquer dos dois sistemas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Sincronização mais frequente de contatos e eventos da Microsoft®

Quando o Salesforce fica mais rápido, você e seus representantes também ficam mais rápidos. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre os calendários da Microsoft dos representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária — você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada. Essas alterações são aplicáveis ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a o aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Sincronização bidirecional de eventos entre o Microsoft® Office 365® e o Salesforce

Economize o tempo de seus representantes e a entrada de dados desnecessários configurando a sincronização de eventos entre Microsoft e Salesforce. Os representantes podem criar e editar reuniões a partir de qualquer aplicativo, e você pode estimular a adoção do Salesforce facilitando o processo de relacionar reuniões importantes aos registros dos representantes. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

A opção de sincronizar eventos nas duas direções foi projetada para clientes que usam:

- Microsoft Office 365 para as necessidades de calendário da empresa
- Lightning Experience e Salesforce1 para criar ou editar eventos do Salesforce, pois eventos criados ou editados no Salesforce Classic não são sincronizados com o Microsoft Office 365

Se você se encaixa nessa descrição, pode começar a sincronizar os eventos de seus representantes nas duas direções. Primeiro, configure o Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 ao Microsoft Exchange. Em seguida, selecione **Sincronizar ambos os lados** para eventos nas configurações do Lightning Sync de seus representantes.

Observe que a seleção de Sincronizar ambos os lados limita algumas funcionalidades do Calendário no Salesforce Classic. Para saber mais, consulte "Considerações sobre o Lightning Sync" na Ajuda do Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para preparar o Exchange Online para a comunicação com o Salesforce:

- Acesso de administrador global à conta da sua empresa no Office 365

Para acessar a configuração do Lightning Sync no Salesforce:

- Personalizar aplicativo

Para criar, editar ou excluir configurações do Lightning Sync:

- Gerenciar configurações do Exchange E Gerenciar usuários

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Conectar o Salesforce ao Microsoft® Exchange usando OAuth 2.0(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir configurações do Lightning Sync para Microsoft® Exchange para representantes(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o Lightning Sync(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce

Agora que os organizadores de reuniões podem convidar clientes em potencial, clientes e colegas para as reuniões que agendam usando o Lightning Experience e o Salesforce1, os representantes podem ver detalhes dos participantes e suas respostas em qualquer dos dois sistemas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Essa mudança também requer a configuração do Microsoft Office 365 e do Lightning Sync com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Saiba mais sobre como configurar seus representantes para exibir, convidar e gerenciar participantes de eventos e como esse recurso funciona com o Lightning Sync. Confira "Obter detalhes dos participantes de eventos no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce" na seção Calendário das notas da versão Summer '17.

CONSULTE TAMBÉM:

- Obter detalhes dos participantes de um evento no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce
- Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para preparar o Exchange Online para a comunicação com o Salesforce:

- Acesso de administrador global à conta da sua empresa no Office 365

Permissões de usuário necessárias para acessar a configuração do Lightning Sync no Salesforce:

- Personalizar aplicativo

Para criar, editar ou excluir configurações do Lightning Sync:

- Gerenciar configurações do Exchange E Gerenciar usuários

Sincronização mais frequente de contatos e eventos da Microsoft®

Quando o Salesforce fica mais rápido, você e seus representantes também ficam mais rápidos. Fizemos alterações internas para que os contatos e eventos sejam sincronizados mais frequentemente entre os calendários da Microsoft dos representantes e o Salesforce. Nenhuma configuração é necessária — você pode relaxar enquanto seus representantes desfrutam de uma experiência de sincronização aprimorada. Essas alterações são aplicáveis ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a o aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

EDIÇÕES

Disponível para gerenciamento tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience

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

Salesforce para Outlook: atualização crítica necessária, produtos de última geração disponíveis

Nosso produto instalável de integração com a Microsoft® continua disponível para equipes de vendas que trabalham com versões mais antigas de aplicativos da Microsoft. No entanto, caso você atenda aos requisitos de sistema de nossas integrações mais recentes com a Microsoft, Lightning para Outlook e Lightning Sync, sugerimos que você migre para esses produtos agora. Dessa forma, você poderá aproveitar os recursos mais recentes e evitar atualizações manuais no futuro. Caso você não cumpra os requisitos de sistema para nossos produtos de última geração, para evitar interrupção de serviço, não deixe de ler sobre as alterações iminentes aos requisitos de sistema do Salesforce para Outlook.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Esse recurso está disponível para gerenciamento tanto do Salesforce Classic quanto do Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Atualização crítica necessária para continuar usando o Salesforce para Outlook
Para evitar interrupções de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook deverão estar usando a versão 3.0.0 ou mais recente em julho de 2017. Nesse mês, a Salesforce desativará o protocolo de criptografia de segurança TLS 1.0 e o Salesforce para Outlook v2.9.3 ou anterior não funcionará mais. Os representantes que estiverem trabalhando com essas versões não conseguirão sincronizar itens do Microsoft® Outlook® com o Salesforce, nem poderão trabalhar com seus registros do Salesforce no painel lateral. Recomendamos que suas equipes de vendas façam a atualização o mais rápido possível para resolver quaisquer problemas de instalação antes de julho. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

A aposentadoria do Microsoft® Outlook® 2007 está se aproximando
A Microsoft prorrogou o suporte para além da data de aposentadoria anunciada anteriormente. Para permanecermos alinhados, também estamos prorrogando o suporte. No entanto, a aposentadoria do Outlook 2007 ainda está pendente e, no momento, está programada pela Microsoft para outubro de 2017. Para continuar usando o Salesforce para Outlook após a aposentadoria, comece a migrar seus representantes de vendas para o Outlook 2016, 2013 ou 2010. Caso contrário, os itens dos representantes não serão sincronizados entre o Outlook e o Salesforce e o painel lateral parará de funcionar. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Abandonar as atualizações manuais migrando para o Lightning para Outlook e Lightning Sync
Compare seus aplicativos Microsoft® com os requisitos do nosso sistema para saber se está pronto para migrar para nossos produtos de integração com Microsoft mais inovadores até o momento. Com isso, você obterá acesso aos nossos recursos mais interessantes e, melhor ainda, nunca mais terá que atualizar o software manualmente. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Atualização crítica necessária para continuar usando o Salesforce para Outlook

Para evitar interrupções de serviço, todos os usuários do Salesforce para Outlook deverão estar usando a versão 3.0.0 ou mais recente em julho de 2017. Nesse mês, a Salesforce desativará o protocolo de criptografia de segurança TLS 1.0 e o Salesforce para Outlook v2.9.3 ou anterior não funcionará mais. Os representantes que estiverem trabalhando com essas versões não conseguirão sincronizar itens do Microsoft® Outlook® com o Salesforce, nem poderão trabalhar com seus registros do Salesforce no painel lateral. Recomendamos que suas equipes de vendas façam a atualização o mais rápido possível para resolver quaisquer problemas de instalação antes de julho. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Além disso, certifique-se de que seus representantes cumprem todos os requisitos de compatibilidade do Salesforce para Outlook com TLS 1.1 e 1.2. Caso não saiba qual versão do Salesforce para Outlook seus representantes estão usando, verifique no Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Preparar seus usuários para continuarem usando o Salesforce para Outlook após a desativação de TLS 1.0 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Artigo do Knowledge: Preparar seus usuários para continuarem usando o Salesforce para Outlook após a desativação de TLS 1.0 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Rastrear as versões do Salesforce para Outlook que os usuários executam (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

A aposentadoria do Microsoft® Outlook® 2007 está se aproximando

A Microsoft prorrogou o suporte para além da data de aposentadoria anunciada anteriormente. Para permanecermos alinhados, também estamos prorrogando o suporte. No entanto, a aposentadoria do Outlook 2007 ainda está pendente e, no momento, está programada pela Microsoft para outubro de 2017. Para continuar usando o Salesforce para Outlook após a aposentadoria, comece a migrar seus representantes de vendas para o Outlook 2016, 2013 ou 2010. Caso contrário, os itens dos representantes não serão sincronizados entre o Outlook e o Salesforce e o painel lateral parará de funcionar. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Requisitos do sistema do Salesforce para Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Abandonar as atualizações manuais migrando para o Lightning para Outlook e Lightning Sync

Compare seus aplicativos Microsoft® com os requisitos do nosso sistema para saber se está pronto para migrar para nossos produtos de integração com Microsoft mais inovadores até o momento. Com isso, você obterá acesso aos nossos recursos mais interessantes e, melhor ainda, nunca mais terá que atualizar o software manualmente. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

O Lightning para Outlook e Lightning Sync são comparáveis ao Salesforce para Outlook, pois permitem que suas equipes vejam, acessem e atualizem conteúdo do Salesforce diretamente no Microsoft Outlook®. Além disso, as equipes podem sincronizar registros importantes, como contatos e eventos, que atualizam nos dois sistemas.

Por que migrar? A principal diferença é que nossos produtos baseados na nuvem não precisam de atualizações manuais, como é o caso do Salesforce para Outlook. Em vez disso, as atualizações mais recentes são enviadas por push para você. Quando seus representantes gastam menos tempo na manutenção de software, podem passar mais tempo fazendo o que é importante: satisfazer seus clientes. Como o Lightning para Outlook e o Lightning Sync são compatíveis com os aplicativos mais recentes da Microsoft, nós continuamos introduzindo os recursos mais inovadores nesses produtos.

E lembre-se que, embora o Lightning para Outlook e o Lightning Sync incluam alguns poucos recursos que exigem o Lightning Experience, a maioria dos recursos está disponível tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience.

Pronto para começar? A primeira coisa a fazer é verificar se você cumpre os requisitos de sistema do Lightning para Outlook e do Lightning Sync. Se o seu sistema estiver pronto, leia a documentação dos produtos para conhecer os recursos disponíveis. Por fim, dê uma olhada na documentação de configuração e migração para ver como dar acesso às suas equipes.

Boa migração!

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema do Lightning para Outlook(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema do Lightning Sync(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Lightning para Outlook: Configurar os representantes de vendas para que eles experimentem o Salesforce a partir do Microsoft® Outlook®(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Lightning Sync para Microsoft® Exchange(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a migração do Salesforce para Outlook para o Lightning para Outlook e Lightning Sync(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mala direta estendida: Configuração mais fácil e suporte a mais tipos de arquivo do Microsoft® Word

A Mala direta estendida permite que os representantes gerem documentos de mala direta do Word mesclados com dados de contatos, leads e outros registros do Salesforce. Como a Mala direta estendida gera documentos do Word, os representantes podem enviar conteúdo de mala direta a clientes ou clientes em potencial no formato de sua preferência. Os representantes podem enviar cartas, criar rótulos ou anexar comunicações de mala direta a emails.Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Configurar a Mala direta estendida no Salesforce Classic sem ligar para o suporte ao cliente

Configure a Mala direta estendida para facilitar o alinhamento dos representantes à mensagem da marca em suas comunicações com clientes e clientes em potencial. Você não precisa mais ligar para o Suporte ao cliente da Salesforce para ter acesso ao produto. Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

Mala direta estendida é compatível com arquivos .docx do Microsoft® Word

Agora você pode criar modelos de mala direta para seus representantes no formato de arquivo .docx. A Mala direta estendida também gera um arquivo .docx como saída. Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

Configurar a Mala direta estendida no Salesforce Classic sem ligar para o suporte ao cliente

Configure a Mala direta estendida para facilitar o alinhamento dos representantes à mensagem da marca em suas comunicações com clientes e clientes em potencial. Você não precisa mais ligar para o Suporte ao cliente da Salesforce para ter acesso ao produto. Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

Para configurar a Mala direta estendida, primeiro habilite o recurso na Configuração do Salesforce. Em seguida, crie modelos de mala direta para seus representantes no Microsoft Word, redigidos com base na mensagem preferencial de sua empresa.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar a Mala direta estendida:
- Personalizar aplicativo

Depois de carregar os modelos de mala direta no Salesforce, os representantes podem gerar malas diretas diretamente a partir de seus registros do Salesforce.

Siga estas etapas para configurar a Mala direta estendida para seus representantes.

1. Em Configuração, insira *`Interface do usuário`* na caixa `Busca rápida` e, em seguida, em Avançado, selecione **Ativar mala direta estendida**.
2. Para manter os registros de documentos de mala direta no Salesforce, selecione **Salvar todos os documentos de Mala direta estendida em Documentos do Salesforce**.

   Caso contrário, arquivos do Word de menos de 3 MB são enviados por email diretamente ao representante que gerou a mala direta.
3. No Word, crie um modelo de mala direta usando os campos de mesclagem do Salesforce.
4. Carregue o modelo para o Salesforce de modo que seus representantes possam acessá-lo. Em Configuração, insira *`Modelos de mala direta`* na caixa `Busca rápida` e, em seguida, clique em **Novo modelo**.

Mala direta estendida é compatível com arquivos .docx do Microsoft® Word

Agora você pode criar modelos de mala direta para seus representantes no formato de arquivo .docx. A Mala direta estendida também gera um arquivo .docx como saída. Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar a mala direta estendida e carregar modelos de mala direta:
- Personalizar aplicativo

Para gerar documentos de mala direta usando a mala direta estendida:
- Gerenciar documentos públicos

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

NESTA SEÇÃO:

Programador em nuvem está sendo aposentado

O Programador em nuvem começará a ser desativado na versão Winter '17. Não está disponível em organizações do Salesforce criadas com a versão Winter '17 ou posterior. Se você tiver habilitado o Programador em nuvem antes da versão Winter '17, ele continuará disponível na sua organização até o Winter '18. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha

Em uma hierarquia, como uma hierarquia de contas ou campanhas, somente os registros pai são exibidos, com um ícone indicando que a linha pode ser expandida para exibir os filhos. Anteriormente, as linhas de registros no final de uma ramificação pareciam ser expansíveis.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Facilitar a criação de pedidos

Agora é possível adicionar Pedidos como ações globais, o que lhe permite escolher as páginas no Salesforce em que os representantes poderão criar pedidos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Adicionar e editar vários produtos de pedido

No Lightning Experience, os representantes agora podem adicionar vários produtos a pedidos e editar vários produtos do pedido ao mesmo tempo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Determinar quais campos Pedido e Produto do pedido são exibidos

Em Configuração no Salesforce Classic, agora você pode criar conjuntos de campos para controlar quais campos Pedido e Produto do pedido aparecerão em uma página do Visualforce.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Enviar PDFs de cotação por email com um clique

No Lightning Experience, os representantes agora podem enviar um ou mais PDFs de cotação por email clicando em **Enviar PDF** na exibição de lista ou lista relacionada PDFs de cotação.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Visualizar PDFs de cotação no Firefox

No Salesforce Classic, os representantes agora podem visualizar PDFs de cotação no Mozilla Firefox. O suporte a visualizações de PDF de cotação do Salesforce Classic no Firefox começou na versão Spring '17. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Contas pessoais mostram todos os casos em listas relacionadas

A lista relacionada Casos nos registros de conta pessoal agora inclui casos em que a conta pessoal é listada no campo **Nome do contato**. Anteriormente, somente os casos em que a conta pessoal era listada no campo **Nome da conta** apareciam na lista relacionada Casos.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Itens de configuração de gerenciamento de duplicados consolidados

No Lightning Experience, os itens de Configuração Registros de erros de duplicados, Regras sobre duplicados e Regras de correspondência agora estão agrupados em **Administrar** > **Gerenciamento de dados** > **Gerenciamento de duplicados**. No Salesforce Classic, esses itens, assim como Conjuntos de registro duplicado e Itens de registro duplicado, estão agrupados em **Administração** > **Dados** > **Gerenciamento de duplicados**. Anteriormente, no Lightning, esses itens eram encontrados em **Configurações de recursos** > **Data.com**; no Salesforce Classic, eram encontrados em **Administração do Data.com** > **Gerenciamento de duplicados**.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Não é possível ativar regras de correspondência ineficazes

Às vezes uma regra de correspondência define correspondências de forma tão ampla que gera um número excessivo de registros definidos como possíveis duplicados. O Salesforce bloqueia a ativação de uma regra desse tipo e envia um email com mais detalhes para o administrador que tentou ativá-la.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Insights de prospecção do Data.com separado do componente Notícias no Lightning

Agora, Insights de prospecção é um componente separado no Lightning Experience. Anteriormente, ele era incluído no componente Notícias. Em algumas organizações, o componente Notícias foi movido na versão Summer '17, mas o componente Insights de prospecção permanece nas páginas de conta e oportunidade. Você pode movê-lo ou removê-lo a qualquer momento usando o Lightning App Builder.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Guia Data.com estará disponível somente para clientes do Prospector

A guia Data.com no Salesforce Classic estará disponível apenas para clientes licenciados do Data.com Prospector a partir da versão Winter '18. Atualmente, todos os clientes do Salesforce podem pesquisar empresas, contatos e leads na guia. Clientes licenciados do Data.com Prospector também podem importar registros.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Avaliação de dados de conta do Data.com será removida

As avaliações de dados de conta gratuitas usando a regra de integração de dados Informações da empresa para contas estão programadas para remoção do Salesforce a partir da versão Winter '18. Você não terá mais acesso às avaliações que realizou antes do Winter '18. Se você tiver uma licença Data.com Premium Clean, ainda poderá usar a regra para atualizar suas contas com informações da empresa.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Solicitações Stay-in-Touch removidas

As Solicitações Stay-in-Touch estão oficialmente aposentadas.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Programador em nuvem está sendo aposentado

O Programador em nuvem começará a ser desativado na versão Winter '17. Não está disponível em organizações do Salesforce criadas com a versão Winter '17 ou posterior. Se você tiver habilitado o Programador em nuvem antes da versão Winter '17, ele continuará disponível na sua organização até o Winter '18. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Importante: Se você remover o botão **Solicitação de nova reunião**, não poderá adicioná-lo novamente.

Para obter mais informações, consulte O programador em nuvem começará a ser encerrado na versão Winter '17.

EDIÇÕES

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

Em Hierarquias, somente registros pais são exibidos com ícone para expansão de linha

Em uma hierarquia, como uma hierarquia de contas ou campanhas, somente os registros pai são exibidos, com um ícone indicando que a linha pode ser expandida para exibir os filhos. Anteriormente, as linhas de registros no final de uma ramificação pareciam ser expansíveis.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



EDIÇÕES

Disponível em: Lightning Experience

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

Facilitar a criação de pedidos

Agora é possível adicionar Pedidos como ações globais, o que lhe permite escolher as páginas no Salesforce em que os representantes poderão criar pedidos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ações globais(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

EDIÇÕES

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

Adicionar e editar vários produtos de pedido

No Lightning Experience, os representantes agora podem adicionar vários produtos a pedidos e editar vários produtos do pedido ao mesmo tempo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar produtos a um pedido(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

EDIÇÕES

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

Determinar quais campos Pedido e Produto do pedido são exibidos

Em Configuração no Salesforce Classic, agora você pode criar conjuntos de campos para controlar quais campos Pedido e Produto do pedido aparecerão em uma página do Visualforce.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Sobre conjuntos de campos(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

EDIÇÕES

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

Enviar PDFs de cotação por email com um clique

No Lightning Experience, os representantes agora podem enviar um ou mais PDFs de cotação por email clicando em **Enviar PDF** na exibição de lista ou lista relacionada PDFs de cotação.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

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

Visualizar PDFs de cotação no Firefox

No Salesforce Classic, os representantes agora podem visualizar PDFs de cotação no Mozilla Firefox. O suporte a visualizações de PDF de cotação do Salesforce Classic no Firefox começou na versão Spring '17. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

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

Contas pessoais mostram todos os casos em listas relacionadas

A lista relacionada Casos nos registros de conta pessoal agora inclui casos em que a conta pessoal é listada no campo **Nome do contato**. Anteriormente, somente os casos em que a conta pessoal era listada no campo **Nome da conta** apareciam na lista relacionada Casos.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

Itens de configuração de gerenciamento de duplicados consolidados

No Lightning Experience, os itens de Configuração Registros de erros de duplicados, Regras sobre duplicados e Regras de correspondência agora estão agrupados em **Administrar** > **Gerenciamento de dados** > **Gerenciamento de duplicados**. No Salesforce Classic, esses itens, assim como Conjuntos de registro duplicado e Itens de registro duplicado, estão agrupados em **Administração** > **Dados** > **Gerenciamento de duplicados**. Anteriormente, no Lightning, esses itens eram encontrados em **Configurações de recursos** > **Data.com**; no Salesforce Classic, eram encontrados em **Administração do Data.com** > **Gerenciamento de duplicados**.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

Não é possível ativar regras de correspondência ineficazes

Às vezes uma regra de correspondência define correspondências de forma tão ampla que gera um número excessivo de registros definidos como possíveis duplicados. O Salesforce bloqueia a ativação de uma regra desse tipo e envia um email com mais detalhes para o administrador que tentou ativá-la.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Exemplo: Suponha que existam 1.000 contas, todas nos Estados Unidos, e uma regra determine a correspondência de contas verificando apenas se o país de cobrança é o mesmo. Todas as contas seriam identificadas como duplicados.

EDIÇÕES

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

Insights de prospecção do Data.com separado do componente Notícias no Lightning

Agora, Insights de prospecção é um componente separado no Lightning Experience. Anteriormente, ele era incluído no componente Notícias. Em algumas organizações, o componente Notícias foi movido na versão Summer '17, mas o componente Insights de prospecção permanece nas páginas de conta e oportunidade. Você pode movê-lo ou removê-lo a qualquer momento usando o Lightning App Builder.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Visualize as notícias de uma forma nova

EDIÇÕES

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

Guia Data.com estará disponível somente para clientes do Prospector

A guia Data.com no Salesforce Classic estará disponível apenas para clientes licenciados do Data.com Prospector a partir da versão Winter '18. Atualmente, todos os clientes do Salesforce podem pesquisar empresas, contatos e leads na guia. Clientes licenciados do Data.com Prospector também podem importar registros.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

Avaliação de dados de conta do Data.com será removida

As avaliações de dados de conta gratuitas usando a regra de integração de dados Informações da empresa para contas estão programadas para remoção do Salesforce a partir da versão Winter '18. Você não terá mais acesso às avaliações que realizou antes do Winter '18. Se você tiver uma licença Data.com Premium Clean, ainda poderá usar a regra para atualizar suas contas com informações da empresa.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Para obter mais detalhes, consulte Avaliação de dados de conta do Data.com será retirada com a versão Winter '18.

EDIÇÕES

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

Solicitações Stay-in-Touch removidas

As Solicitações Stay-in-Touch estão oficialmente aposentadas.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Para mais detalhes, consulte as perguntas frequentes.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Pardot Engagement Studio: atribuição de fila do Salesforce e automação de categoria de pontuação

Economize tempo e use fluxos de trabalho gerenciando atribuições de cliente em potencial em Programas de engajamento. Automatize com base na categoria de pontuação e ajuste pontuações em Programas de engajamento.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar atribuições de cliente em potencial em programas de engajamento por meio de filas do Salesforce

Envie clientes em potencial não atribuídos para suas filas do Salesforce e gerencie a atribuição de clientes em potencial usando seus fluxos de trabalho no Salesforce.

Ajustar pontuações de categoria de pontuação com base na atividade do cliente em potencial

Aumente ou diminua a pontuação de Categoria de pontuação de um cliente em potencial. A nova ação Ajustar pontuação na ação Programa de engajamento de categoria de pontuação permite ajustar as pontuações de linhas de produtos, regiões e divisões diretamente em seu Programa de engajamento.

Verificar pontuações de categoria de pontuação em programas de engajamento

Segmente e defina caminhos com base na pontuação de um cliente em potencial em uma categoria de pontuação específica. Agora você pode segmentar clientes em potencial com base em diferentes linhas de produtos, regiões e divisões diretamente em seu Programa de engajamento.

Gerenciar atribuições de cliente em potencial em programas de engajamento por meio de filas do Salesforce

Envie clientes em potencial não atribuídos para suas filas do Salesforce e gerencie a atribuição de clientes em potencial usando seus fluxos de trabalho no Salesforce.

Ajustar pontuações de categoria de pontuação com base na atividade do cliente em potencial

Aumente ou diminua a pontuação de Categoria de pontuação de um cliente em potencial. A nova ação Ajustar pontuação na ação Programa de engajamento de categoria de pontuação permite ajustar as pontuações de linhas de produtos, regiões e divisões diretamente em seu Programa de engajamento.

Verificar pontuações de categoria de pontuação em programas de engajamento

Segmente e defina caminhos com base na pontuação de um cliente em potencial em uma categoria de pontuação específica. Agora você pode segmentar clientes em potencial com base em diferentes linhas de produtos, regiões e divisões diretamente em seu Programa de engajamento.

Serviço: melhor roteamento, configuração mais rápida e mais poder para o campo

Encaminhe casos e delegue o trabalho ao agente certo, na hora certa, com o Lightning Omni-Channel. Configure facilmente o Lightning Knowledge e Comunidades com nossos fluxos de configuração guiados passo a passo. E faça mais coisas remotamente com a manutenção preventiva, as solicitações de peças e as transferências de estoque do Field Service Lightning. Trabalhe onde seus clientes estão!

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Console de serviço: mais eficiência para todos (publicamente disponível)

O Console de serviço do Lightning Experience agora está disponível ao público em geral e inclui diversos aprimoramentos. Recursos como visualização dividida, atalhos de teclado, passagem de mouse sobre casos e outros visam manter a produtividade dos agentes de suporte. Com o Community 360, os agentes podem ver quais artigos um cliente acessou. Mas não nos esquecemos de nossos ótimos administradores. Agora você pode configurar rapidamente recursos relacionados a serviços, como Comunidades do Lightning e Lightning Knowledge.

Casos: melhorias no feed compacto e inclusão de filtros de feed e comentários de caso no Lightning Experience

Obtenha uma visão mais rápida da atividade do caso com o feed de caso compacto aprimorado. Use filtros de feed de caso e registre chamadas mais rapidamente com a ação rápida Registrar uma chamada otimizada para Lightning.A maioria dessas alterações aplica-se apenas ao Lightning Experience; algumas, porém, são aplicáveis ao Salesforce Classic e ao Salesforce1.

Lightning Knowledge: Disponível ao público em geral

O Lightning Knowledge, agora disponível ao público em geral, traz recursos de personalização para a página inicial de Registro, a capacidade de importar tipos de registro e arquivos relacionados para o objeto Arquivos, configuração do Knowledge no Lightning Experience, suporte a Comunidades e muito mais. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Omni-Channel: apresentando o roteamento do Lightning Omni-Channel e o roteamento externo (Beta)

Encaminhe casos e delegue o trabalho para o agente certo na hora certa, agora no Lightning Experience. Além disso, use uma implementação de roteamento externo com o Omni-Channel. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Serviço de campo: Transferências de peças, manutenção preventiva e quadros de horários

Gere compromissos de serviço de manutenção para que seus clientes nunca percam tempo. Mantenha o controle de suas peças e do estoque no veículo para ter a peça certa no lugar adequado. Registre as horas de trabalho dos seus funcionários com os quadros de horários de serviço de campo. O pacote gerenciado Field Service Lightning oferece compromissos agrupados com base no local, agendamento de emergência e um console de agendamento aprimorado.

Field Service móvel: aplicativo Field Service Lightning para iOS chega à versão 2.0, aplicativo para Android em versão beta

A versão beta do aplicativo para Android leva o Field Service Lightning para ainda mais telefones. O aplicativo para iOS celebra a atualização para a versão 2.0 com melhorias na página de configurações, incluindo mais opções de identidade visual e precisão de geolocalização. Os relatórios de serviço são mais confiáveis com visualizações de relatórios de serviço que permitem verificar um relatório antes de criá-lo. Além disso, a localização de ordens de serviço foi facilitada com a guia de local e o suporte a múltiplas exibições de lista de compromissos de serviço. O suporte para vários compromissos permite que você lide com trabalhos longos de maneira mais fácil. E os usuários na sua Comunidade também podem usar o aplicativo móvel Field Service Lightning!

Atendimento ao cliente social: novos recursos do Lightning Experience e aumento da eficiência dos agentes

Aproveite a velocidade e a flexibilidade do Lightning Experience para configurar o Atendimento ao cliente social na Professional Edition e forneça aos agentes ferramentas que aumentarão a velocidade e a eficiência de seu trabalho. Você pode usar o novo nó de configuração no Lightning para instalar o Atendimento ao cliente social. Além disso, seus agentes poderão interagir melhor com publicações no Facebook e no Twitter e exibir vários anexos em um feed de caso.

Snap-ins para Web: Snap-ins para Comunidades do Lightning e funcionalidade aprimorada de Bate-papo de Snap-ins

O Bate-papo de Snap-ins está maior e melhor. As funcionalidades de bate-papo aumentaram e você pode adicionar seu snap-in a uma comunidade do Lightning usando o Community Builder.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Snap-ins para SDK de aplicativos móveis: cada vez melhores

Na versão de junho de 2017 desse SDK, você pode personalizar botões com a nova API de botão de ação flutuante. Também oferecemos suporte a campos pré-bate-papo para Live Agent e mais controle sobre o comportamento de armazenamento de artigos do Knowledge em cache.

Outras alterações no Service Cloud

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

Console de serviço: mais eficiência para todos (publicamente disponível)

O Console de serviço do Lightning Experience agora está disponível ao público em geral e inclui diversos aprimoramentos. Recursos como visualização dividida, atalhos de teclado, passagem de mouse sobre casos e outros visam manter a produtividade dos agentes de suporte. Com o Community 360, os agentes podem ver quais artigos um cliente acessou. Mas não nos esquecemos de nossos ótimos administradores. Agora você pode configurar rapidamente recursos relacionados a serviços, como Comunidades do Lightning e Lightning Knowledge.

EDIÇÕES

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

Nota: Os aplicativos de console do Lightning ainda não têm paridade total com os aplicativos de console do Salesforce Classic. Por exemplo, alguns recursos dos aplicativos de console do Salesforce Classic, como notificações por push e suporte a vários monitores, não estão disponíveis nos aplicativos de console do Lightning. Saiba mais.

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

NESTA SEÇÃO:

Turbine a sua produtividade no aplicativo Lightning Service Console

Para manter seus agentes de suporte satisfeitos e eficientes, estamos fornecendo alguns recursos novos extremamente eficientes. Os atalhos de teclado e a visualização dividida permitem que os agentes gerenciem casos mais rapidamente e com menos cliques. Combine toda essa maravilha com o novo utilitário Omni-Channel e seus agentes terão ainda mais poder na ponta dos dedos.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)

Nossos fluxos de configuração eliminam a adivinhação na ativação dos principais recursos de serviço. Ótimos para novatos ou administradores veteranos, os fluxos de configuração conduzem o usuário pelo processo de configuração sem precisar consultar um tópico de ajuda. O Lightning Service agora oferece fluxos de configuração para Lightning Knowledge e Comunidades do Lightning. Na janela Configuração recomendada, também adicionamos uma maneira fácil de personalizar seus status de caso.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Otimização do suporte aos clientes com o Community 360 (Piloto)

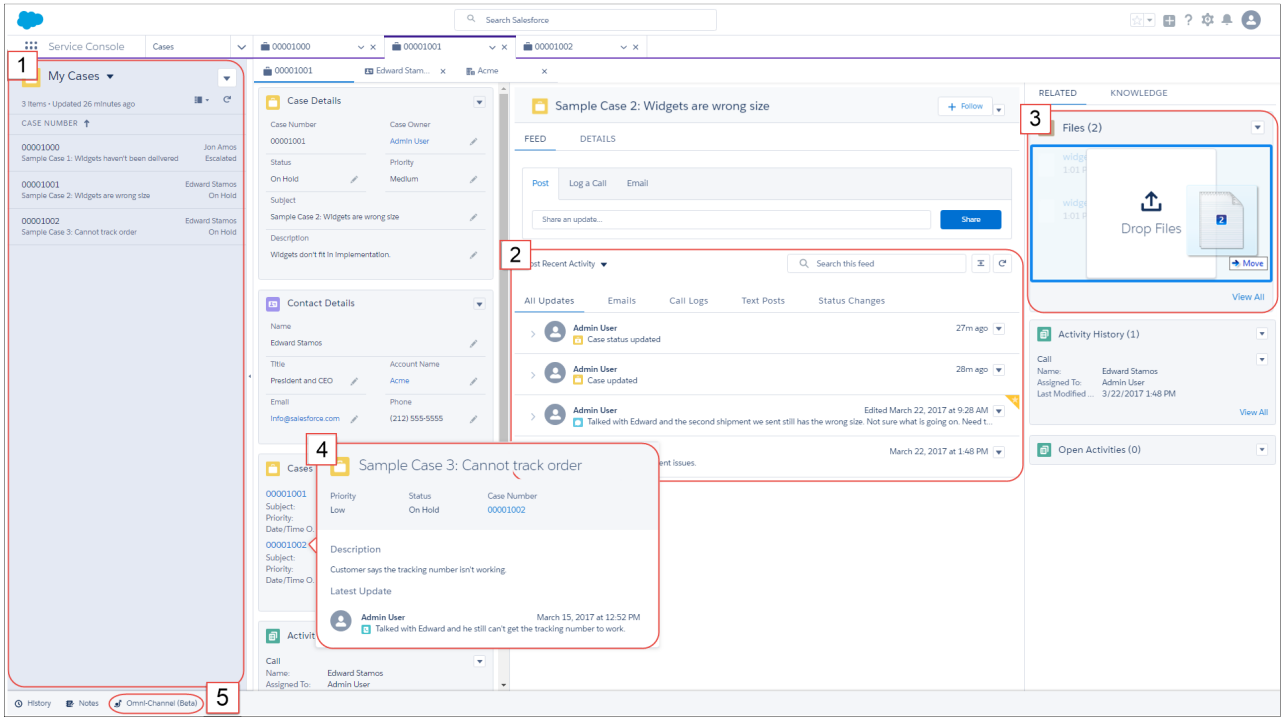
Ajude os agentes de suporte a diminuir a frustração dos clientes e melhorar o atendimento. O Community 360 mostra aos agentes de suporte que estão trabalhando no console se os clientes já consultaram a documentação relevante e se já registraram algum caso antes de ligar para o suporte. Com isso, os agentes não sugerem artigos que já tenham sido acessados pelos clientes nem abrem casos duplicados. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Limitações do console do Lightning Experience(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Turbine a sua produtividade no aplicativo Lightning Service Console

Para manter seus agentes de suporte satisfeitos e eficientes, estamos fornecendo alguns recursos novos extremamente eficientes. Os atalhos de teclado e a visualização dividida permitem que os agentes gerenciem casos mais rapidamente e com menos cliques. Combine toda essa maravilha com o novo utilitário Omni-Channel e seus agentes terão ainda mais poder na ponta dos dedos.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.



Mantenha tudo à mão com a visualização dividida do console do Lightning (1)

Os agentes de suporte podem expandir e recolher uma lista de registros em qualquer página de registro no console. Os agentes podem examinar uma lista de casos enquanto trabalham em um deles. A visualização dividida está ativada por padrão.

Menos é mais: o feed de caso compacto (2)

Se você já teve um caso que se prolongou por muito tempo, sabe que o feed de caso tende a ficar muito congestionado. Por isso, reduzimos boa parte do "ruído" para os agentes no aplicativo Console de serviço. O feed de caso compacto do Lightning está ativado por padrão.

Arrastar arquivos para listas relacionadas Arquivos e Anexos (3)
Para adicionar arquivos, os agentes de suporte podem arrastá-los diretamente para uma lista relacionada Arquivos ou Anexos. Os agentes não precisam mais usar um menu para adicionar arquivos. Esse recurso está ativado por padrão.

Exibir detalhes passando o mouse sobre um caso (4)
Os agentes de suporte podem visualizar rapidamente os detalhes de um caso, incluindo a atualização mais recente. Isso é que economizar tempo! Em vez de abrir um caso para ver a atualização mais recente no feed de caso, os agentes simplesmente passam o mouse sobre o link do caso. A passagem de mouse sobre casos está ativada por padrão.

Adicionar o utilitário Omni-Channel ao Console de serviço (beta) (5)
Para que os agentes de suporte possam trabalhar com o Omni-Channel, adicione o utilitário ao aplicativo Console de serviço. Tenha em mente que esse utilitário tem limitações.

Aumente a produtividade com atalhos de teclado para aplicativos de console do Lightning
Os agentes de suporte podem pesquisar, editar, salvar e fechar um caso sem tocar em um mouse! Temos até atalhos para navegar por guias, abrir utilitários e acessar o editor, a exibição de lista e até o menu de itens. Com atalhos de teclado, os agentes têm mais poder em suas mãos. Isso, sim, é aumento de eficiência e produtividade! Os atalhos de teclado estão ativados por padrão.

Trabalhar com contas pessoais em aplicativos de console do Lightning
Os agentes de suporte podem exibir contas pessoais no Console de serviço, porque elas agora são totalmente compatíveis com aplicativos de console do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

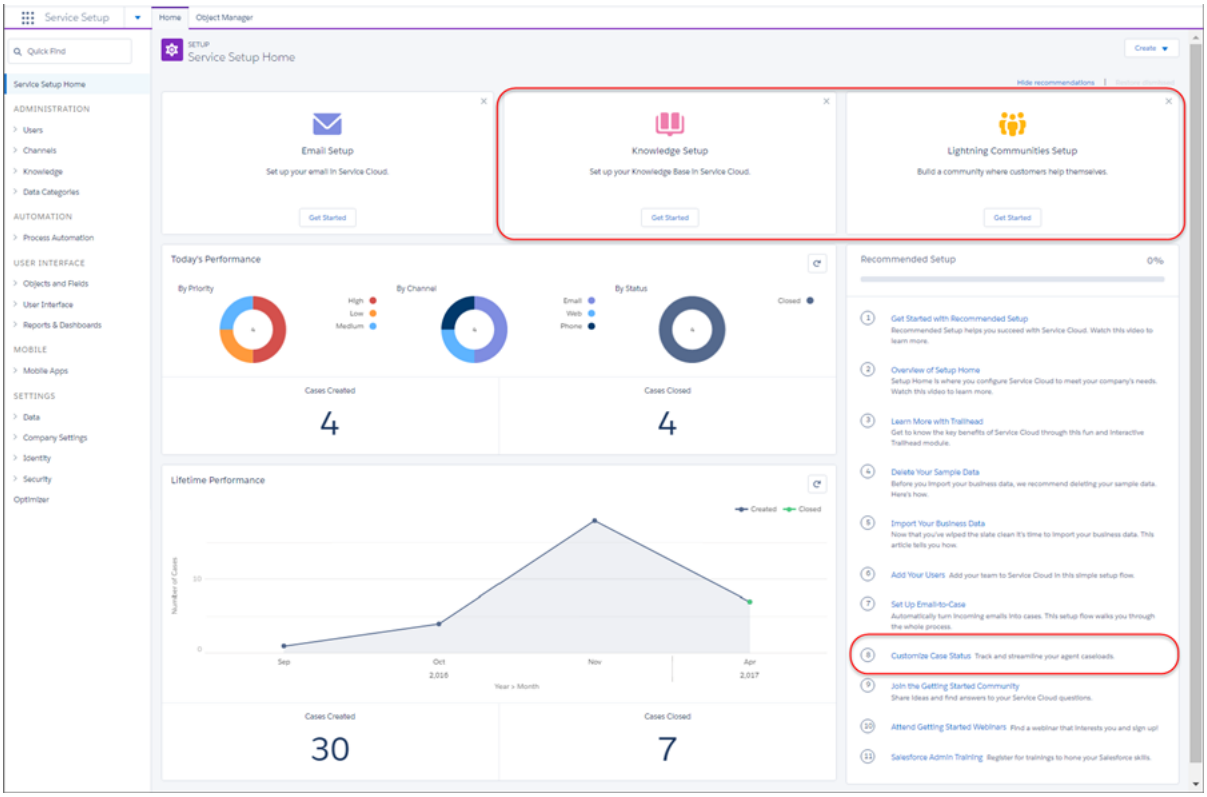
Ajuda do Salesforce: Limitações do console do Lightning Experience(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)

Nossos fluxos de configuração eliminam a adivinhação na ativação dos principais recursos de serviço. Ótimos para novatos ou administradores veteranos, os fluxos de configuração conduzem o usuário pelo processo de configuração sem precisar consultar um tópico de ajuda. O Lightning Service agora oferece fluxos de configuração para Lightning Knowledge e Comunidades do Lightning. Na janela Configuração recomendada, também adicionamos uma maneira fácil de personalizar seus status de caso.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

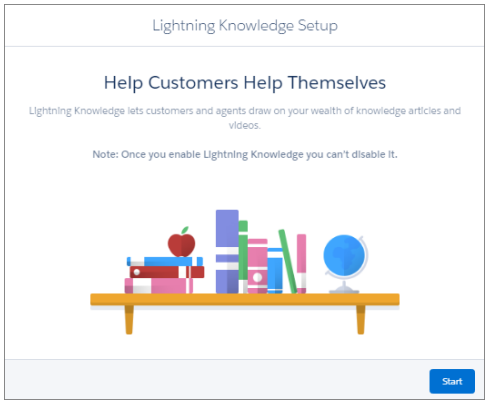
Nota: Esta versão contém versões beta de fluxos de configuração do Lightning Service, o que significa que são recursos de alta qualidade com limitações conhecidas. Os fluxos de configuração do Lightning Service não estão disponíveis ao público em geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Dica: Para usar os fluxos de configuração, abra o aplicativo Console de serviço. No cabeçalho, clique em e selecione **Configuração do Service**.



Fluxo de configuração do Lightning Knowledge

Use um fluxo de configuração para ativar o Lightning Knowledge. Na página inicial de Configuração do Service, clique em **Começar a usar** no bloco Configuração do Knowledge.



Siga algumas instruções e, quando perceber, você já terá criado a estrutura para a base de conhecimento de sua empresa.

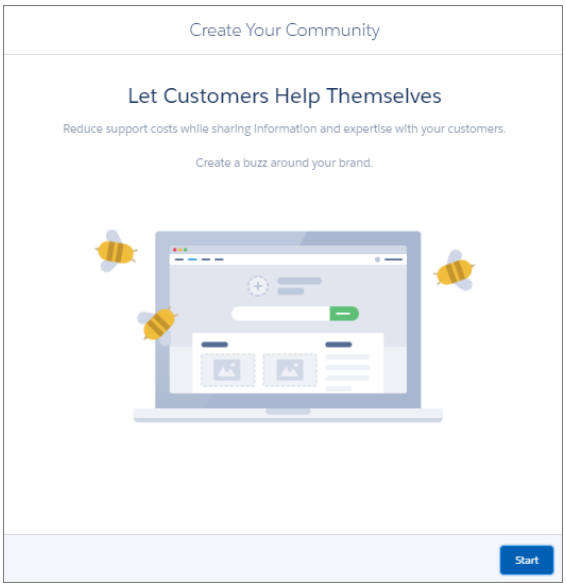
Nos bastidores, o fluxo ativa o Lightning Knowledge, verifica licenças e usuários, cria os conjuntos de permissões necessários, atribui usuários e cria categorias de dados.

No final do fluxo, você pode optar por configurar outros recursos ou acessar tópicos de ajuda úteis.

Fluxo de configuração de Comunidades do Lightning

Você também pode usar um fluxo de configuração para ativar Comunidades do Lightning. Todos os fluxos de configuração de serviço têm pelo menos uma coisa em comum: uma experiência de configuração *fácil*!

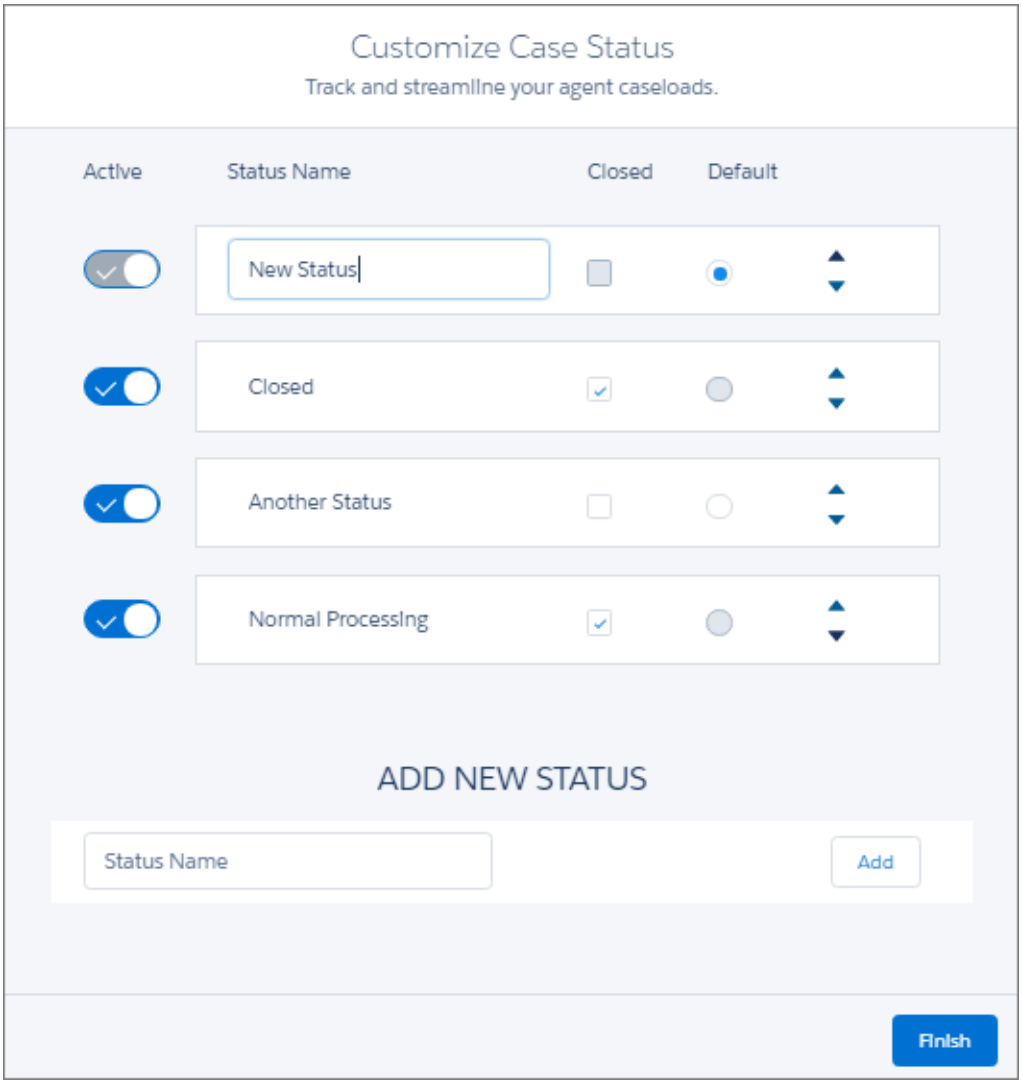
Nota: Recomendamos configurar o Lightning Knowledge antes de usar o fluxo de configuração de Comunidades do Lightning. Se o Knowledge não for ativado antes que a configuração de Comunidades do Lightning seja iniciada, não serão criadas categorias de dados durante o fluxo de configuração de Comunidades.



Na página inicial de Configuração do Service, clique em **Começar a usar** no bloco Configuração de Comunidades do Lightning. O fluxo de configuração cria a sua comunidade usando o modelo Atendimento ao cliente (Napili). No fluxo de configuração, você atribui um nome à comunidade, cria o URL, adiciona tópicos de navegação e em destaque e atribui artigos a tópicos. No final do fluxo, você pode optar por configurar outros recursos ou acessar tópicos de ajuda úteis. Ao concluir, você pode visualizar sua comunidade com colegas antes de colocá-la em funcionamento.

Acessar Personalizar status de caso na janela Configuração recomendada

O Service Cloud oferece vários status de caso que os agentes de suporte podem usar. Mas, e se os gerentes de suporte quiserem inventar seus próprios status? É aí que entra Personalizar status de caso. Clique em **Personalizar status de caso**, em Configuração recomendada, para abrir um pop-up que permite adicionar novos status de caso, ativá-los ou desativá-los e atribuir status Padrão ou Fechado.

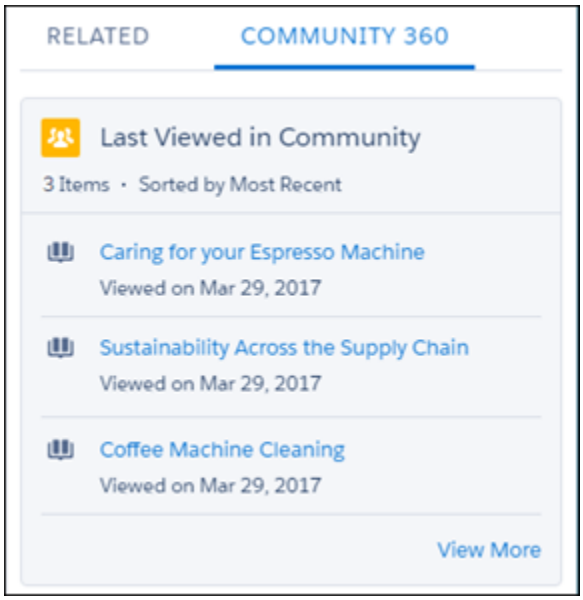


Aproveite o recurso de arrastar e soltar ou use as setas para organizar a ordem dos status de caso.

Otimização do suporte aos clientes com o Community 360 (Piloto)

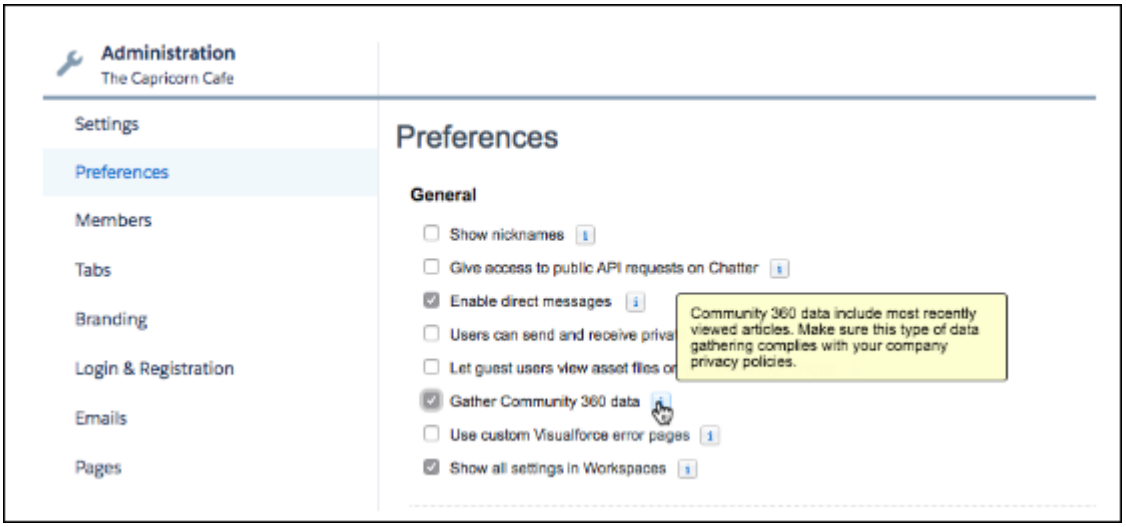
Ajude os agentes de suporte a diminuir a frustração dos clientes e melhorar o atendimento. O Community 360 mostra aos agentes de suporte que estão trabalhando no console se os clientes já consultaram a documentação relevante e se já registraram algum caso antes de ligar para o suporte. Com isso, os agentes não sugerem artigos que já tenham sido acessados pelos clientes nem abrem casos duplicados. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Importante: Fornecemos o Community 360 aos clientes por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O Community 360 não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.



Para usar o Community 360, entre em contato com a Salesforce e inscreva-se no programa piloto público. Em seguida, você poderá ativá-lo nas comunidades em que deseja obter informações e conceder as permissões de perfil ao seu agente de suporte.

Para ativá-lo na comunidade, selecione a preferência **Coletar dados do Community 360** no espaço de trabalho de administração.



Em seguida, atribua a permissão de perfil **Exibir Community 360** aos perfis de suporte ao cliente que precisarem dela.

Você pode configurar o Community 360 no Lightning App Builder. Arraste e solte o componente Community 360 em qualquer layout de página de contato ou caso.

Casos: melhorias no feed compacto e inclusão de filtros de feed e comentários de caso no Lightning Experience

Obtenha uma visão mais rápida da atividade do caso com o feed de caso compacto aprimorado. Use filtros de feed de caso e registre chamadas mais rapidamente com a ação rápida Registrar uma chamada otimizada para Lightning.A maioria dessas alterações aplica-se apenas ao Lightning Experience; algumas, porém, são aplicáveis ao Salesforce Classic e ao Salesforce1.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Menos é mais: o feed de caso compacto

Se você já teve um caso que se prolongou por muito tempo, sabe que o feed de caso tende a ficar muito congestionado. Por isso, reduzimos grande parte do "ruído" para os agentes que usam o Lightning Service Console. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Filtrar seu feed de caso no Lightning Experience

Os agentes de suporte podem encontrar mais rapidamente o que estão procurando em um caso usando filtros nos layouts de página de caso baseados em feed. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso

Exiba comentários de caso completos no feed de caso do Lightning Experience. Também é possível ver comentários de caso completos na lista relacionada Comentários de caso, onde eles podem ser editados ou excluídos. E você pode criar uma ação rápida do Lightning Experience para gerar comentários de caso que podem ser adicionados a um layout de página. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Ver anexos de email na lista relacionada de anexos do caso

Facilitamos a identificação, pelos agentes, de anexos originários de emails de clientes ou que tenham sido enviados aos clientes por email. Em qualquer página de caso que inclua a lista relacionada Anexos, os agentes podem ver os anexos de email na lista relacionada. Anteriormente, os anexos de email não eram exibidos. Esse recurso está ativado por padrão.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Enviar emails mais atraentes com uma barra de ferramentas de rich text aprimorada

Nosso editor de email foi aprimorado. Se você tiver adicionado o Corpo de HTML ao layout da ação rápida Email de caso otimizada para Lightning, seus agentes verão uma barra de ferramentas mais limpa para formatação de rich text. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

A ação rápida Enviar email foi renomeada para Email

Encurtamos o rótulo da ação rápida *Enviar email* do Lightning Experience para *Email*. Por quê? Porque o rótulo estava sendo cortado com frequência (ui!).Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Ação Registrar uma chamada disponível para o Lightning Experience

O Lightning Experience tem uma nova ação rápida Registrar uma chamada otimizada para o feed de caso. Você não está mais limitado à ação global, que não tinha todos os recursos de uma ação Registrar uma chamada no Salesforce Classic, como preencher automaticamente o contato do caso e vincular automaticamente o registro de chamada ao caso. Agora as ações Registrar uma chamada para o Lightning e o Classic funcionam de maneira idêntica. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Responder a publicações sociais no feed de caso

Os agentes de suporte podem responder às publicações sociais diretamente no feed de caso do Lightning Experience. Anteriormente, só era possível responder às publicações sociais no Salesforce Classic. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Menos é mais: o feed de caso compacto

Se você já teve um caso que se prolongou por muito tempo, sabe que o feed de caso tende a ficar muito congestionado. Por isso, reduzimos grande parte do "ruído" para os agentes que usam o Lightning Service Console. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

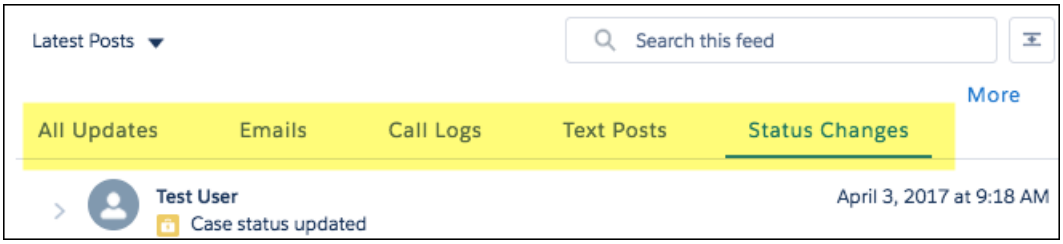
As publicações de feed abaixo da primeira agora são condensadas por padrão, para que você possa visualizar rapidamente a página e determinar o que está acontecendo em um caso. Precisa de mais informações sobre uma publicação? Clique em > ou no cabeçalho da publicação para ver os detalhes. Ou clique em para expandir todas as publicações visíveis e ter uma visão completa.



Filtrar seu feed de caso no Lightning Experience

Os agentes de suporte podem encontrar mais rapidamente o que estão procurando em um caso usando filtros nos layouts de página de caso baseados em feed. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para agentes de suporte, os filtros de feed do Lightning Experience funcionam exatamente como os filtros do Salesforce Classic. Os usuários do Lightning Experience podem ver todos os filtros de feed personalizados criados na sua instância do Salesforce.



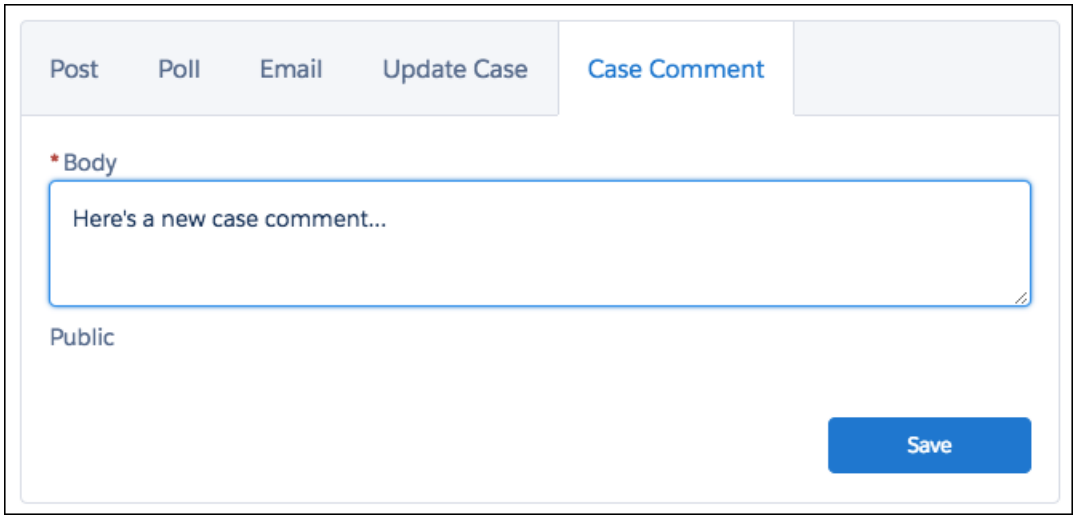
Não é possível usar os filtros de feed de caso Tarefas e eventos, Transcrições do bate-papo ativo ou Respostas da comunidade no Lightning Experience. Se você os adicionar ao layout Editor de feed de caso, eles não serão renderizados na página.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte a filtros personalizados de feed de caso.

Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso

Exiba comentários de caso completos no feed de caso do Lightning Experience. Também é possível ver comentários de caso completos na lista relacionada Comentários de caso, onde eles podem ser editados ou excluídos. E você pode criar uma ação rápida do Lightning Experience para gerar comentários de caso que podem ser adicionados a um layout de página. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Se você já tiver uma lista relacionada Comentários de caso em uma página de registro, por padrão os usuários poderão ver comentários de casos completos, além de editá-los e excluí-los. Para permitir que os usuários criem comentários de caso no editor, crie uma ação rápida.



Para criar uma ação rápida Comentário de caso em Configuração, insira `Gerenciador de objetos` na caixa Busca rápida e selecione **Caso**. Selecione **Botões, links e ações** e clique em **Nova ação**. Ao criar uma ação rápida Comentário de caso, use as configurações a seguir:

- Nome do objeto: **Caso**
- Tipo de ação: **Criar um registro**
- Objeto de destino: **Comentário de caso**
- Tipo de rótulo padrão: **Nenhum**
- Rótulo: **Comentário de caso** (sugerido)

- Nome: (preenchimento automático)
- Criar item do feed: Selecionado (padrão)

Ao clicar em **Salvar**, você é conduzido para a página Editar layout, onde pode personalizar os campos exibidos pela ação rápida. Há alguns problemas conhecidos com Editar layout (os mesmos do Salesforce Classic):

- O campo Corpo sempre é exigido, mesmo que Obrigatório não esteja selecionado na caixa de diálogo Propriedades do campo (que é aberta clicando duas vezes no campo).
- O campo Público estará disponível somente se você tiver ativado Comunidades.
- O campo Público é rotulado como Publicado no editor de layout de ação rápida.

Você pode adicionar uma lista relacionada Comentários de caso usando o editor de layout de página. Os agentes podem exibir, editar e excluir comentários da lista relacionada.

Alguns pontos a serem informados aos seus usuários:

- Se você editar ou excluir um comentário de uma lista relacionada Email ou Comentários de caso, o feed não será atualizado automaticamente. Você terá que atualizar a página (ou a guia no console) para ver as alterações.
- Se você classificar uma lista relacionada Comentários de caso e depois atualizá-la ou fechá-la e retornar a ela, suas preferências de classificação não serão salvas.

CONSULTE TAMBÉM:

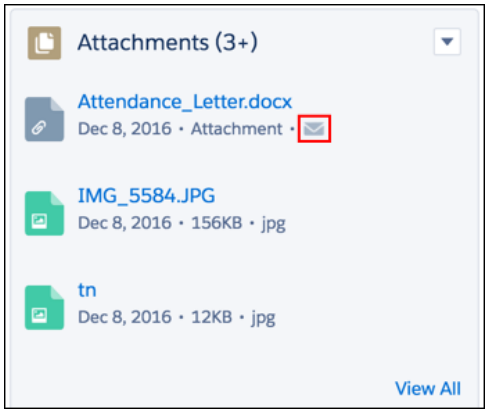
Ajuda do Salesforce: Criar ações rápidas específicas de objeto(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver anexos de email na lista relacionada de anexos do caso

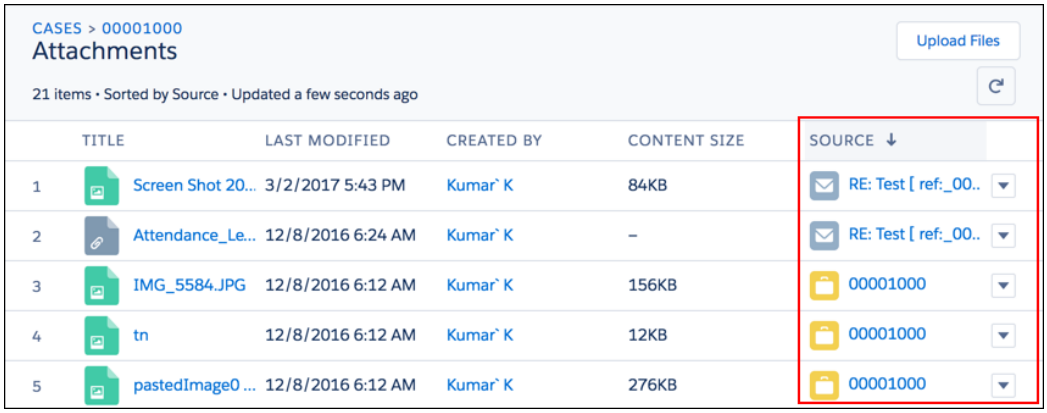
Facilitamos a identificação, pelos agentes, de anexos originários de emails de clientes ou que tenham sido enviados aos clientes por email. Em qualquer página de caso que inclua a lista relacionada Anexos, os agentes podem ver os anexos de email na lista relacionada. Anteriormente, os anexos de email não eram exibidos. Esse recurso está ativado por padrão.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Dica: Informe aos seus agentes que eles também podem arrastar arquivos para a lista relacionada!

Anexos de emails são exibidos com um ícone de email.



Quando um agente clica em **Exibir tudo** na lista relacionada Anexos, a coluna Origem indica a origem do arquivo.



Se estiver usando o Email-to-Case, informe seus agentes sobre os ganhos de produtividade que ele proporciona.

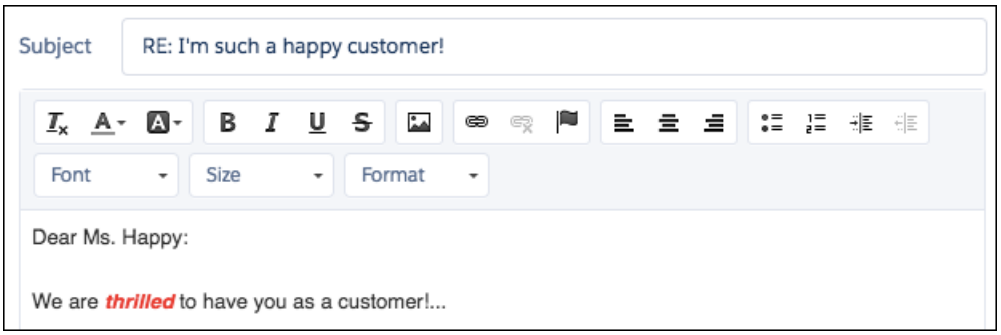
Se não quiser ver anexos de email, desative a preferência Mostrar anexos de email na lista relacionada de anexos do caso na página Configurações de suporte em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Arrastar arquivos para as listas relacionadas Arquivos e Anexos

Enviar emails mais atraentes com uma barra de ferramentas de rich text aprimorada

Nosso editor de email foi aprimorado. Se você tiver adicionado o Corpo de HTML ao layout da ação rápida Email de caso otimizada para Lightning, seus agentes verão uma barra de ferramentas mais limpa para formatação de rich text. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Alguns recursos adicionados a essa nova barra de ferramentas de formatação:

- Cor do texto
- Cor do plano de fundo
- Âncoras
- Menu Fonte
- Menu Tamanho
- Menu Formato (parágrafo)

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editor de layout de ação(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

A ação rápida Enviar email foi renomeada para Email

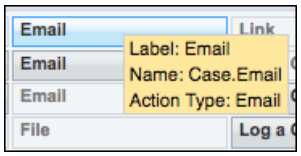
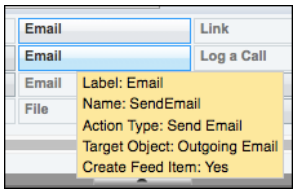
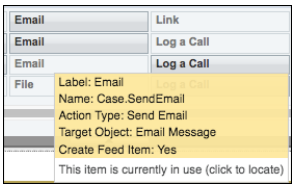
Encurtamos o rótulo da ação rápida *Enviar email* do Lightning Experience para *Email*. Por quê? Porque o rótulo estava sendo cortado com frequência (ui!).Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Essa alteração afeta apenas o campo Rótulo. O campo Nome de API permanece como SendEmail. Opcionalmente, você pode alterar ou personalizar o rótulo em Configuração.

A ação rápida Email otimizada para Lightning reside no editor de layout de página de caso, em Ações do Salesforce1 e Lightning *e* em Ações rápidas. Você tem duas ações Email em Ações do Salesforce1 e Lightning e talvez veja três em Ações rápidas.

O que fazer? Como determinar qual delas é a que você deseja?

Passe o mouse sobre cada ação para verificar os atributos. Os atributos Nome e Criar item do feed ajudam a identificar qual é qual.

Ação rápida Email de caso do Salesforce Classic	**Ação rápida Email global**	**Ação rápida Email de caso otimizada para Lightning**
(Somente UI do Salesforce Classic)	(Todos os editores de layout de página, mas omitido quando as páginas de caso são renderizadas)	(Aparece em todas as UIs)
		
Nome: Case.Email (cria item de feed por padrão) (Para usar, a opção Ativar ações de feed de caso e itens de feed deve estar ativada nas configurações de Suporte.)	Nome: SendEmail Criar item do feed: **Sim**	Nome: Case.SendEmail Criar item do feed: **Sim** (Para usar no Classic, a opção Ativar ações do feed de caso e itens do feed deve estar desativada nas configurações de Suporte.)

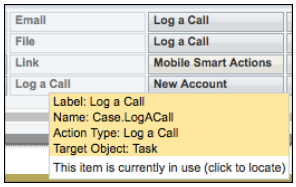
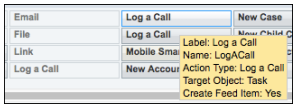
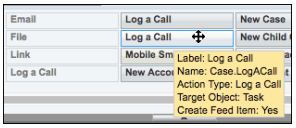
Ação Registrar uma chamada disponível para o Lightning Experience

O Lightning Experience tem uma nova ação rápida Registrar uma chamada otimizada para o feed de caso. Você não está mais limitado à ação global, que não tinha todos os recursos de uma ação Registrar uma chamada no Salesforce Classic, como preencher automaticamente o contato do caso e vincular automaticamente o registro de chamada ao caso. Agora as ações Registrar uma chamada para o Lightning e o Classic funcionam de maneira idêntica. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

A ação Registrar uma chamada otimizada para o Lightning reside no editor de layout de página de caso, em Ações do Salesforce1 e Lightning *e* em Ações rápidas. Agora você pode ver duas ações Registrar uma chamada em Ações do Salesforce1 e Lightning e três em Ações rápidas.

Como determinar qual delas é a que você deseja?

Passe o mouse sobre cada ação para verificar os atributos. Os atributos Nome e Criar item do feed mostram o que é diferente.

Ação rápida Registrar uma chamada de caso do Salesforce Classic	Ação rápida global Registrar uma chamada	Ação rápida Registrar uma chamada de caso otimizada para Lightning
(Somente UI do Salesforce Classic)	(Todas as UIs)	(Todas as UIs)
		
Nome: **Case.LogACall** (cria item de feed por padrão)	Nome: **LogACall** Criar item do feed: **Sim**[1] Observação: O campo Objeto de destino não é exibido em Ações do Salesforce1 e Lightning.	Nome: **LogACall** [2] Criar item do feed: **Sim**[1]

[1] Um administrador pode alterar o valor de Criar item do feed nas ações rápidas de caso otimizadas para Lightning e globais. Portanto, o que você vê na sua organização pode não corresponder ao que é mostrado acima.

[2] Ao criar essa ação, "Case." é anexado ao nome quando você o salva.

Outros pontos a saber:

- Em organizações novas, a ação otimizada para Lightning está no layout de página de caso por padrão.
- Ao criar layouts de página de caso, use a ação otimizada para Lightning.
- Se sua organização estiver usando a ação rápida Caso do Salesforce Classic, substitua-a manualmente por uma otimizada para Lightning usando o editor de layout de página.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar ações rápidas específicas de objeto(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Responder a publicações sociais no feed de caso

Os agentes de suporte podem responder às publicações sociais diretamente no feed de caso do Lightning Experience. Anteriormente, só era possível responder às publicações sociais no Salesforce Classic. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Lightning Knowledge: Disponível ao público em geral

O Lightning Knowledge, agora disponível ao público em geral, traz recursos de personalização para a página inicial de Registro, a capacidade de importar tipos de registro e arquivos relacionados para o objeto Arquivos, configuração do Knowledge no Lightning Experience, suporte a Comunidades e muito mais. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Nota: Atualmente, o Lightning Knowledge é mais indicado para organizações que estão começando a usar o Knowledge ou para organizações existentes que têm apenas um tipo de artigo e poucas categorias de dados e usam o modo de idioma único. Quando o Lightning Knowledge é ativado, o Modelo de dados da organização é alterado para usar Tipos de registro em vez de Tipos de artigo. Organizações com vários tipos de artigos exigem uma migração de dados para consolidar os tipos de artigos antes de ativar o Lightning Knowledge.

IMPORTANTE: Depois de ser ativado, o Lightning Knowledge não pode ser desativado. Teste-o em uma organização de sandbox ou de avaliação antes de ativá-lo na produção.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic, Lightning Experience

O Salesforce Knowledge está disponível nas versões **Performance** e **Developer** Edition e na **Unlimited** Edition com Service Cloud.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions.

NESTA SEÇÃO:

Ponto único de configuração do Lightning Knowledge

Você pode configurar o Knowledge no nó de configuração do Lightning Experience. Não é mais preciso alternar para o Salesforce Classic para executar tarefas de configuração do Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Executar ações com artigos do Knowledge na barra lateral

Os usuários podem editar, publicar e arquivar artigos na barra lateral do Knowledge a partir do Console de serviço. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Exibir artigos do Knowledge sem usar cliques

Para ler detalhes de artigos e realizar ações de criação, como editar, publicar e arquivar, em um painel de visualização, os usuários do Knowledge precisam simplesmente passar o mouse sobre um artigo no componente Knowledge do Console de serviço. Os agentes agora podem permanecer no caso enquanto buscam informações. Você pode até mesmo votar em artigos publicados e realizar ações de criação no artigo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Um início de registro personalizado – configurar o início de registro do Lightning Knowledge

Os administradores podem personalizar os componentes de início de registro de acordo com os fluxos de trabalho dos usuários, de modo a apresentar diferentes dados do Knowledge a diferentes grupos de usuários. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades

O Lightning Knowledge está disponível no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Criar artigos atraentes com as melhorias no editor de rich text do Lightning Knowledge

Crie artigos eficazes com recursos como inserção e formatação de texto, tabelas, links, imagens e a capacidade de editar diretamente o conteúdo de origem com o editor de rich text do Lightning Knowledge. Além das novas opções de plug-in, o Editor de rich text aprimorado é compatível com o LockerService. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Nenhum arquivo fica para trás com o Lightning Knowledge

Importe de maneira rápida e eficiente seus artigos do Knowledge, com os arquivos relacionados, para o Lightning Experience a partir do nó de importação de artigo padrão em Configuração. A lista relacionada de arquivos permite vincular arquivos ou outros documentos a Artigos do Lightning KnowledgeEssa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para dentro e para fora: importar e exportar com tipos de registro

O Lightning Knowledge permite importar e exportar artigos com tipos de registro para a base do Knowledge. Você pode importar artigos e especificar tipos de registro na ferramenta de importação de artigo, garantindo assim que as atribuições de tipos de registro no Salesforce Classic permaneçam com o artigo no Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Lightning Knowledge mostra Knowledge, não artigos

Nos resultados de pesquisa global do Lightning Knowledge, no Salesforce1 e no App Builder, você vê Knowledge, não Artigos.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1

O Lightning Knowledge está disponível no Salesforce1! Pesquise e exiba artigos do Knowledge a qualquer hora e em qualquer lugar em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Você também pode acessar seu feed de artigos do Chatter para colaborar com outras pessoas na organização sobre a qualidade e o conteúdo de artigos.

Encontre o que precisa com layouts de pesquisa no Lightning Knowledge

A versão Summer '17 permite configurar os campos exibidos em layouts de pesquisa no Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Faça consultas rapidamente com as atualizações nas consultas SOQL de Versão de artigo do Knowledge (KAV)

Não é mais necessário especificar o idioma e o status de publicação como filtro ao usar SOQL para consultar a Versão de artigo do Knowledge. Se você não definir esses filtros, serão usados por padrão o idioma do usuário e o status de publicação "online". Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Novos campos derivados para o Knowledge

Com os novos campos derivados, o objeto Versão de artigo do Knowledge (KAV) tem acesso a campos do objeto Artigo do Knowledge. Esses campos estão disponíveis para exibições de lista, layouts de página, layouts compactos, layouts de pesquisa e APIs e exibem a contagem total de visualizações de um artigo quando um registro de versão é exibido em uma exibição de lista ou relatório. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Configurar o Knowledge na configuração do Lightning Service

Você pode criar uma nova base de conhecimento em Configuração no Lightning Service usando um fluxo de configuração do Lightning Knowledge. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Considerações sobre o Lightning Knowledge

O Lightning Knowledge tem algumas limitações. Considere os seguintes fatores para decidir se deve ou não ativar o Lightning Knowledge. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

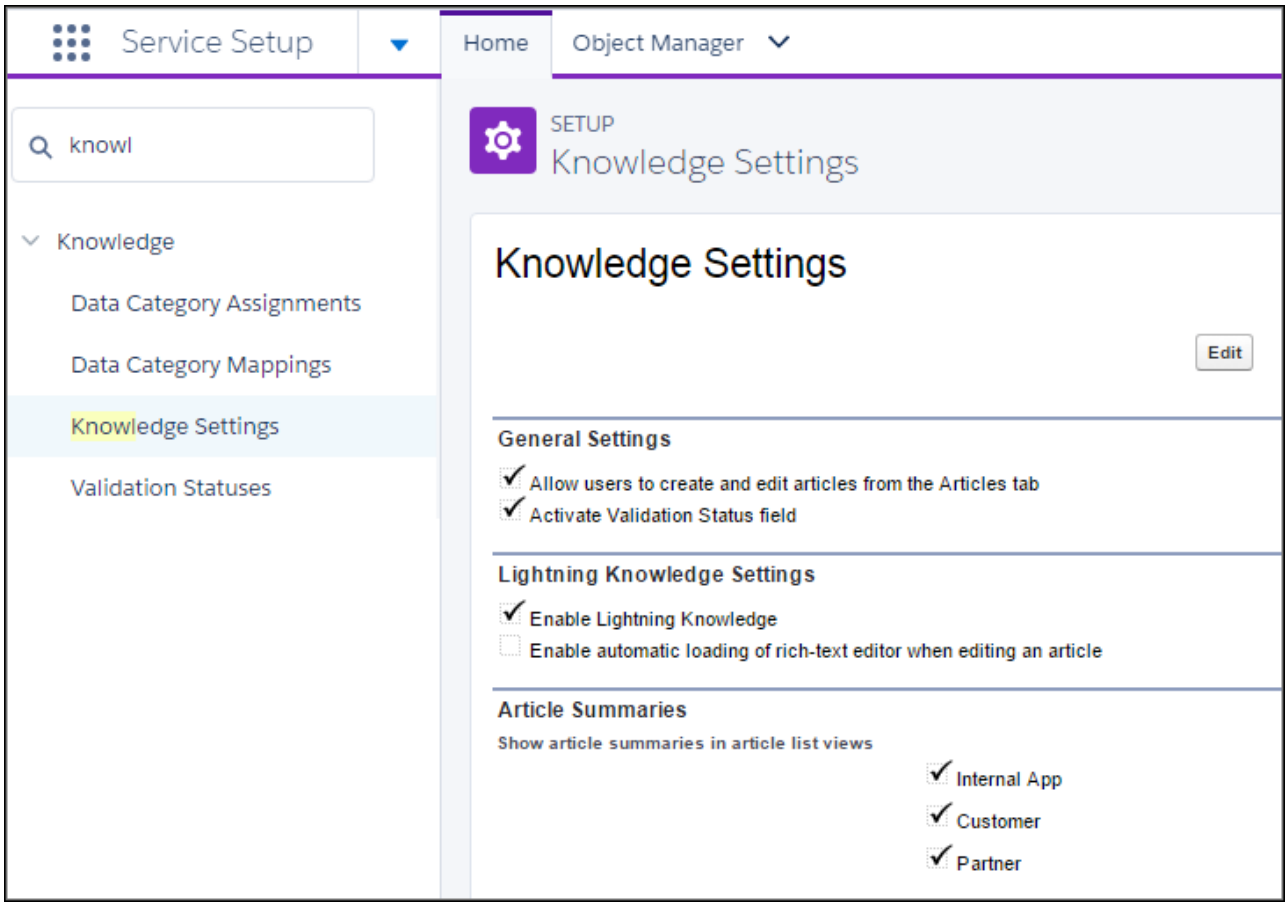
Pesquisa do Knowledge: mais relevância, mais controle sobre artigos sugeridos

Conheça a pesquisa aprimorada de artigos do Knowledge. Pesquise artigos por arquivos anexados para encontrar o artigo certo mais rapidamente. Os administradores também têm mais controle sobre sugestões de artigos com os limites de caracteres ampliados.

Ponto único de configuração do Lightning Knowledge

Você pode configurar o Knowledge no nó de configuração do Lightning Experience. Não é mais preciso alternar para o Salesforce Classic para executar tarefas de configuração do Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O Lightning Knowledge agora aparece no nó de configuração, onde você pode ativar o Lightning Knowledge, atribuir categorias de dados e muito mais. Use o Gerenciador de objetos em Configuração do Lightning para configurar campos, conjuntos de campos, tipos de registro, layouts de página, layouts compactos, regras de validação e outros metadados de objetos.



Executar ações com artigos do Knowledge na barra lateral

Os usuários podem editar, publicar e arquivar artigos na barra lateral do Knowledge a partir do Console de serviço. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

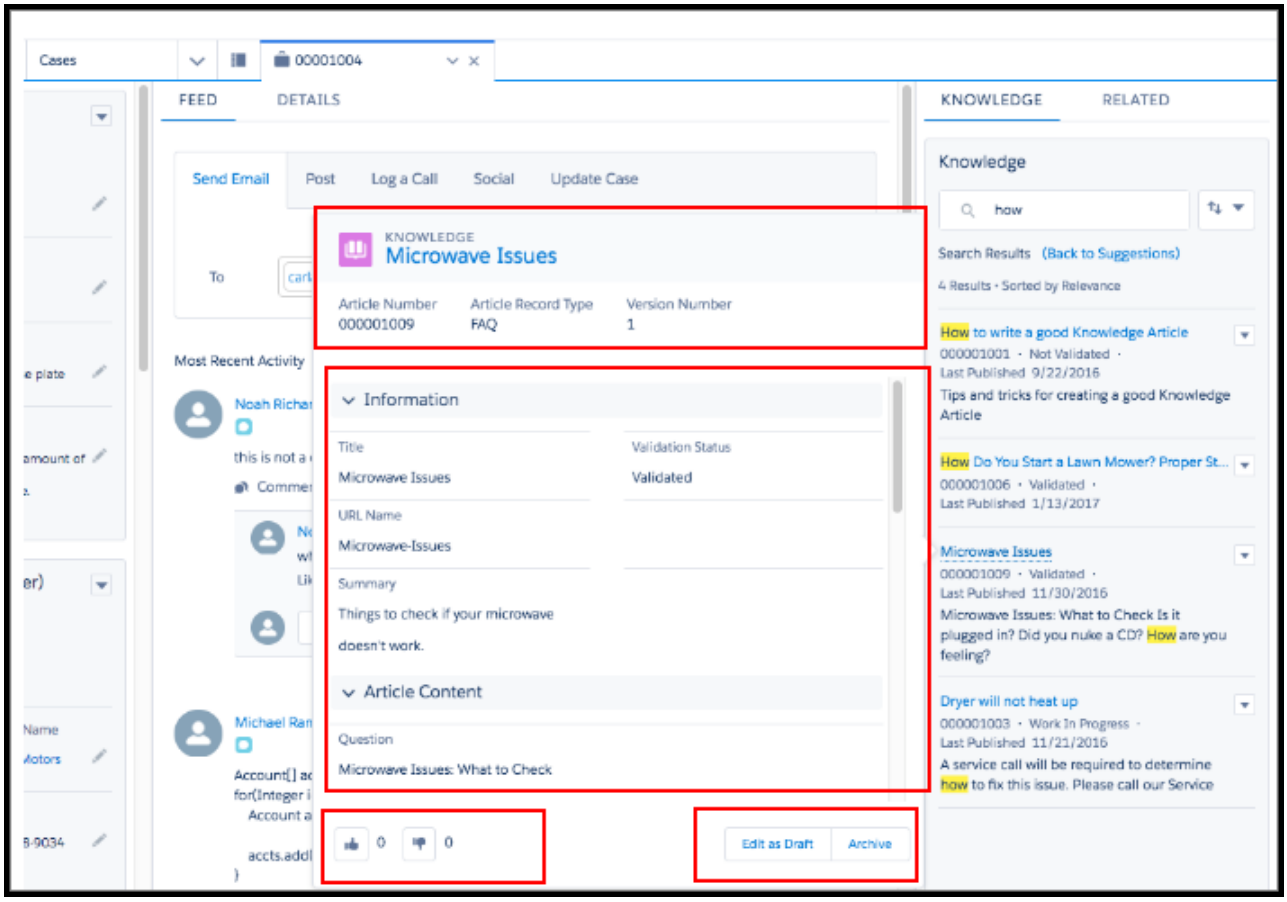
O componente Barra lateral do Knowledge (anteriormente chamado de componente "Pesquisa de artigo" na versão Spring '17 beta do Lightning Knowledge) é fornecido com novas ações de criação que permitem aos agentes editar, publicar e arquivar com facilidade qualquer artigo visível na barra lateral do Knowledge a partir do Console de serviço. As ações de criação visíveis (Arquivar, Editar, Excluir, Publicar) dependem do status de preparação do artigo (Rascunho, Publicado, Arquivar). Os agentes verão esse recurso se forem usuários do Knowledge e tiverem as permissões de criação necessárias em seu perfil de usuário ou conjunto de permissões.

Exibir artigos do Knowledge sem usar cliques

Para ler detalhes de artigos e realizar ações de criação, como editar, publicar e arquivar, em um painel de visualização, os usuários do Knowledge precisam simplesmente passar o mouse sobre um artigo no componente Knowledge do Console de serviço. Os agentes agora podem permanecer no caso enquanto buscam informações. Você pode até mesmo votar em artigos publicados e realizar ações de criação no artigo. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

A passagem de mouse proporciona aos agentes uma maneira prática de ver detalhes do artigo na barra lateral do Console do Lightning. O componente de passagem de mouse tem quatro seções. O painel de destaques mostra os quatro primeiros campos definidos no layout compacto. O corpo mostra detalhes do registro. Na parte inferior esquerda, os usuários podem votar em um artigo publicado, e

a parte inferior direita inclui ações de criação: publicar, editar rascunho, editar como rascunho, arquivar e restaurar. As passagens de mouse são ativadas automaticamente em organizações do Lightning.



Um início de registro personalizado – configurar o início de registro do Lightning Knowledge

Os administradores podem personalizar os componentes de início de registro de acordo com os fluxos de trabalho dos usuários, de modo a apresentar diferentes dados do Knowledge a diferentes grupos de usuários. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

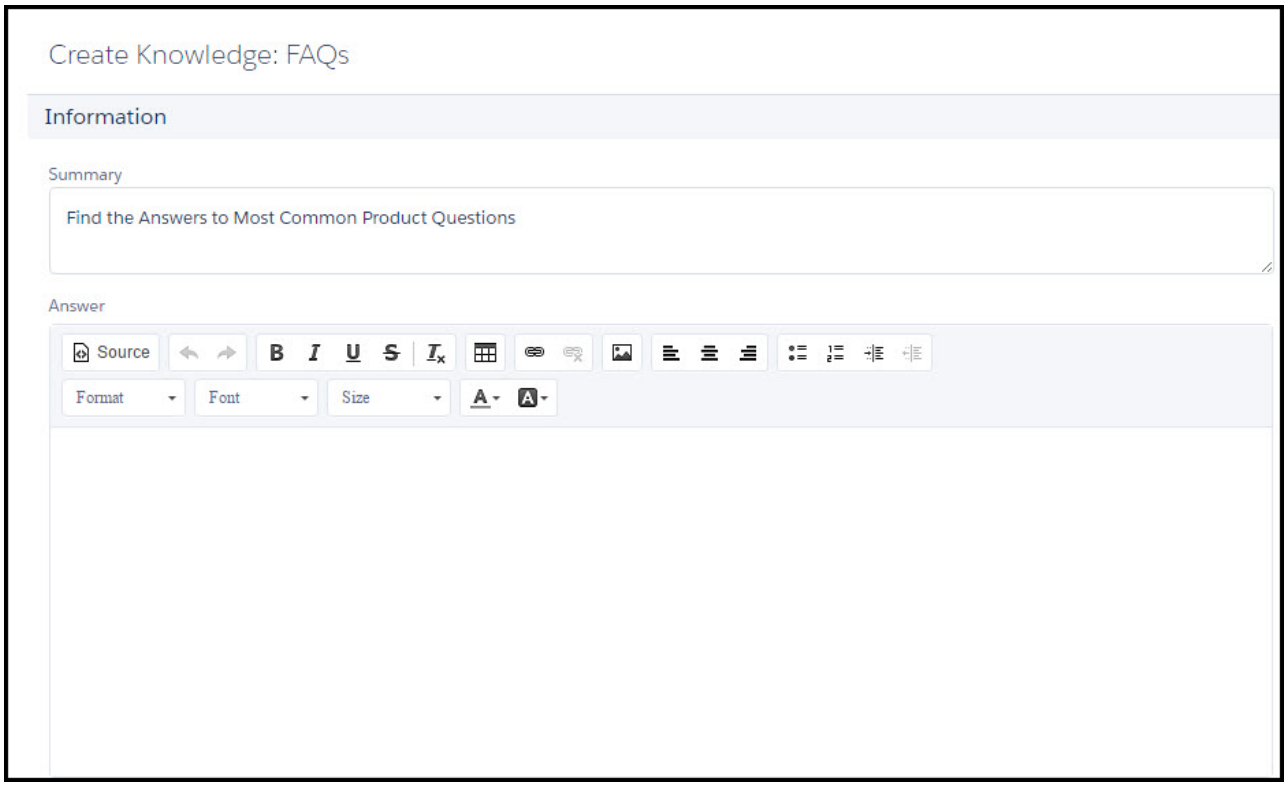
Os mesmos conceitos de personalização de inícios de registro de outros objetos no Lightning App Builder estão disponíveis para personalização do início de registro do Knowledge. Você pode criar inícios de registro que correspondam às necessidades específicas dos usuários do Knowledge. Além dos componentes que já vêm com a solução, componentes criados por parceiros e desenvolvedores do AppExchange também podem ser usados. Você pode até mesmo criar seus próprios componentes. A funcionalidade de início de registro lhe proporciona a flexibilidade de mover os componentes Classificações, Arquivos, Versões, Visualizador de categoria de dados e Seletor de categoria de dados para as áreas da página mais adequadas para os usuários, garantindo que eles tenham os dados certos à mão no momento correto.

O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades

O Lightning Knowledge está disponível no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Criar artigos atraentes com as melhorias no editor de rich text do Lightning Knowledge

Crie artigos eficazes com recursos como inserção e formatação de texto, tabelas, links, imagens e a capacidade de editar diretamente o conteúdo de origem com o editor de rich text do Lightning Knowledge. Além das novas opções de plug-in, o Editor de rich text aprimorado é compatível com o LockerService. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Nenhum arquivo fica para trás com o Lightning Knowledge

Importe de maneira rápida e eficiente seus artigos do Knowledge, com os arquivos relacionados, para o Lightning Experience a partir do nó de importação de artigo padrão em Configuração. A lista relacionada de arquivos permite vincular arquivos ou outros documentos a Artigos do Lightning KnowledgeEssa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para importar artigos com arquivos anexados, use o nó de importação de artigo padrão em Configuração. Em seguida, os arquivos aparecerão na lista relacionada Arquivos no Lightning Knowledge.

Considerações ao importar arquivos para o Lightning Knowledge:

- Para garantir que os arquivos apareçam no lugar certo, adicione um cabeçalho chamado "Files" ao arquivo CSV para importação.
- Nomes de arquivo não podem exceder 255 caracteres.
- Para anexar múltiplos arquivos a um artigo, use "+" entre os nomes de arquivo na importação. Por exemplo: Directory/MyFile1.txt + Directory/NewFile1.jpg.
- É possível usar curingas para correspondência de nomes de arquivo:
  - '?' Corresponde a qualquer caractere individual.
  - '*' Corresponde a qualquer sequência de caracteres (incluindo uma sequência vazia).

  - O padrão de curinga válido deve ser Diretório/curingaNomedoArquivo (o diretório é opcional e não permite correspondência com curinga).
  - Se houver correspondência com curingNomedoArquivo, o arquivo será associado ao artigo.

.

Para dentro e para fora: importar e exportar com tipos de registro

O Lightning Knowledge permite importar e exportar artigos com tipos de registro para a base do Knowledge. Você pode importar artigos e especificar tipos de registro na ferramenta de importação de artigo, garantindo assim que as atribuições de tipos de registro no Salesforce Classic permaneçam com o artigo no Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Com a mudança de tipos de artigo para tipos de registro no Lightning Knowledge, agora é possível atribuir tipos de registro a artigos importados por meio da ferramenta de importação de artigo. O recurso de importação de tipo de registro significa que você não precisa mais adicionar tipos de registro individualmente a cada registro após a importação.

Considerações ao importar com tipos de registro para o Lightning Knowledge:

- Certifique-se de que os tipos de registro foram configurados na organização.
- No arquivo CSV para importação, adicione o cabeçalho "RecordTypeId" para especificar o tipo de registro que deseja atribuir a cada artigo.
- Adicione apenas um tipo de registro para cada artigo.
- Insira o ID do tipo de registro no arquivo CSV.
- Para localizar o ID do tipo de registro: UI do Salesforce Classic => Configuração => Configuração de objeto do Knowledge => clique em um tipo de registro específico para ver o ID no URL.

Lightning Knowledge mostra Knowledge, não artigos

Nos resultados de pesquisa global do Lightning Knowledge, no Salesforce1 e no App Builder, você vê Knowledge, não Artigos.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1

O Lightning Knowledge está disponível no Salesforce1! Pesquise e exiba artigos do Knowledge a qualquer hora e em qualquer lugar em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Você também pode acessar seu feed de artigos do Chatter para colaborar com outras pessoas na organização sobre a qualidade e o conteúdo de artigos.

Encontre o que precisa com layouts de pesquisa no Lightning Knowledge

A versão Summer '17 permite configurar os campos exibidos em layouts de pesquisa no Lightning Knowledge.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

No Gerenciador de objetos, em Configuração, é possível controlar quais campos aparecerão com diferentes resultados de pesquisa no Lightning. Além disso, os administradores podem personalizar os botões que serão visíveis em exibições de lista e resultados de pesquisa. As opções configuráveis para layouts de pesquisa do Lightning Knowledge são:

- Exibição de lista – os administradores podem configurar se o botão Novo aparecerá em exibições de lista, exceto a exibição de lista Exibidos recentemente.
- Resultados de pesquisa – afeta os campos incluídos na exibição de lista "Exibidos recentemente" no início do objeto Knowledge.

Nota: No momento, guias e campos de filtro de pesquisa não estão disponíveis na funcionalidade de layout de pesquisa do Lightning Knowledge.

Faça consultas rapidamente com as atualizações nas consultas SOQL de Versão de artigo do Knowledge (KAV)

Não é mais necessário especificar o idioma e o status de publicação como filtro ao usar SOQL para consultar a Versão de artigo do Knowledge. Se você não definir esses filtros, serão usados por padrão o idioma do usuário e o status de publicação "online". Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Novos campos derivados para o Knowledge

Com os novos campos derivados, o objeto Versão de artigo do Knowledge (KAV) tem acesso a campos do objeto Artigo do Knowledge. Esses campos estão disponíveis para exibições de lista, layouts de página, layouts compactos, layouts de pesquisa e APIs e exibem a contagem total de visualizações de um artigo quando um registro de versão é exibido em uma exibição de lista ou relatório. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você pode acessar a contagem total de visualizações como um campo do objeto KAV por meio de SOQL, da UI e da API Rest. Os dados também podem ser adicionados a layouts de página e layouts compactos e usados em regras de validação. Adicionamos um total de cinco campos derivados:

- ArticleArchivedBy
- ArticleArchivedDate
- ArticleCaseAttachCount
- ArticleCreatedBy
- ArticleMasterLanguage

É importante observar que alguns recursos ainda não têm suporte, incluindo Relatório (CRT), modelos de email e layouts de pesquisa. Além disso, não é possível usar ArticleCreatedBy e ArticleArchivedBy em regras de validação, exibições de lista e relatórios.

Configurar o Knowledge na configuração do Lightning Service

Você pode criar uma nova base de conhecimento em Configuração no Lightning Service usando um fluxo de configuração do Lightning Knowledge. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Para iniciar a nova base de conhecimento da sua empresa, vá para a página inicial de Configuração do Service e clique em **Começar a usar** no cartão Configuração do Knowledge.

CONSULTE TAMBÉM:

Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)

Considerações sobre o Lightning Knowledge

O Lightning Knowledge tem algumas limitações. Considere os seguintes fatores para decidir se deve ou não ativar o Lightning Knowledge. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Nota: Atualmente, o Lightning Knowledge é mais indicado para organizações que estão começando a usar o Knowledge ou para organizações existentes que têm apenas um tipo de artigo e poucas categorias de dados e usam o modo de idioma único. Com a ativação do Lightning Knowledge, o Modelo de dados da organização passa a usar Tipos de registro em vez de Tipos de artigo. Organizações com vários tipos de artigos exigem uma migração de dados para consolidar os tipos de artigos antes de ativar o

Lightning Knowledge. Atualmente, não há ferramentas de migração disponíveis para esse processo. IMPORTANTE: Depois de ser ativado, o Lightning Knowledge não pode ser desativado. Teste-o em uma organização de sandbox ou de avaliação antes de ativá-lo na produção.

- Se você tiver vários tipos de artigo no Classic Knowledge, não poderá ativar o Lightning Knowledge no momento.
- O Lightning Knowledge não oferece suporte a múltiplos idiomas e tradução. Por enquanto, se a opção de múltiplos idiomas estiver ativada na organização, não será possível ativar o Lightning Knowledge.
- Recomendamos usar o Lightning Knowledge somente se você tiver menos de 300 categorias de dados. Se tiver mais, o desempenho pode ser mais lento.

Pesquisa do Knowledge: mais relevância, mais controle sobre artigos sugeridos

Conheça a pesquisa aprimorada de artigos do Knowledge. Pesquise artigos por arquivos anexados para encontrar o artigo certo mais rapidamente. Os administradores também têm mais controle sobre sugestões de artigos com os limites de caracteres ampliados.

NESTA SEÇÃO:

Encontrar o artigo certo para um caso com limites de caracteres mais elevados

Aumentamos o limite de caracteres de 100 para 250 caracteres para que seus usuários possam descrever com mais precisão o artigo que estão procurando. Também é possível escolher quais campos do caso devem ser considerados ao sugerir artigos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Pesquisar por arquivos anexados para localizar artigos mais rapidamente

Você pode pesquisar um artigo do Knowledge por seus arquivos anexados. Por exemplo, os representantes de serviço pesquisam um artigo usando o termo de pesquisa *F-12345*, que é o nome do arquivo anexado ao artigo que estão procurando.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Encontrar o artigo certo para um caso com limites de caracteres mais elevados

Aumentamos o limite de caracteres de 100 para 250 caracteres para que seus usuários possam descrever com mais precisão o artigo que estão procurando. Também é possível escolher quais campos do caso devem ser considerados ao sugerir artigos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Por padrão, o campo **Assunto** é considerado ao sugerir artigos. Você também pode escolher até cinco campos de texto curto disponíveis. Campos de texto curto retornam resultados mais relevantes. O campo **Descrição** sempre é considerado ao sugerir artigos para casos e não conta para o limite de caracteres.

Nota: Essa atualização também se aplica a artigos sugeridos para ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço.

Pesquisar por arquivos anexados para localizar artigos mais rapidamente

Você pode pesquisar um artigo do Knowledge por seus arquivos anexados. Por exemplo, os representantes de serviço pesquisam um artigo usando o termo de pesquisa *F-12345*, que é o nome do arquivo anexado ao artigo que estão procurando.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Nota: Esse recurso não está disponível imediatamente para organizações. Depois que todos os registros de uma organização são reindexados, o recurso é disponibilizado à organização. Essa ativação do recurso por organização está ocorrendo durante o período de lançamento da versão.

O conteúdo do arquivo anexado, inclusive o título, é pesquisável.

Omni-Channel: apresentando o roteamento do Lightning Omni-Channel e o roteamento externo (Beta)

Encaminhe casos e delegue o trabalho para o agente certo na hora certa, agora no Lightning Experience. Além disso, use uma implementação de roteamento externo com o Omni-Channel. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic, Lightning Experience

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

Rotear trabalho para agentes no Lightning Experience (Beta)

Os agentes de suporte podem usar o Omni-Channel em um aplicativo Service Console para alterar seu status de presença e aceitar ou recusar solicitações de trabalho. Os agentes veem notificações visuais diferentes no Lightning Experience, mas mantêm as notificações de áudio que introduzimos na versão Spring '17. Tenha em mente que não é possível rotear determinados objetos e no momento não há suporte ao Supervisor do Omni-Channel no Lightning Experience.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Usar uma implementação de roteamento externo com o Omni-Channel (Beta)

Quando o roteamento externo está ativado, use a versão mais recente (40.0) das APIs padrão do Salesforce e APIs de streaming para conectar o Salesforce a uma implementação de roteamento externo na sua configuração de roteamento. Em seguida, crie filas que usam o roteamento do Omni-Channel ou sua implementação de roteamento externo. Mas lembre-se que não é possível atribuir agentes a filas de ambos os tipos – eles devem processar o trabalho do roteamento do Omni-Channel ou do roteamento externo. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Rotear trabalho para agentes no Lightning Experience (Beta)

Os agentes de suporte podem usar o Omni-Channel em um aplicativo Service Console para alterar seu status de presença e aceitar ou recusar solicitações de trabalho. Os agentes veem notificações visuais diferentes no Lightning Experience, mas mantêm as notificações de áudio que introduzimos na versão Spring '17. Tenha em mente que não é possível rotear determinados objetos e no momento não há suporte ao Supervisor do Omni-Channel no Lightning Experience.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

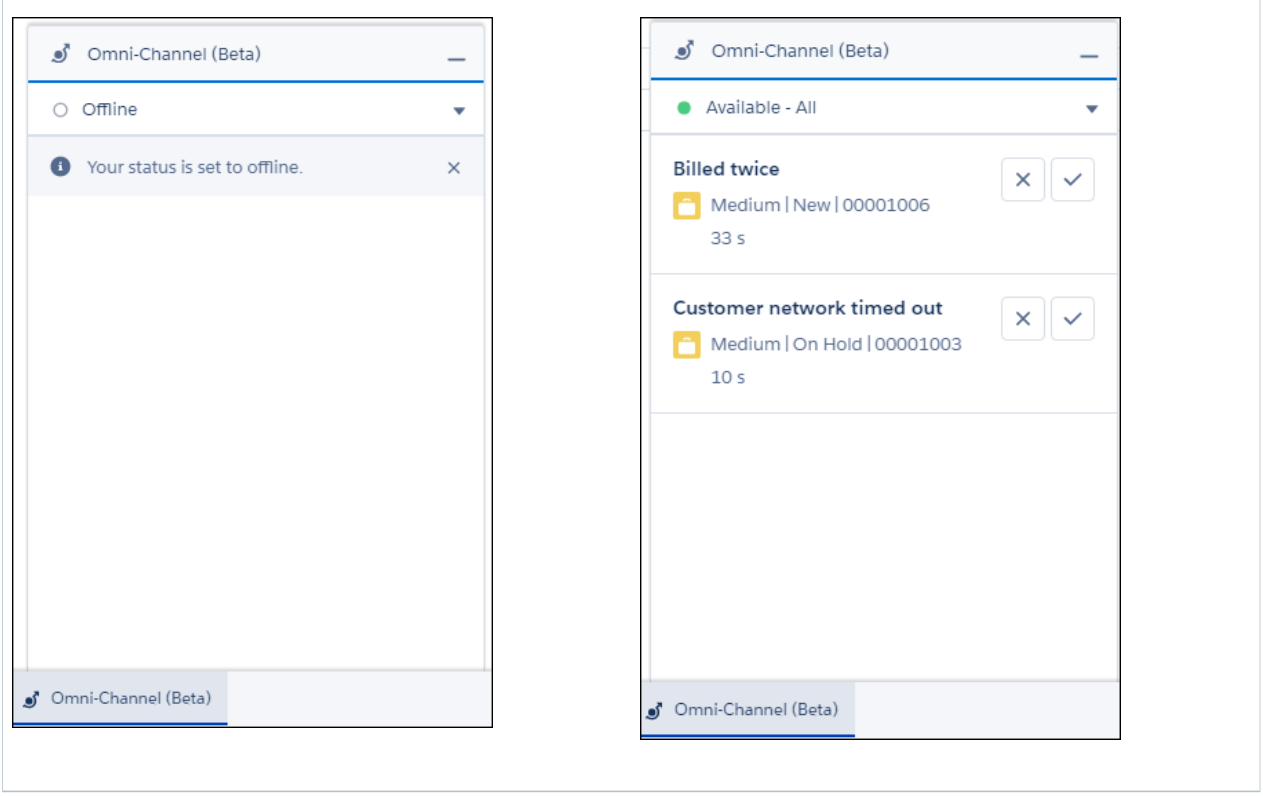
Nota: Esta versão contém uma versão beta do utilitário Omni-Channel, o que significa que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O utilitário Omni-Channel não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Para usar o roteamento do Lightning Omni-Channel, você deve ter o Omni-Channel ativado em sua organização. Em seguida, adicione o utilitário Omni-Channel a um aplicativo Service Console usando o Gerenciador de aplicativos.

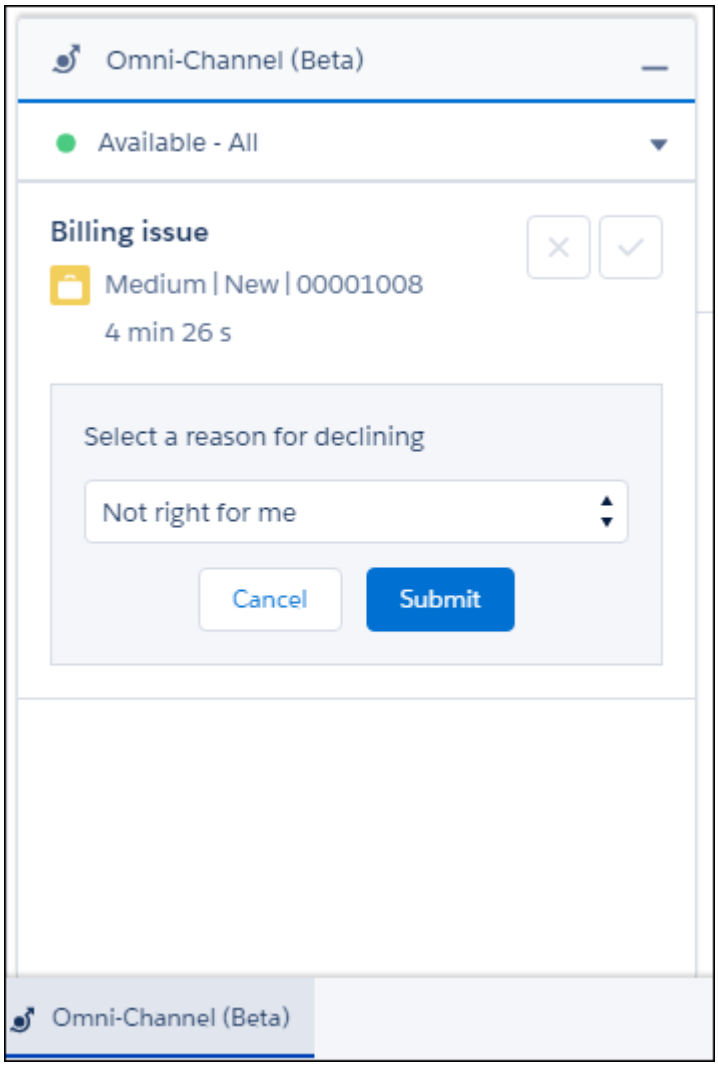
Permitir que agentes aceitem ou recusem trabalho no utilitário Omni-Channel

Quando você adiciona o utilitário Omni-Channel ao aplicativo Service Console, os agentes podem aceitar ou recusar solicitações de trabalho recebidas com base em suas configurações de status de presença. Você pode ativar o tempo limite de push e motivos de aceitação ou recusa automática. Também é possível definir que o status de presença de um agente mude para offline quando ele recusar uma solicitação ou quando uma solicitação atingir o tempo limite.

Os agentes pode definir seu status de presença usando o utilitário Omni-Channel.



Se a recusa e os motivos de recusa estiverem ativados, os agentes poderão recusar o trabalho e fornecer um motivo de recusa configurado.



Os agentes veem notificações do Omni-Channel diferentes com o Lightning Experience

As notificações visuais do Omni-Channel são diferentes no aplicativo Service Console do Lightning Experience.

O utilitário minimizado muda de cor para informar ao agente que há uma nova solicitação.





O número de solicitações não é exibido no utilitário minimizado.

Considerações sobre o utilitário Omni-Channel

O utilitário Omni-Channel é um recurso beta com limitações conhecidas. Objetos sem suporte no Lightning Experience não podem ser roteados com o Omni-Channel no Lightning Service Console. Além disso, o rastreamento de tempo ativo e o Supervisor do Omni-Channel não têm suporte no Lightning Experience. Para usar o Supervisor do Omni-Channel, alterne para o Salesforce Classic.

Os seguintes objetos não podem ser roteados com o roteamento do Lightning Omni-Channel, porque atualmente não têm suporte no Lightning Experience:

- Bate-papos do Live Agent
- Chamadas do SOS

O rastreamento de Tempo ativo não está disponível para agentes que usam o Lightning Experience. Você só pode ver dados de tempo ativo de agentes que usam o Salesforce Classic.

As configurações do Omni-Channel, incluindo a ativação do Omni-Channel, estão disponíveis somente no Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Utilitário Omni-Channel para aplicativos de console do Lightning(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Usar uma implementação de roteamento externo com o Omni-Channel (Beta)

Quando o roteamento externo está ativado, use a versão mais recente (40.0) das APIs padrão do Salesforce e APIs de streaming para conectar o Salesforce a uma implementação de roteamento externo na sua configuração de roteamento. Em seguida, crie filas que usam o roteamento do Omni-Channel ou sua implementação de roteamento externo. Mas lembre-se que não é possível atribuir agentes a filas de ambos os tipos – eles devem processar o trabalho do roteamento do Omni-Channel ou do roteamento externo. Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Nota: Essa versão contém uma versão beta do roteamento externo com Omni-Channel, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Roteamento externo com Omni-Channel não está disponível ao público geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Diversas opções de roteamento, um único console. Integre uma implementação de roteamento externo à sua implementação atual do Omni-Channel para melhorar ainda mais o roteamento no Salesforce.

Entre em contato com a Salesforce para ativar o roteamento externo com Omni-Channel.

Serviço de campo: Transferências de peças, manutenção preventiva e quadros de horários

Gere compromissos de serviço de manutenção para que seus clientes nunca percam tempo. Mantenha o controle de suas peças e do estoque no veículo para ter a peça certa no lugar adequado. Registre as horas de trabalho dos seus funcionários com os quadros de horários de serviço de campo. O pacote gerenciado Field Service Lightning oferece compromissos agrupados com base no local, agendamento de emergência e um console de agendamento aprimorado.

Nota: Os usuários precisam de uma licença de conjunto de permissões do Field Service Lightning para acessar recursos de serviço de campo além dos pedidos de serviço. Os pedidos de serviço não requerem uma licença especial de conjunto de permissões.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Os recursos e o pacote gerenciado Field Service Lightning estão disponíveis nas **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** Editions. Os pedidos de serviço também estão disponíveis na **Professional** Edition.

NESTA SEÇÃO:

Saia na frente com a manutenção preventiva

Um grama de manutenção vale um quilo de cura. Mantenha seus negócios e seus clientes a pleno vapor com o plano de manutenção preventiva.

Obtenha a ferramenta certa para o trabalho com solicitações de peças e transferências de estoque

Garanta que sua equipe móvel sempre tenha as peças certas em estoque para finalizar o trabalho. Gerencie seu inventário e todas as transferências ao longo do ciclo de vida de uma peça. Acompanhe os deslocamentos desde o pedido até o cliente. Quer as peças sejam transferidas do armazém para o cliente ou entre técnicos, o seu centro de serviço de campo sempre estará informado.

Gerencie sua equipe móvel com quadros de horários

Rastreie o tempo que seus funcionários de serviço de campo estão dedicando a quais tarefas.

Otimizar o agendamento com o pacote gerenciado Field Service Lightning

A versão 2.0 do pacote gerenciado Field Service Lightning está disponível. O pacote baseia-se nos recursos de serviço de campo padrão do Salesforce para oferecer uma experiência rica e altamente personalizável para supervisores e técnicos. Você poderá fazer download do pacote se tiver o Service Cloud e uma licença do Field Service.

Desfrute de acesso baseado em perfil a recursos de serviço de campo

A licença de conjunto de permissões Field Service Standard é coisa do passado! Os usuários não precisam mais da licença padrão para acesso a objetos de serviço de campo. As licenças Dispatcher, Scheduling e Mobile permanecem as mesmas.

Ausências do recurso agora podem se sobrepor

Anteriormente, não era possível criar uma ausência de recurso de serviço cujo período estivesse sobreposto a outra ausência. Agora, não tem problema que as ausências se sobreponham.

Faça mais com o Serviço de campo no Process Builder

A lista de objetos de serviço de campo disponível no Lightning Process Builder está aumentando! Agora você pode usar mais oito objetos nos seus processos de serviço de campo.

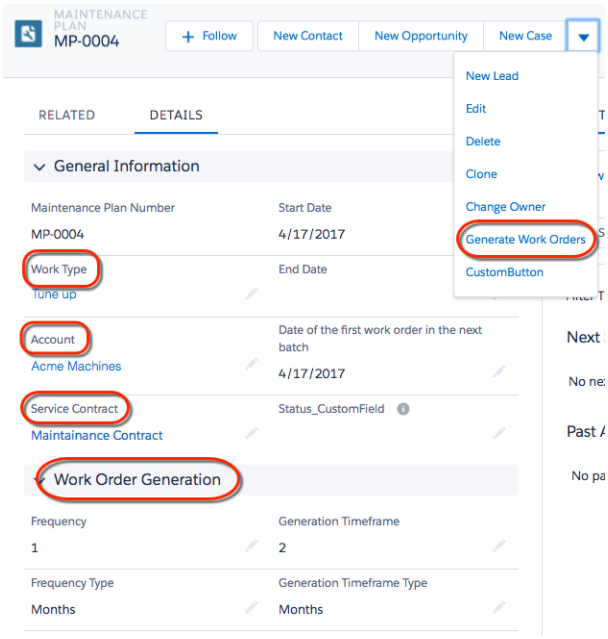
Saia na frente com a manutenção preventiva

Um grama de manutenção vale um quilo de cura. Mantenha seus negócios e seus clientes a pleno vapor com o plano de manutenção preventiva.

Para evitar falhas de produto, gere ordens de serviço e compromissos de serviço com base no seu produto e na janela de manutenção para que os clientes nunca percam nada.

Um plano de manutenção tem datas de início e fim, determina com que frequência a manutenção ocorre e permite que você gere automaticamente ordens de serviço futuras. Ele pode estar relacionado a clientes (Contas), tipos de serviço, ativos (Ativos de manutenção) e contratos de serviço (disponível somente no Salesforce Classic). Você pode gerar ordens de serviço de uma página de detalhes do plano de manutenção ou via API.

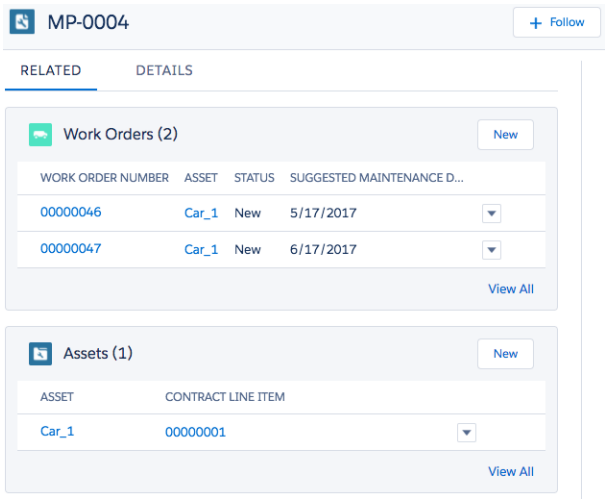
Nota: Para gerar ordens de serviço, é preciso ter acesso de "Leitura" a ativos e acesso de "Criação" a ordens de serviço e compromissos de serviço.



Por exemplo, suponha que você tenha um plano de manutenção com dois ativos que precisam de serviço todos os meses (frequência). Você decide gerar suas ordens de serviço com seis meses de antecedência (período de geração). Sempre que você gera ordens de serviço, 12 ordens de serviço são criadas: seis para cada ativo.

Nota: Você não pode gerar mais de 2.500 ordens de serviço por vez. Você pode diminuir o número de ordens de serviço geradas aumentando a frequência, reduzindo o período de geração ou diminuindo o número de ativos relacionados ao plano de manutenção.

Um ativo de manutenção é uma parte ou um produto coberto pelo plano de manutenção. A lista relacionada Ativos de manutenção nas páginas de detalhes do plano de manutenção relaciona todos os ativos associados ao plano de manutenção.



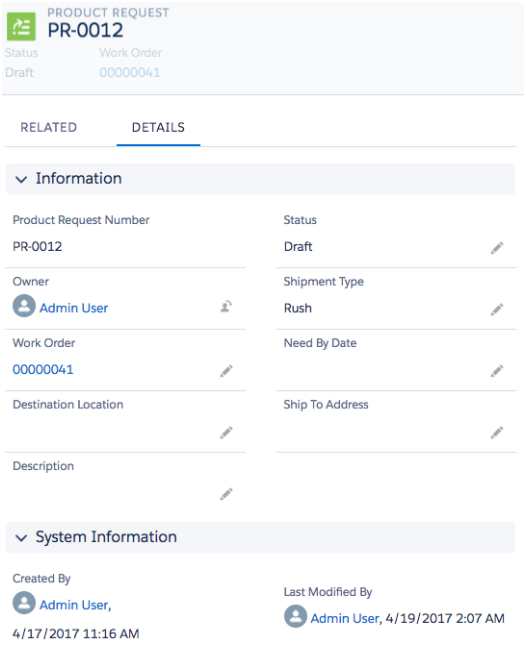
Obtenha a ferramenta certa para o trabalho com solicitações de peças e transferências de estoque

Garanta que sua equipe móvel sempre tenha as peças certas em estoque para finalizar o trabalho. Gerencie seu inventário e todas as transferências ao longo do ciclo de vida de uma peça. Acompanhe os deslocamentos desde o pedido até o cliente. Quer as peças sejam transferidas do armazém para o cliente ou entre técnicos, o seu centro de serviço de campo sempre estará informado.

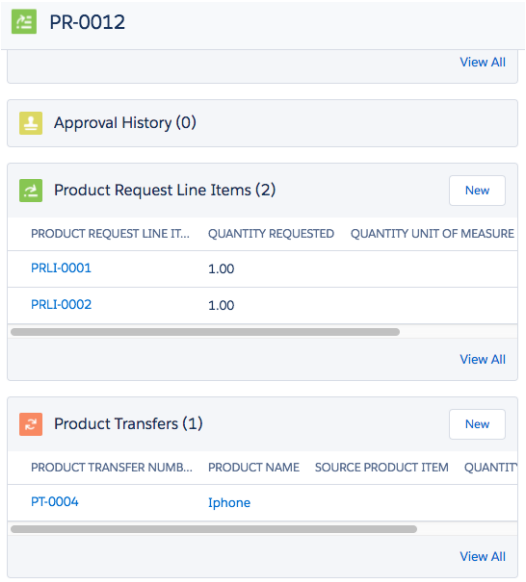
O gerenciamento de inventário no Field Service Lightning começa com uma solicitação de produto. Os técnicos ou trabalhadores móveis podem fazer solicitações quando encontram peças defeituosas em seus caminhões ou quando seu estoque se esgota. Os supervisores ou os gerentes de serviço podem criar solicitações de peças para o local do inventário do técnico quando percebem que o estoque está baixando. Os programadores podem criar solicitações de peças quando agendam ordens de serviço que exigem peças específicas, normalmente não disponíveis no estoque do veículo do técnico.

Solicitações e transferências de peça consistem nos objetos Solicitação do produto, Remessa e Transferência de produto, além da lista relacionada Itens de linha da solicitação de produto.

Uma Solicitação de produto representa um pedido para uma peça ou mais.

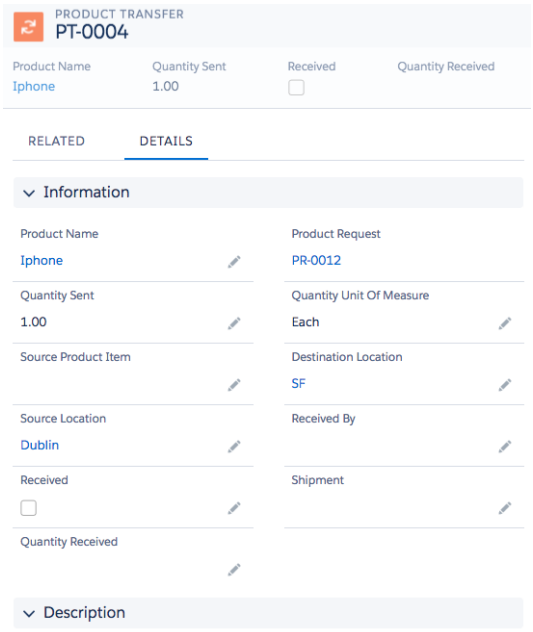


Transferência de produto e Item de linha da solicitação de produto são listas relacionadas em uma Solicitação de produto. Um Item de linha de solicitação de produto representa uma peça pedida.

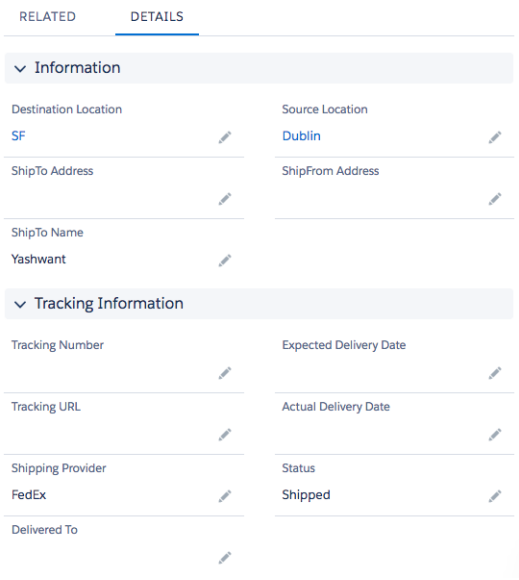


Nota: Você pode criar uma nova transferência de produto da sua lista relacionada na solicitação de produto. Porém, a solicitação de produto não é associada automaticamente. Para associá-la, selecione o item da linha de solicitação de produto correspondente na lista suspensa do campo Item de linha de solicitação de produto.

Uma Transferência de produto registra a transferência de uma peça para seu novo local.



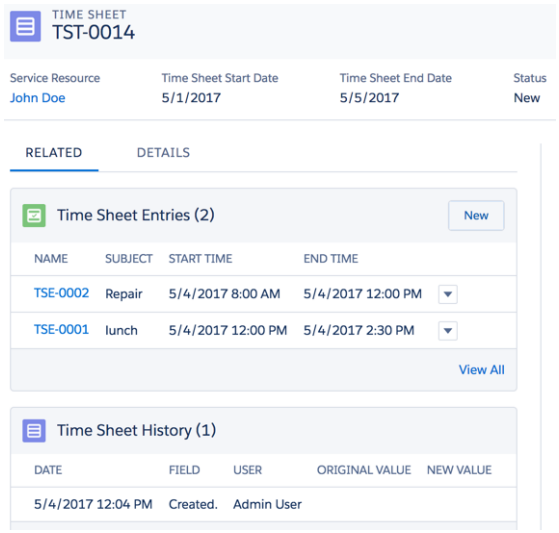
Uma remessa rastreia a peça enquanto ela está em trânsito.



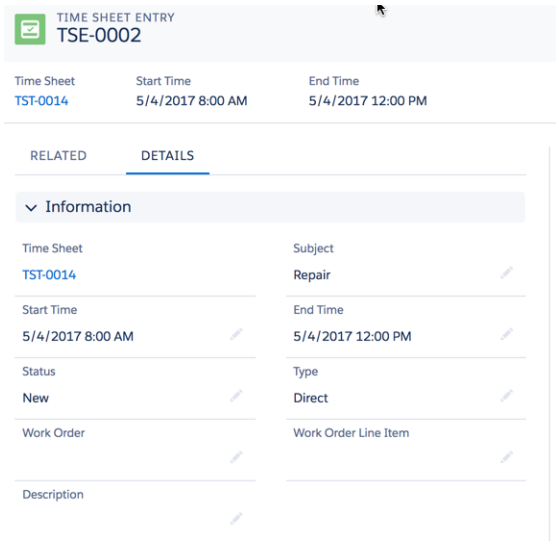
Gerencie sua equipe móvel com quadros de horários

Rastreie o tempo que seus funcionários de serviço de campo estão dedicando a quais tarefas.

Os quadros de horários relacionam recursos de serviço com o horário e o comparecimento. Adicione a lista relacionada do quadro de horários ao recurso de serviço e rastreie o horário do recurso. Recursos de serviço adicionam entradas do quadro de horários aos quadros de horários. Os quadros de horários podem cobrir um período mais longo (semana, mês), enquanto entradas de quadro de horários registram tarefas específicas.



Entradas do quadro de horários podem rastrear tarefas individuais, tempo de deslocamento e tempo de intervalo.



Otimizar o agendamento com o pacote gerenciado Field Service Lightning

A versão 2.0 do pacote gerenciado Field Service Lightning está disponível. O pacote baseia-se nos recursos de serviço de campo padrão do Salesforce para oferecer uma experiência rica e altamente personalizável para supervisores e técnicos. Você poderá fazer download do pacote se tiver o Service Cloud e uma licença do Field Service.

O pacote gerenciado vem com:

- **Agendamento e otimização:**Com uma robusta caixa de ferramentas de regras de trabalho e políticas de agendamento, o mecanismo de agendamento otimiza as atribuições de recursos levando em consideração as habilidades, a localização e seus objetivos de negócios.
- **Console do supervisor:**Com listas de compromissos, ações de agendamento, gráfico de Gantt e um mapa interativo, o console fornece aos controladores e supervisores uma visão geral de todos os compromissos de serviço.
- **Aplicativo de administração:**Um serviço centralizado para integrar e manter políticas de agendamento, ações globais, ferramentas de compartilhamento e regras de otimização.

- **Configuração automática e atualização de permissões de usuário:**Configure suas permissões de usuário de serviço de campo e mantenha-as atualizadas clicando em um botão.

O Console do supervisor do Field Service Lightning permite que os supervisores gerenciem e monitorem sua equipe móvel para aumentar a eficiência e a produtividade em campo. Agora você pode garantir que o trabalho correto seja roteado para o funcionário móvel certo, pode ver imediatamente alertas sobre problemas que exigem atenção e tomar as medidas necessárias. Com o Console do supervisor, você pode programar automaticamente trabalhos em massa com apenas um clique, além de monitorar a prestação de serviços em tempo real em um mapa ou gráfico de Gantt que lhe proporciona melhor visibilidade e controle do que está acontecendo em campo.

A versão 2.0 tem novos recursos e melhorias de usabilidade. O recurso Corrigir sobreposições identifica compromissos conflitantes e os reprograma adequadamente. O Agendamento de substituições usa lacunas criadas por cancelamentos de última hora para que sua equipe móvel não fique sem ter o que fazer. O Roteamento em nível de rua, que está em fase beta, calcula tempos de deslocamento mais realistas.

Desfrute de acesso baseado em perfil a recursos de serviço de campo

A licença de conjunto de permissões Field Service Standard é coisa do passado! Os usuários não precisam mais da licença padrão para acesso a objetos de serviço de campo. As licenças Dispatcher, Scheduling e Mobile permanecem as mesmas.

Se as licenças de conjunto de permissões Field Service Standard já estiverem em uso na sua organização, você verá o número de licenças listado como um valor negativo nas suas configurações.

Atribuições de conjuntos de permissões existentes continuarão funcionando como antes*. Porém, agora recomendamos conceder acesso a objetos de serviço de campo por meio de perfis de usuários.

Para adicionar o acesso de serviço de campo a um perfil de usuário:

1. Em Configuração, navegue para o perfil que você deseja atualizar e clique em **Editar**.
2. Em Permissões administrativas, selecione **Field Service Standard**.
3. Clique em **Salvar**.
4. Em Permissões de objeto padrão no perfil, defina o nível de acesso para os objetos do serviço de campo.
5. Clique em **Salvar**.

*Se a sua organização tiver um perfil personalizado que inclua acesso ao objeto Local, os usuários com esse perfil agora não poderão acessar locais, a menos que tenham a permissão do usuário "Field Service Standard". Em organizações criadas na versão Summer '17 ou posterior, as licenças de conjunto de permissões do serviço de campo não podem mais incluir acesso a oportunidades.

Ausências do recurso agora podem se sobrepor

Anteriormente, não era possível criar uma ausência de recurso de serviço cujo período estivesse sobreposto a outra ausência. Agora, não tem problema que as ausências se sobreponham.

Fizemos essa alteração para minimizar qualquer problema inconveniente de sincronização de calendário. Porém, sempre é possível configurar suas próprias regras de validação para proibir a sobreposição de ausências.

Faça mais com o Serviço de campo no Process Builder

A lista de objetos de serviço de campo disponível no Lightning Process Builder está aumentando! Agora você pode usar mais oito objetos nos seus processos de serviço de campo.

Os seguintes objetos ficaram disponíveis no Process Builder na versão Summer '17:

- Recurso atribuído
- Preferência de recurso

- Recurso de serviço
- Capacidade do recurso de serviço
- Habilidade do recurso de serviço
- Membro do território de serviço
- Habilidades exigidas
- Período

Por exemplo, é possível criar um processo que faça referência aos objetos Recurso atribuído e Compromisso de serviço para notificar recursos de serviço quando o status de uma indicação de serviço mudar.

Field Service móvel: aplicativo Field Service Lightning para iOS chega à versão 2.0, aplicativo para Android em versão beta

A versão beta do aplicativo para Android leva o Field Service Lightning para ainda mais telefones. O aplicativo para iOS celebra a atualização para a versão 2.0 com melhorias na página de configurações, incluindo mais opções de identidade visual e precisão de geolocalização. Os relatórios de serviço são mais confiáveis com visualizações de relatórios de serviço que permitem verificar um relatório antes de criá-lo. Além disso, a localização de ordens de serviço foi facilitada com a guia de local e o suporte a múltiplas exibições de lista de compromissos de serviço. O suporte para vários compromissos permite que você lide com trabalhos longos de maneira mais fácil. E os usuários na sua Comunidade também podem usar o aplicativo móvel Field Service Lightning!

EDIÇÕES

Os recursos do Field Service Lightning estão disponíveis nas: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud.

Importante: A versão 2.0 do Field Service Lightning para iOS estará disponível na App Store na semana de 29/06/2017. Com essa atualização, todos os usuários deverão ter acesso de `Leitura` ao campo `Tipo de trabalho` em compromissos de serviço.

NESTA SEÇÃO:

Exibir ordens de serviço com base no local no iOS

Você pediu e nós atendemos. Os técnicos podem encontrar outras ordens de serviço que compartilham o local do compromisso atual. Dessa maneira, eles poderão concluir outros trabalhos enquanto estiverem lá!

A finalização de trabalhos ficou mais confiável no iOS

Antes de finalizar um trabalho, sua força de trabalho móvel pode exibir uma visualização do relatório de serviço para verificar se todas as tarefas foram executadas com precisão. As visualizações de relatório de serviço funcionam off-line.

Controlar a tela de agendamento no iOS

Classificar a tela de agendamento nunca foi tão fácil, agora com suporte a múltiplas exibições de lista de compromissos de serviço. E o número de colunas da exibição de lista permitidas aumentou de 2 para 4, proporcionando mais controle sobre quais campos são exibidos na tela de agendamento. Também é possível exibir campos de referência em colunas de exibição de lista.

Novas opções de identidade visual e precisão de geolocalização na página de configurações do Field Service Mobile para iOS

A página de configurações ganhou tokens de identidade visual adicionais para personalizar ainda mais a UI, e novas configurações permitem controlar o intervalo de calendário do seletor de data. Aumente a precisão com o rastreamento de geolocalização de recursos de serviço ou opte por uma consulta de geolocalização menos precisa para aumentar a vida útil da bateria.

Suporte a listas de opções dependentes no iOS

O aplicativo móvel Field Service Lightning ficou ainda mais flexível. Listas de opções dependentes têm suporte em todos os contextos, permitindo usar o modelo de dados que funcione melhor para você e seu caso de uso.

Os usuários da comunidade obtêm acesso ao aplicativo iOS

Os usuários da Comunidade agora podem acessar o aplicativo móvel Field Service Lightning.

Compromissos de vários dias no iOS

Compromissos de serviço que têm `Início agendado` e `Término agendado` em diferentes datas agora têm suporte com uma barra de progresso intuitiva na tela da agenda.

Temos boas notícias para os fãs do Android! O aplicativo móvel Field Service Lightning para Android está a caminho (Beta)

O aplicativo para Android tem a maior parte das funcionalidades que os técnicos conhecem e apreciam no aplicativo para iOS, incluindo a capacidade de operar offline, os serviços de navegação e a integração com Chatter. Tudo isso é oferecido em uma interface elegante e altamente configurável. O aplicativo para Android ainda não oferece suporte a todos os recursos do aplicativo móvel para iOS, mas inclui um sistema de rastreamento de peças detalhado, com estoque no veículo, peças consumidas, solicitações de peças e transferências de estoque. O aplicativo também oferece suporte a fluxos em várias idiomas, múltiplas assinaturas em relatórios de serviço e muito mais.

Exibir ordens de serviço com base no local no iOS

Você pediu e nós atendemos. Os técnicos podem encontrar outras ordens de serviço que compartilham o local do compromisso atual. Dessa maneira, eles poderão concluir outros trabalhos enquanto estiverem lá!

A guia de local, acessível no carrossel da página de visão geral da ordem de serviço, exibe ordens de serviço que compartilham um local com a ordem de serviço aberta. As ordens de serviço são classificadas por status. Você pode configurar o layout de pesquisa de ordem de serviço na configuração para controlar como os registros serão exibidos na guia de local.

A finalização de trabalhos ficou mais confiável no iOS

Antes de finalizar um trabalho, sua força de trabalho móvel pode exibir uma visualização do relatório de serviço para verificar se todas as tarefas foram executadas com precisão. As visualizações de relatório de serviço funcionam off-line.

As visualizações de relatório de serviço permitem que sua força de trabalho móvel revise um relatório de serviço antes de gerá-lo. Isso permite confirmar que não há nenhuma tarefa pendente antes de finalizar um trabalho. Essa visualização de relatório de serviço pode ser gerada off-line, mas terá uma marca d'água indicando que é uma visualização de relatório de serviço off-line. Essa marca d'água avisa que a visualização pode não ter os dados ou os layouts do Salesforce mais atualizados.

Controlar a tela de agendamento no iOS

Classificar a tela de agendamento nunca foi tão fácil, agora com suporte a múltiplas exibições de lista de compromissos de serviço. E o número de colunas da exibição de lista permitidas aumentou de 2 para 4, proporcionando mais controle sobre quais campos são exibidos na tela de agendamento. Também é possível exibir campos de referência em colunas de exibição de lista.

O suporte a múltiplas exibições de lista significa que você pode criar exibições de lista para diferentes casos de uso, permitindo que os técnicos preencham facilmente a tela de agendamento com os registros de que precisam. Sua força de trabalho móvel pode usar o seletor de exibição de lista sobre a tela de agendamento para alternar facilmente de uma exibição de lista para outra. A exibição de lista de compromissos do serviço padrão é a única que está preparada para disponibilidade offline.

As colunas de exibição de lista também ficaram mais robustas, com o número de colunas de exibição de lista aumentado de 2 para 4. As colunas de exibição de lista também oferecem suporte a campos de referência, embora não seja possível abrir um tocando nele na tela de agendamento.

Novas opções de identidade visual e precisão de geolocalização na página de configurações do Field Service Mobile para iOS

A página de configurações ganhou tokens de identidade visual adicionais para personalizar ainda mais a UI, e novas configurações permitem controlar o intervalo de calendário do seletor de data. Aumente a precisão com o rastreamento de geolocalização de recursos de serviço ou opte por uma consulta de geolocalização menos precisa para aumentar a vida útil da bateria.

Ajuste a aparência estética do aplicativo à sua marca com estes novos tokens de identidade visual.

- **Feedback de seleção**: Controla a cor usada em diferentes elementos na interface do usuário para indicar a seleção atual do usuário.
- **Barra de navegação invertida**: Controla a cor de diversos elementos de texto que guiam o usuário pelo aplicativo, incluindo o seletor de data, o botão de mapa e seletor de exibição de lista.

Também adicionamos configurações para controlar o intervalo de calendário para usuários do aplicativo móvel, de modo que eles vejam somente as partes necessárias de sua agenda. Essas configurações limitam o número de dias no passado e no futuro que sua força de trabalho móvel pode selecionar no seletor de data da tela de agendamento.

- **Dias anteriores no seletor de data**
- **Dias futuros no seletor de data**

As melhorias nas configurações de Precisão de geolocalização de recursos de serviço permitem que você opte por uma pesquisa de geolocalização mais precisa ou menos precisa para melhorar o desempenho da bateria.

- **Alta**: Precisão de menos de 10 metros do recurso de serviço
- **Média**: Precisão de menos de 100 metros do recurso de serviço
- **Baixa**: Precisão de menos de 1 quilômetro do recurso de serviço

Suporte a listas de opções dependentes no iOS

O aplicativo móvel Field Service Lightning ficou ainda mais flexível. Listas de opções dependentes têm suporte em todos os contextos, permitindo usar o modelo de dados que funcione melhor para você e seu caso de uso.

Adicione listas de opções dependentes aos layouts de página de objetos e use-as em qualquer contexto, incluindo fluxos e outras ações.

Os usuários da comunidade obtêm acesso ao aplicativo iOS

Os usuários da Comunidade agora podem acessar o aplicativo móvel Field Service Lightning.

O acesso do usuário da comunidade ao aplicativo móvel Field Service Lightning permite ampliar sua equipe móvel para incluir prestadores de serviço com mais facilidade à sua operação de serviço de campo.

Compromissos de vários dias no iOS

Compromissos de serviço que têm `Início agendado` e `Término agendado` em diferentes datas agora têm suporte com uma barra de progresso intuitiva na tela da agenda.

Usar os campos `Início agendado` e `Término agendado` nos compromissos de serviço faz o compromisso aparecer na agenda para cada dia entre essas duas datas, mostrando uma barra de progresso visual que representa a conclusão do trabalho agendado.

Definir um compromisso de serviço para ter um horário de `Término agendado`, mas não um horário de `Início agendado` fará o compromisso aparecer para cada dia até a data do `Término agendado`.

Configurar um compromisso de serviço para ter um horário de `Início agendado`, mas não um horário de `Término agendado` fará o compromisso aparecer na agenda para cada dia além do `Início agendado` até que o compromisso esteja concluído.

Temos boas notícias para os fãs do Android! O aplicativo móvel Field Service Lightning para Android está a caminho (Beta)

O aplicativo para Android tem a maior parte das funcionalidades que os técnicos conhecem e apreciam no aplicativo para iOS, incluindo a capacidade de operar offline, os serviços de navegação e a integração com Chatter. Tudo isso é oferecido em uma interface elegante e altamente configurável. O aplicativo para Android ainda não oferece suporte a todos os recursos do aplicativo móvel para iOS, mas inclui um sistema de rastreamento de peças detalhado, com estoque no veículo, peças consumidas, solicitações de peças e transferências de estoque. O aplicativo também oferece suporte a fluxos em várias idiomas, múltiplas assinaturas em relatórios de serviço e muito mais.

Para saber mais sobre o aplicativo móvel Field Service Lightning para Android e participar da versão beta, entre em contato com seu representante de conta do Salesforce.

Atendimento ao cliente social: novos recursos do Lightning Experience e aumento da eficiência dos agentes

Aproveite a velocidade e a flexibilidade do Lightning Experience para configurar o Atendimento ao cliente social na Professional Edition e forneça aos agentes ferramentas que aumentarão a velocidade e a eficiência de seu trabalho. Você pode usar o novo nó de configuração no Lightning para instalar o Atendimento ao cliente social. Além disso, seus agentes poderão interagir melhor com publicações no Facebook e no Twitter e exibir vários anexos em um feed de caso.

NESTA SEÇÃO:

Obter o Atendimento ao cliente social na Professional Edition

Se você tiver a Professional Edition, a configuração inicial do Atendimento ao cliente social agora é muito mais fácil e prática do que antes.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Fazer mais com publicações no Facebook

Capacite seus agentes com recursos que ampliam sua capacidade de lidar com publicações do Facebook. Os agentes podem ver classificações com estrelas, responder a avaliações e enviar respostas privadas a publicações e comentários.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Atividades de socialização no Lightning Experience

Agora você pode configurar e administrar o Atendimento ao cliente social sem tocar no Salesforce Classic.

Aumentar a produtividade com novas ações do Twitter no feed de caso reformulado

O elegante e versátil feed de caso agora inclui novas ações que permitem aos agentes responder a tweets e acompanhar pessoas no Twitter.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Ter uma visão geral com anexos no feed de caso

Dê aos agentes acesso a mais detalhes do cliente, permitindo que eles vejam vários anexos em uma publicação social dentro de um feed de caso.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Obter o Atendimento ao cliente social na Professional Edition

Se você tiver a Professional Edition, a configuração inicial do Atendimento ao cliente social agora é muito mais fácil e prática do que antes.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Um novo aplicativo conectado vincula o Salesforce ao Social Studio sem exigir acesso à sua organização por meio da API. Além disso, chamadas de API não contam para seus limites de API.

Quando você configurar o Atendimento ao cliente social para Professional Edition pela primeira vez:

- Integre o Twitter ou Facebook por meio dos fluxos de configuração para o Console de serviço do Lightning. Se tiver instalado anteriormente o pacote Atendimento ao cliente social usando o fluxo Configuração do Service ou por meio do próprio Atendimento ao cliente social, desinstale o pacote antes de usar o fluxo de configuração.
- Após a implementação da integração a Twitter ou Facebook usando fluxos de configuração, um novo conjunto de permissões chamado **Automação de entrada do Atendimento ao cliente social** será adicionado à organização. Não exclua o conjunto de permissões nem altere seu nome de API (Salesforce_Social_Customer_Service_Run_As_User).
- O padrão do novo conjunto de permissões é Executar como usuário – que, durante a configuração, é o administrador. Se você alterar Executar como usuário na sua organização, lembre-se que o novo usuário deverá ter o conjunto de permissões.

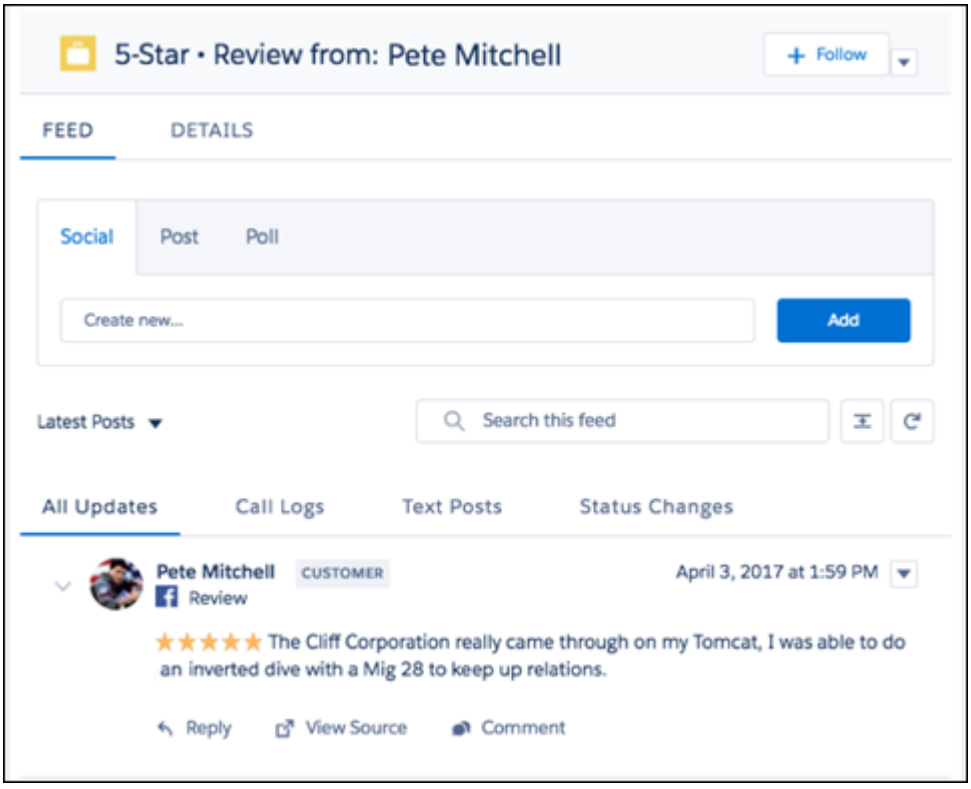
CONSULTE TAMBÉM:

Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)

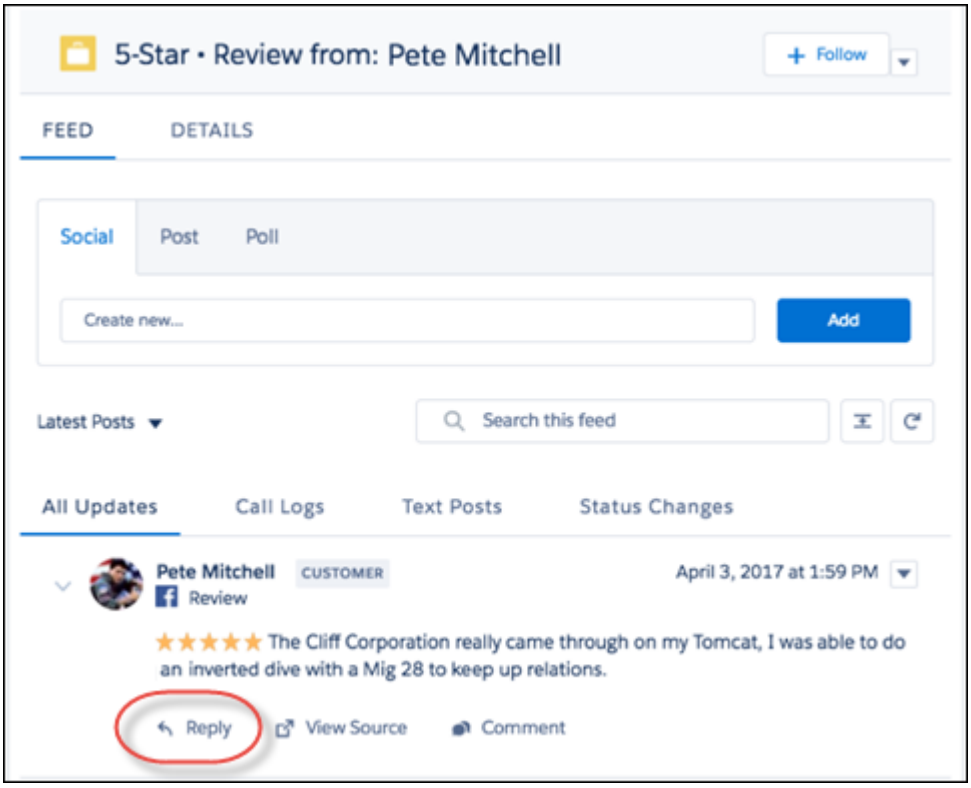
Fazer mais com publicações no Facebook

Capacite seus agentes com recursos que ampliam sua capacidade de lidar com publicações do Facebook. Os agentes podem ver classificações com estrelas, responder a avaliações e enviar respostas privadas a publicações e comentários.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

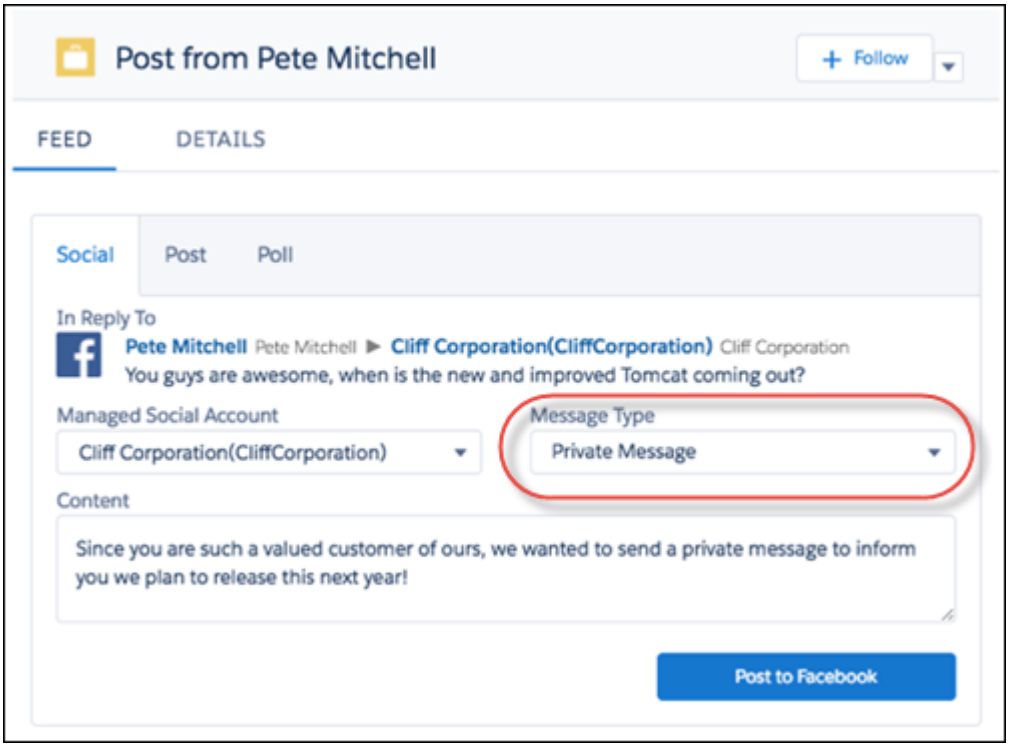
Os agentes podem ver as classificações com estrelas que acompanham as avaliações em seus feeds de caso.



Os agentes podem responder às avaliações.



Os agentes podem responder em privado a publicações, comentários e respostas.

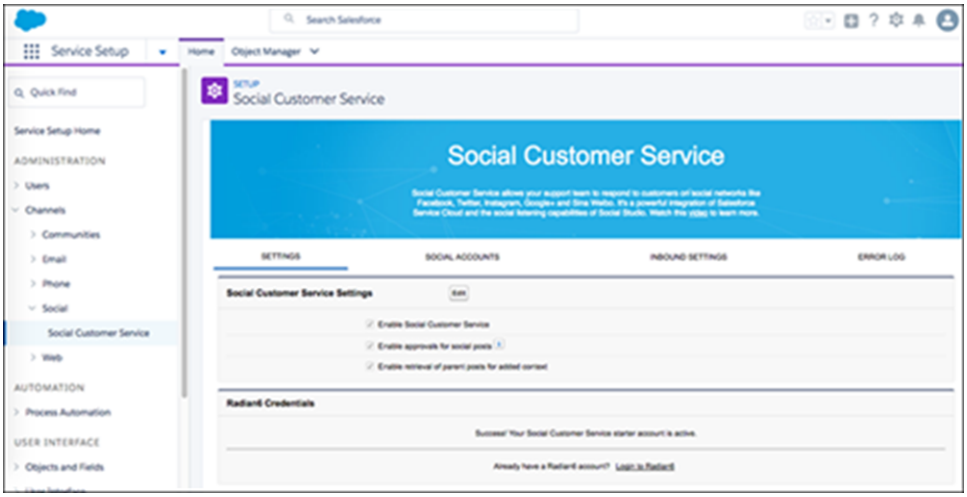


Nota: Os agentes só podem responder em privado uma única vez.

Atividades de socialização no Lightning Experience

Agora você pode configurar e administrar o Atendimento ao cliente social sem tocar no Salesforce Classic.

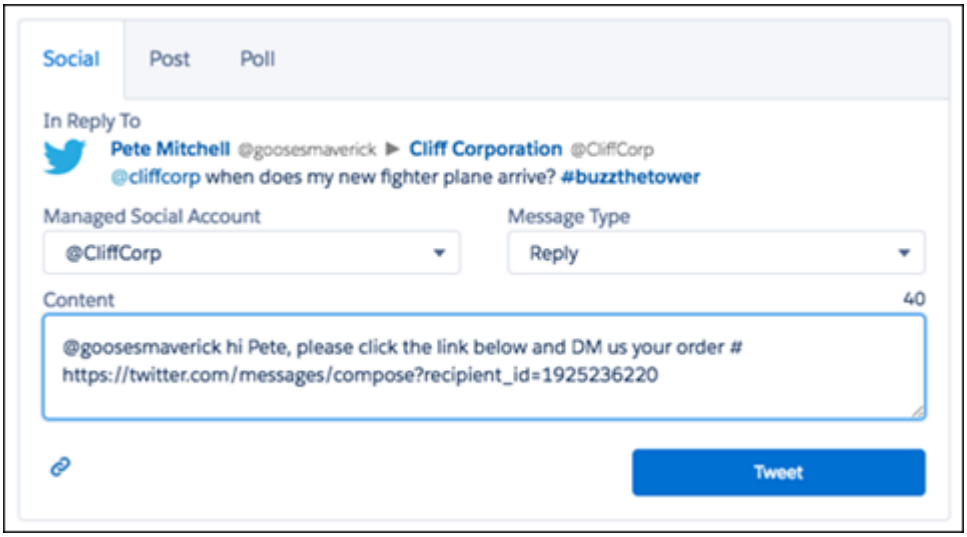
Em Configuração, insira `cliente social` na caixa Busca rápida. Em seguida, clique em **Atendimento ao cliente social**.



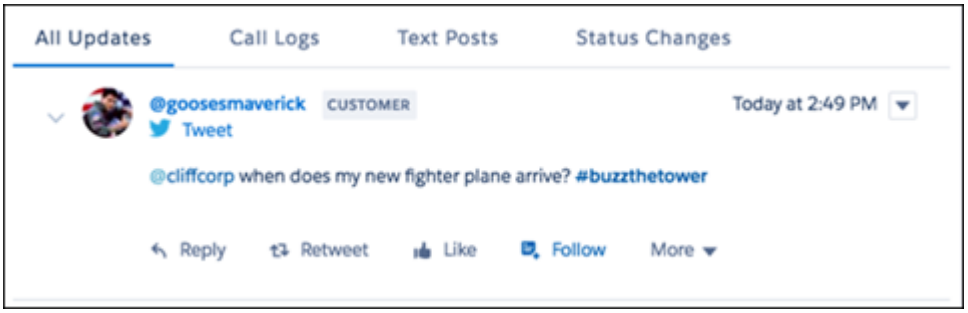
Aumentar a produtividade com novas ações do Twitter no feed de caso reformulado

O elegante e versátil feed de caso agora inclui novas ações que permitem aos agentes responder a tweets e acompanhar pessoas no Twitter.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Insira um link para configurar uma conversa privada por mensagens diretas do Twitter.



Siga pessoas no Twitter.



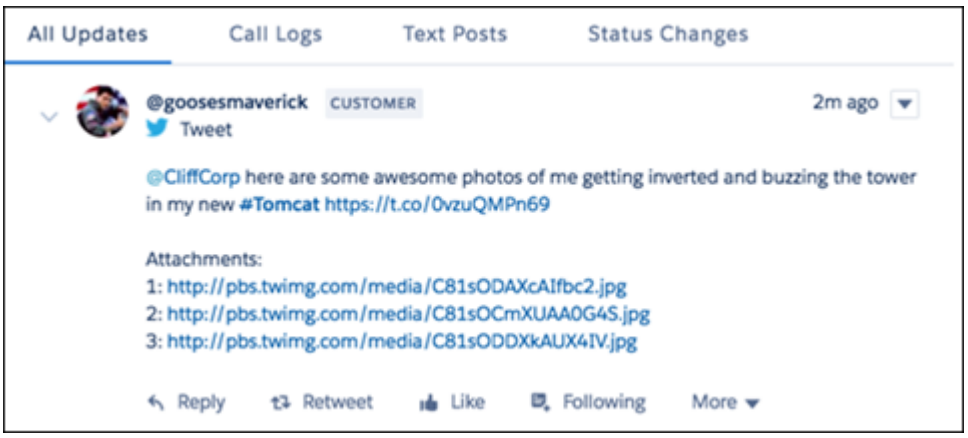
Nota: Quando um agente segue alguém no Twitter, o rótulo **Seguir** muda para **Seguindo**. Quando você atualiza a página, o rótulo muda novamente para **Seguir**.

Para obter mais detalhes sobre o novo layout de feed de caso, consulte Menos é mais: o feed de caso compacto.

Ter uma visão geral com anexos no feed de caso

Dê aos agentes acesso a mais detalhes do cliente, permitindo que eles vejam vários anexos em uma publicação social dentro de um feed de caso.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Clique no link para exibir as imagens em outra janela. Vídeos são reproduzidos em uma nova guia.



Snap-ins para Web: Snap-ins para Comunidades do Lightning e funcionalidade aprimorada de Bate-papo de Snap-ins

O Bate-papo de Snap-ins está maior e melhor. As funcionalidades de bate-papo aumentaram e você pode adicionar seu snap-in a uma comunidade do Lightning usando o Community Builder.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Adicionar Snap-ins a Comunidades do Lightning

Use o Bate-papo de Snap-ins para permitir que os membros da comunidade solucionem rapidamente suas dúvidas e problemas recorrendo ao suporte de bate-papo ativo. Você pode personalizar os rótulos de botões e a identidade visual no Community Builder.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Diga adeus aos bate-papos perdidos por visitantes que saem da página

Os visitantes do bate-papo podem navegar para subdomínios em um domínio de nível superior enquanto conversam. Atualize seu snippet de código e defina um domínio de nível superior. Inclua o snippet de código em todas as páginas que poderão ser acessadas pelos visitantes durante um bate-papo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Fornecer notificações e opções de bate-papo em um cabeçalho informativo na janela de bate-papo

As notificações e ações de bate-papo se destacam em sua nova posição, na parte superior da janela de bate-papo. O cabeçalho de bate-papo mostra claramente aos visitantes quando o bate-papo está atingindo o tempo limite, quando eles estão sendo transferidos e outras informações importantes. Além disso, eles podem salvar a transcrição no final do bate-papo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Permitir que os agentes solicitem ajuda com a transferência de bate-papo

Às vezes, os agentes recebem uma solicitação de bate-papo relacionada a um problema que precisa ser resolvido por outra equipe. Ou então eles sabem que um colega acabou de lidar com uma questão semelhante. Para que eles possam repassar um bate-papo, ative a transferência de bate-papo na configuração do Live Agent. Com a transferência de bate-papo, as perguntas dos visitantes são respondidas mais rapidamente. E eles não precisam descrever o problema novamente quando começam o bate-papo com o novo agente, pois o agente recebe a transcrição do bate-papo e os objetos associados, como um caso.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Melhorar o atendimento dos agentes aos visitantes do bate-papo com a transferência de arquivos

Dizem que uma imagem vale por mil palavras. Permita que os agentes solicitem uma transferência de arquivo dos visitantes de bate-papo para entenderem melhor o que está acontecendo. Ative a opção Transferência de arquivos do agente na configuração do Live Agent atribuída aos agentes que participam de bate-papos em seus snap-ins.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Fale a língua: personalizar e traduzir rótulos para visitantes do bate-papo

Você pode personalizar e traduzir rótulos de botões, mensagens e erros na sua implantação do Bate-papo de Snap-ins. Mudou de ideia sobre um rótulo? Sem problema. Você não precisa de um novo snippet de código cada vez que atualiza um rótulo e sua implantação oferece suporte a vários idiomas. Basta especificar o idioma desejado no snippet de código para traduzir a experiência de snap-ins para aquele idioma.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Não deixe os agentes esperando por um visitante do bate-papo que já foi embora

Quando o visitante se esquece de encerrar o bate-papo ou se distrai, os agentes podem ficar presos esperando por uma resposta. Defina um tempo limite de resposta dos visitantes, após o qual eles saem do bate-papo e precisam tentar novamente.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Os visitantes do bate-papo podem salvar as transcrições

Talvez os visitantes queiram guardar as transcrições para consultar todas as informações preciosas fornecidas pelo agente durante o bate-papo. Boas notícias! Eles podem salvar a transcrição durante o bate-papo ou quando ele termina usando o novo cabeçalho da janela de bate-papo (desde que não haja uma notificação no cabeçalho). A transcrição é salva no computador ou celular do visitante, ou em uma nova janela de navegador para usuários do iOS.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Direcionar visitantes do bate-papo para outros recursos

O encerramento de um bate-papo sem um próximo passo representa a perda de uma oportunidade de obter feedback sobre a equipe de suporte. Ou talvez você queira encaminhar os visitantes do bate-papo para mais informações em vez de deixá-los na mão. Com o pós-bate-papo, você pode exibir um botão personalizado com links para uma pesquisa ou uma página da web.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Redimensionar a janela e a fonte do bate-papo

Defina a altura, a largura e o tamanho de base da fonte da janela do bate-papo em seu snippet de código.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Ver informações do visitante nos bate-papos recebidos

Quando um novo bate-papo é recebido, os agentes podem ver as informações que o visitante forneceu na página anterior ao bate-papo. Eles também podem ver a página atual do visitante, o referenciador original e até cinco páginas acessadas recentemente. Essas informações também estão disponíveis nos bate-papos iniciados em uma comunidade do Lightning.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.

Atualizar seu snippet de código de Bate-papo de Snap-ins para usar mais recursos de bate-papo

Alguns recursos de bate-papo que acabam de ser disponibilizados só funcionam com a versão mais recente do snippet de código. Para usar transferência de arquivos e tempo limite de visitante, obter mais informações do visitante e permitir que os usuários se movam entre subdomínios, atualize o snippet de código Snap-ins para a versão 2.0.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

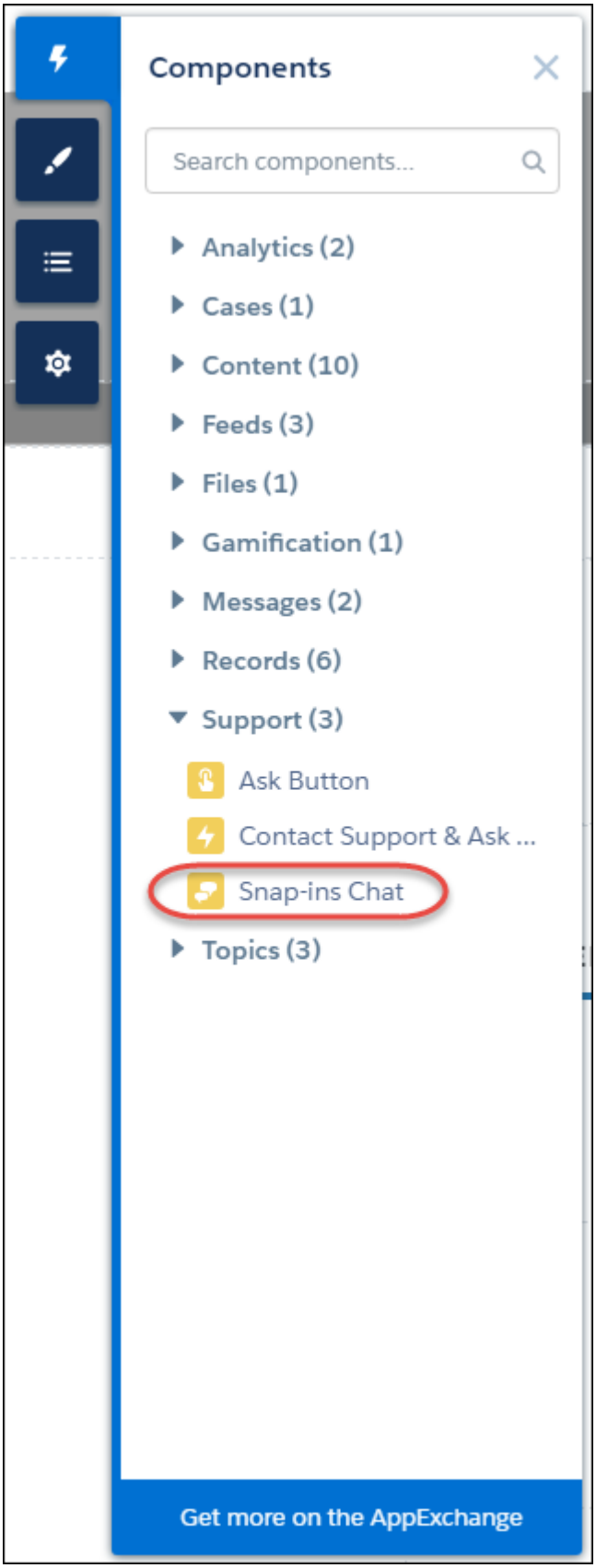
Adeus, botão Enviar!

Removemos o botão Enviar para visitantes do bate-papo que usam computadores desktop, porque agora eles podem enviar mensagens sem tirar os dedos do teclado. Para enviar mensagens, basta pressionar a tecla Enter.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

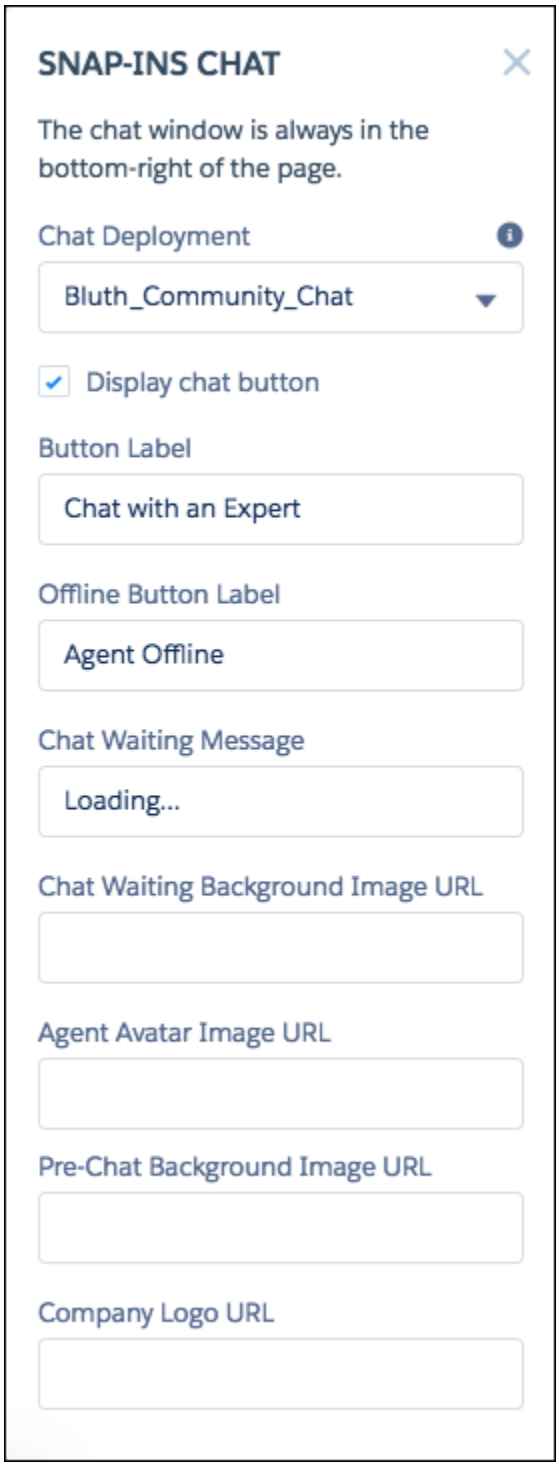
Adicionar Snap-ins a Comunidades do Lightning

Use o Bate-papo de Snap-ins para permitir que os membros da comunidade solucionem rapidamente suas dúvidas e problemas recorrendo ao suporte de bate-papo ativo. Você pode personalizar os rótulos de botões e a identidade visual no Community Builder.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Configure o Live Agent e o Bate-papo de Snap-ins e use o Community Builder para adicionar o componente Bate-papo de Snap-ins ao modelo Atendimento ao cliente (Napili). Ele está disponível nos componentes de Suporte.


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

Arraste o componente para o seu modelo e configure a identidade visual, as cores, os rótulos e outras personalizações, como um avatar de agente. A identidade visual escolhida aqui substitui a identidade visual definida na configuração de snap-ins.



Para personalizar ainda mais a identidade visual, use a opção CSS na paleta de identidade visual para editar a cor do cabeçalho de bate-papo. Simplesmente adicione o estilo de CSS `.sidebarHeader {background-color: #HEX}`.

Recomendamos usar apenas um componente de snap-in por exibição de página caso você queira usar diferentes implementações de bate-papo em sua comunidade. Se quiser usar a mesma implementação de bate-papo em toda a comunidade, é melhor adicionar o componente ao rodapé.

CONSULTE TAMBÉM:

Usando modelos para criar comunidades

Diga adeus aos bate-papos perdidos por visitantes que saem da página

Os visitantes do bate-papo podem navegar para subdomínios em um domínio de nível superior enquanto conversam. Atualize seu snippet de código e defina um domínio de nível superior. Inclua o snippet de código em todas as páginas que poderão ser acessadas pelos visitantes durante um bate-papo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você deve definir o domínio de nível superior de sua implantação de Bate-papo de Snap-ins no snippet de código atualizado. Por exemplo, se você definir MyAwesomeWebsite.com como o domínio de nível superior, os visitantes do bate-papo poderão navegar para subdomínios como help.MyAwesomeWebsite.com enquanto batem papo.

Adicione o seguinte ao seu snippet para definir o domínio (substituindo MyAwesomeWebsite pelo seu domínio, é claro!).

```
embedded_svc.settings.storageDomain = 'MyAwesomeWebsite.com';
```

Importante:

- O parâmetro `storageDomain` está disponível apenas para snippets de código da versão 2.0, e é obrigatório. Ele está incluído como um comentário de código no seu snippet de código gerado.
- Siga o formato `mywebsite.com` para o seu domínio. Não inclua um protocolo (`http://mywebsite.com` ou `https://mywebsite.com`) nem uma barra à direita (`mywebsite.com/`).

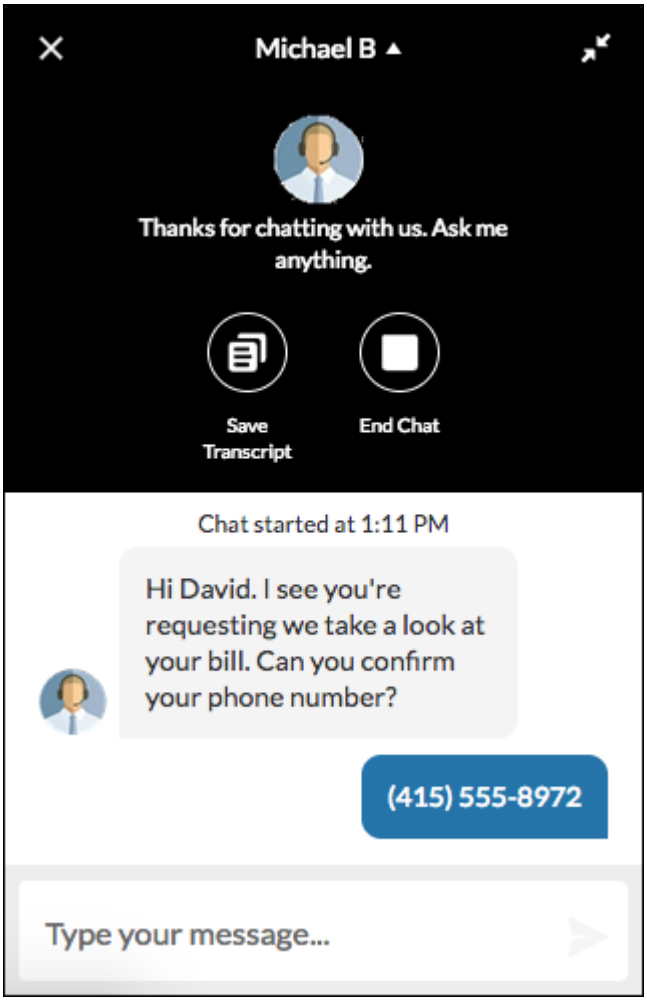
CONSULTE TAMBÉM:

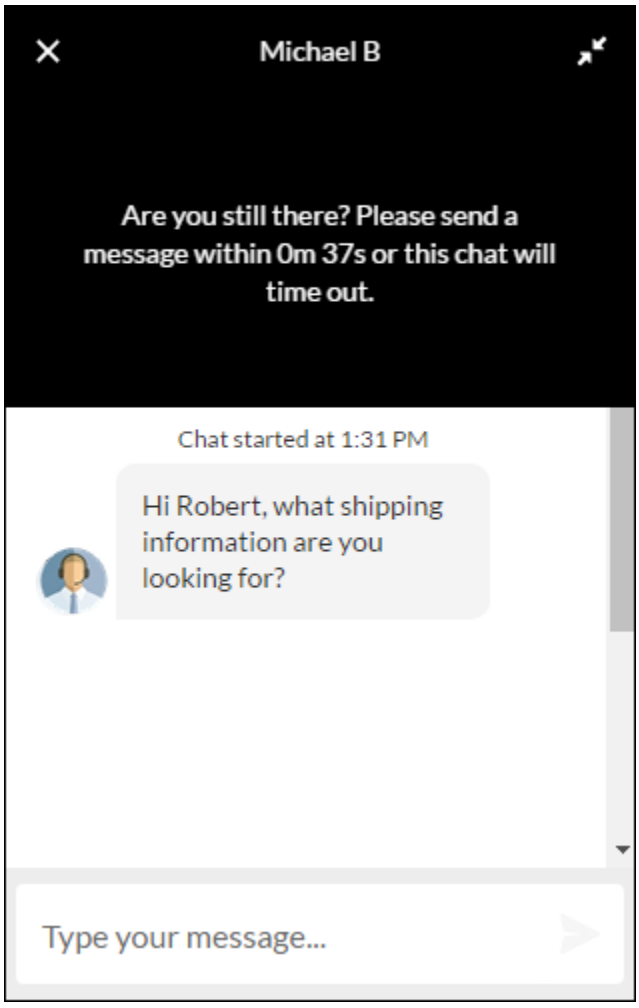
Ajuda do Salesforce: Parâmetros personalizáveis no código de bate-papo de Snap-ins(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Fornecer notificações e opções de bate-papo em um cabeçalho informativo na janela de bate-papo

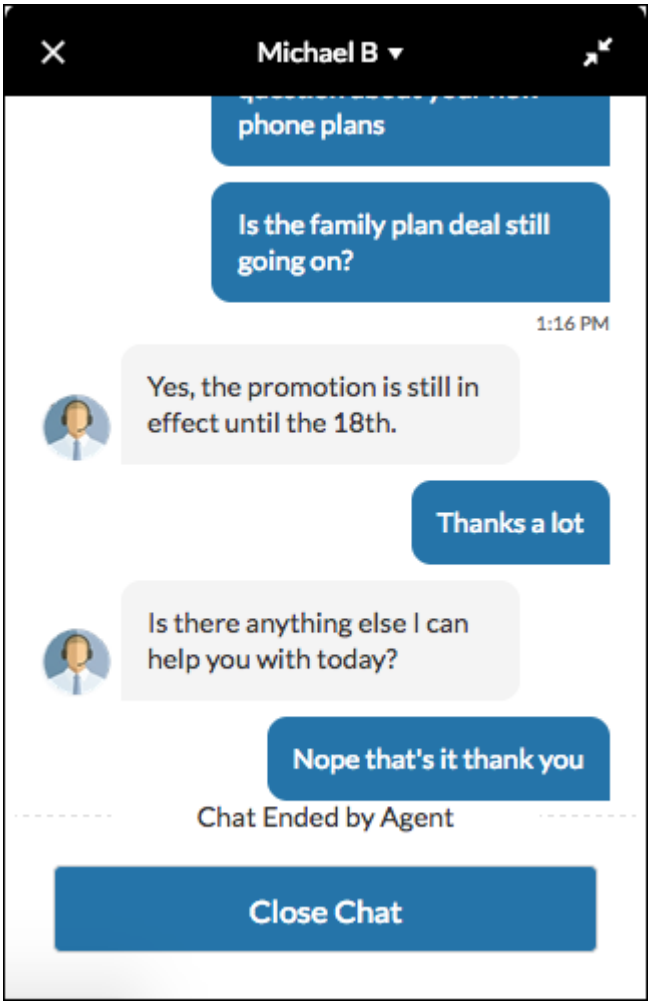
As notificações e ações de bate-papo se destacam em sua nova posição, na parte superior da janela de bate-papo. O cabeçalho de bate-papo mostra claramente aos visitantes quando o bate-papo está atingindo o tempo limite, quando eles estão sendo transferidos e outras informações importantes. Além disso, eles podem salvar a transcrição no final do bate-papo.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você pode personalizar a aparência do cabeçalho no painel de identidade visual da configuração de implantação de Snap-ins. Você pode alterar as cores, a fonte e o tamanho da fonte e adicionar uma imagem de segundo plano. Para visitantes que estão usando um navegador de desktop, você pode exibir uma mensagem de boas-vindas no cabeçalho.


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...

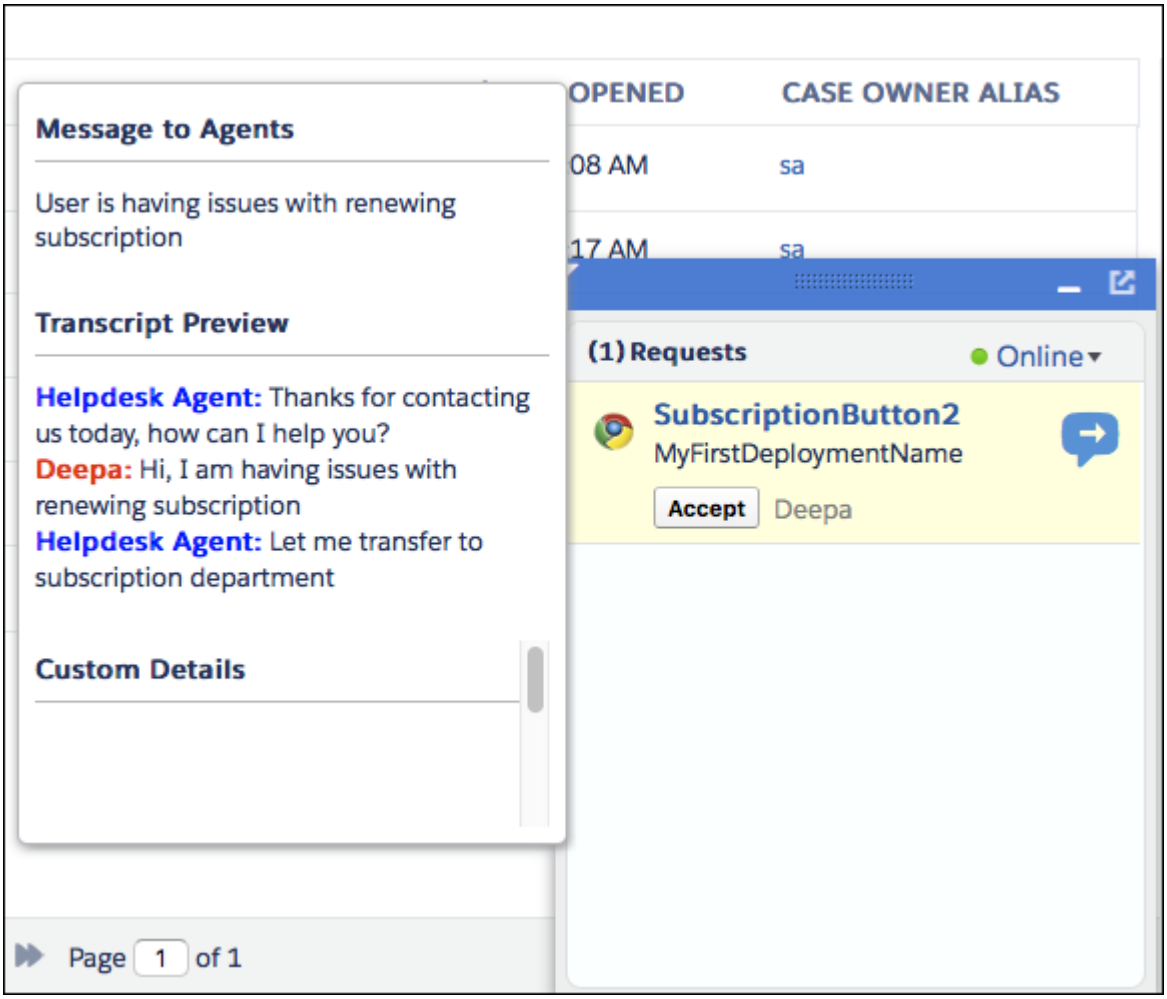


O cabeçalho também desaparece convenientemente conforme o visitante rola a tela, para não tomar espaço da área de bate-papo. Os visitantes podem rolar a tela para cima para abri-lo ou para baixo para fechá-lo, a menos que haja uma notificação.

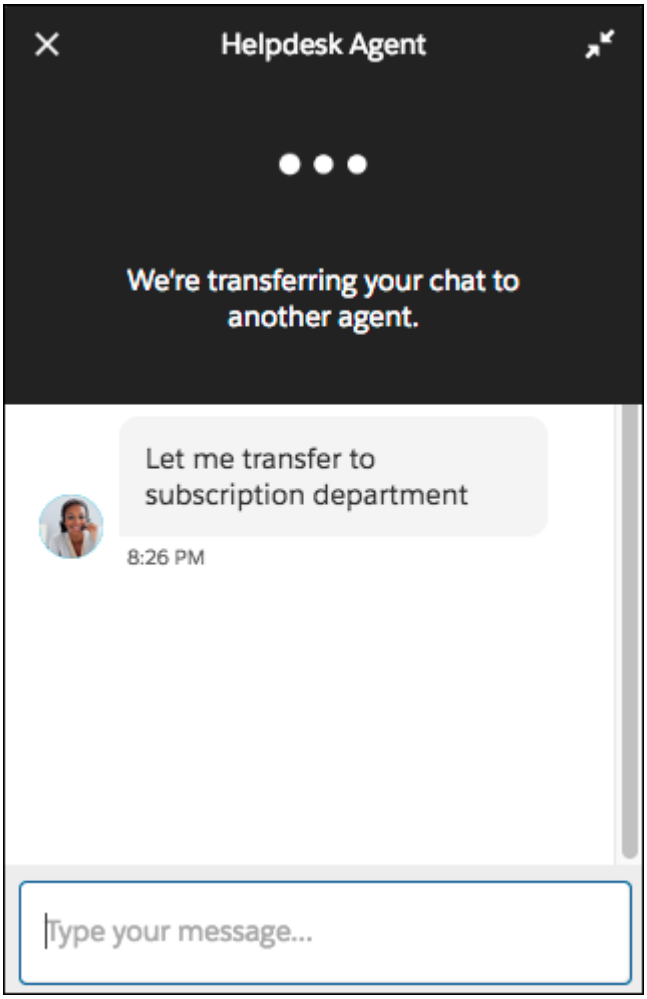


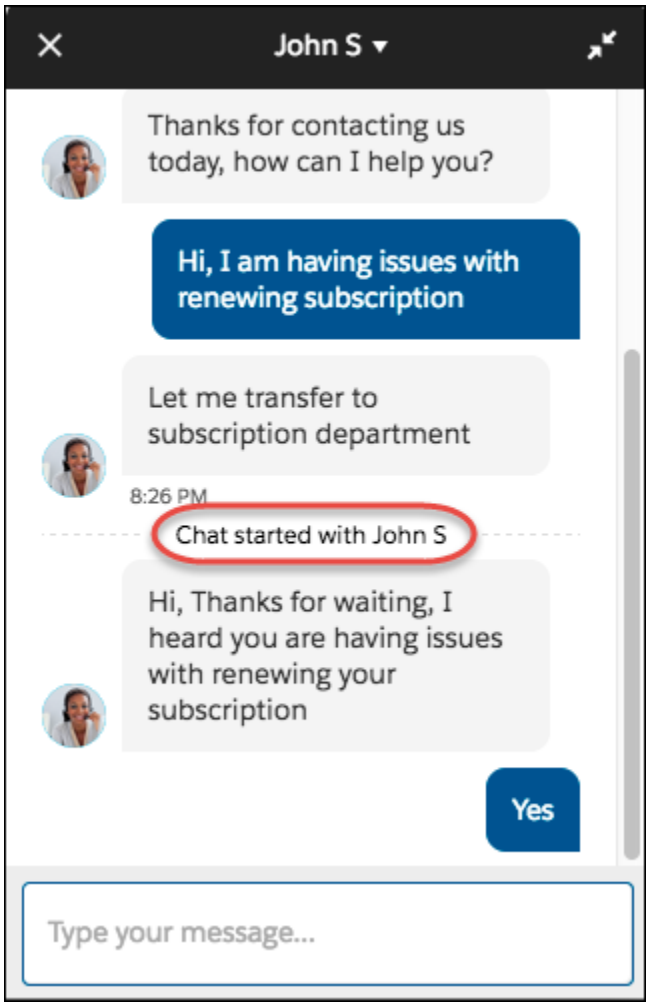
Permitir que os agentes solicitem ajuda com a transferência de bate-papo

Às vezes, os agentes recebem uma solicitação de bate-papo relacionada a um problema que precisa ser resolvido por outra equipe. Ou então eles sabem que um colega acabou de lidar com uma questão semelhante. Para que eles possam repassar um bate-papo, ative a transferência de bate-papo na configuração do Live Agent. Com a transferência de bate-papo, as perguntas dos visitantes são respondidas mais rapidamente. E eles não precisam descrever o problema novamente quando começam o bate-papo com o novo agente, pois o agente recebe a transcrição do bate-papo e os objetos associados, como um caso.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.



E o visitante que iniciou o bate-papo fica informado o tempo todo. Assim que o primeiro agente inicia a transferência, o visitante recebe uma notificação no cabeçalho do bate-papo. Quando o novo agente aceita o bate-papo, o visitante é apresentado ao agente e a conversa pode continuar.


Helpdesk Agent
We're transferring your chat to another agent.
Let me transfer to subscription department
8:26 PM
Type your message...

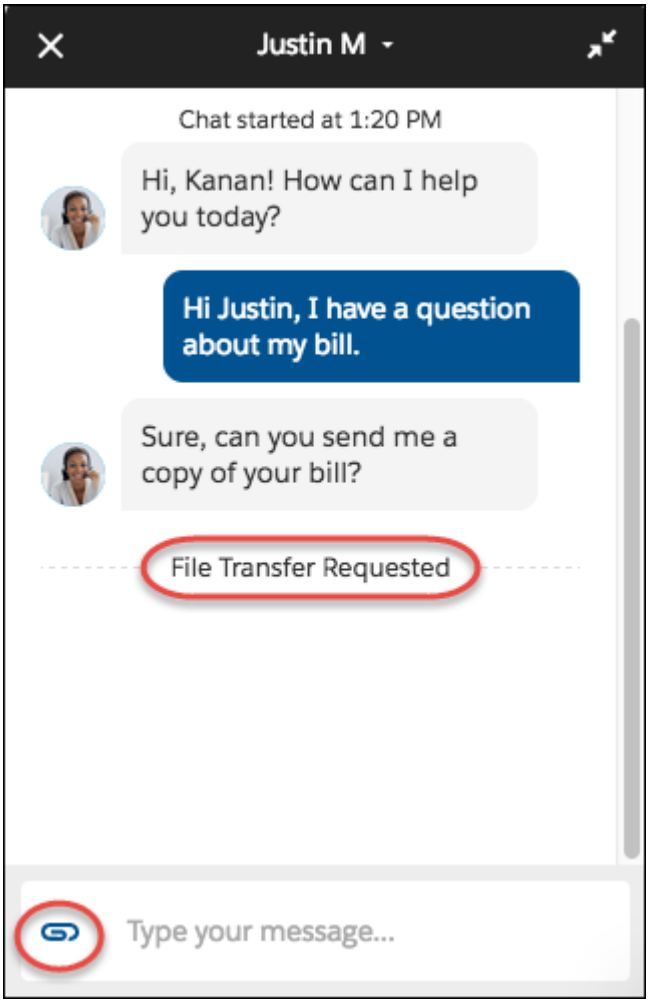


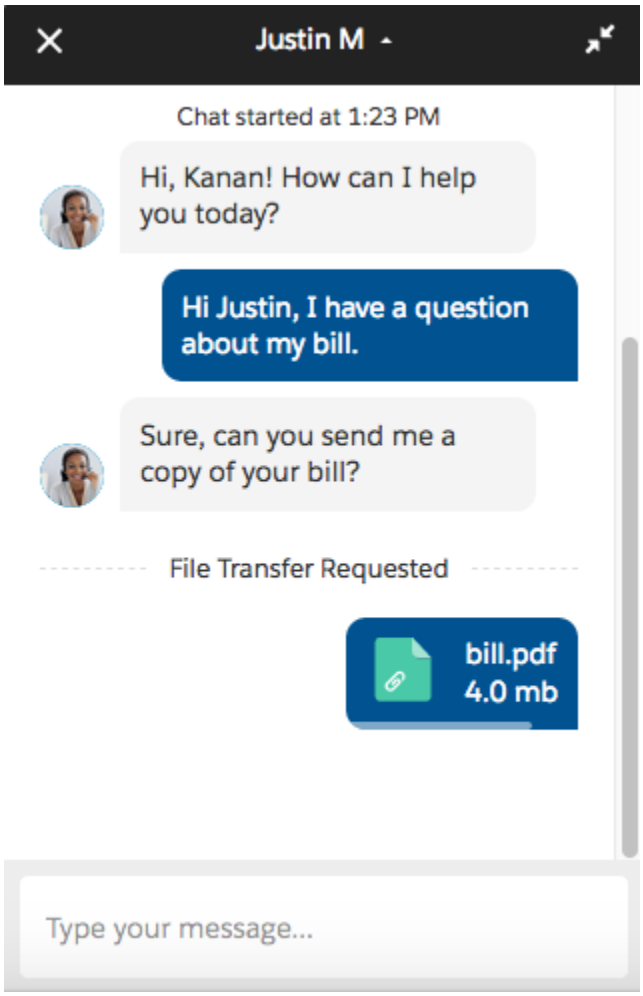
Nota: No caso de bate-papos transferidos diretamente para outro agente, o primeiro agente pode continuar conversando com o visitante até que o novo agente aceite o bate-papo. No caso de bate-papos transferidos para outro botão, o primeiro agente sai da conversa. O visitante não pode enviar mensagens até que o novo agente chegue.

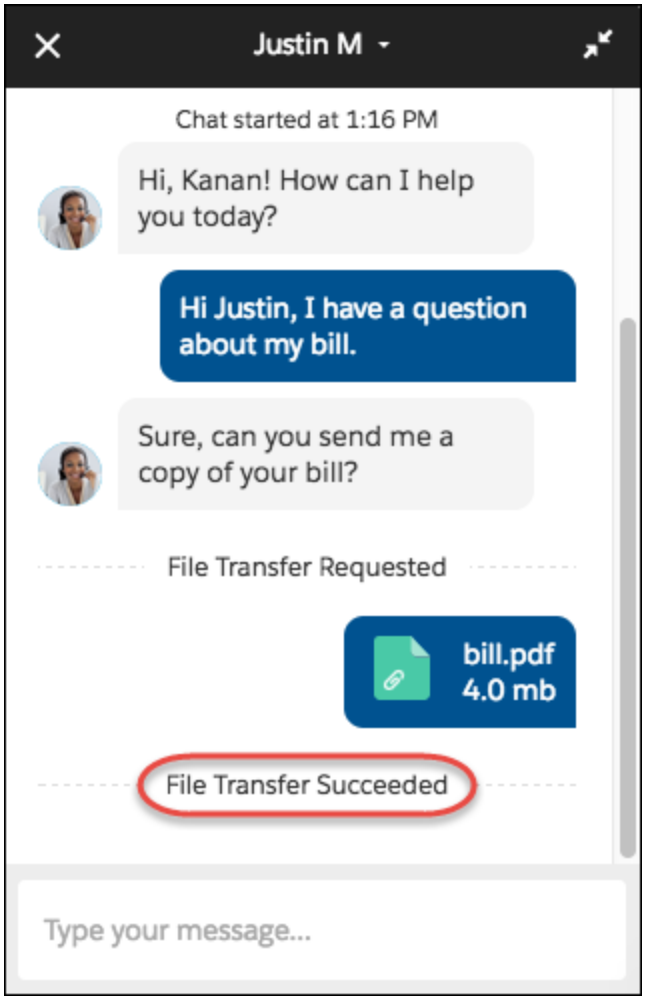
Melhorar o atendimento dos agentes aos visitantes do bate-papo com a transferência de arquivos

Dizem que uma imagem vale por mil palavras. Permita que os agentes solicitem uma transferência de arquivo dos visitantes de bate-papo para entenderem melhor o que está acontecendo. Ative a opção Transferência de arquivos do agente na configuração do Live Agent atribuída aos agentes que participam de bate-papos em seus snap-ins.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Para carregar um arquivo, o visitante usa o ícone de clipe de papel para selecionar um arquivo e clica em **Enviar**. Um indicador de progresso mostra ao visitante que o carregamento está em andamento.


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...



Fale a língua: personalizar e traduzir rótulos para visitantes do bate-papo

Você pode personalizar e traduzir rótulos de botões, mensagens e erros na sua implantação do Bate-papo de Snap-ins. Mudou de ideia sobre um rótulo? Sem problema. Você não precisa de um novo snippet de código cada vez que atualiza um rótulo e sua implantação oferece suporte a vários idiomas. Basta especificar o idioma desejado no snippet de código para traduzir a experiência de snap-ins para aquele idioma.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Personalize os rótulos em **Configuração** > **Interface do usuário** > **Renomear guias e rótulos** (ou, em Configuração clássica, acesse **Personalizar** > **Rótulos e nomes de guias** > **Renomear guias e rótulos**).

Para definir um idioma para a implantação, adicione o seguinte parâmetro ao snippet de código. Por padrão, o idioma definido é o inglês.`embedded_svc.settings.language = "en-US"`

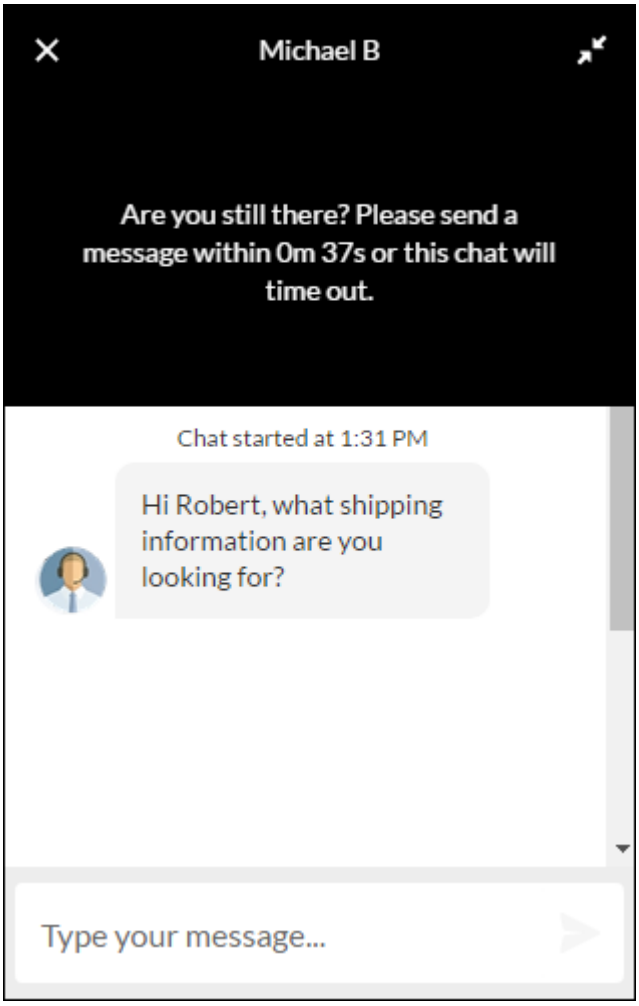
Você também precisa cuidar de algumas outras configurações para que a tradução funcione corretamente. Consulte Localização e tradução para Bate-papo de Snap-ins na Ajuda do Salesforce.

Nota: Não é possível usar um formato com sublinhado para idiomas (como en_US). Use o formato de localidade de HTTP (como en-US ou en).

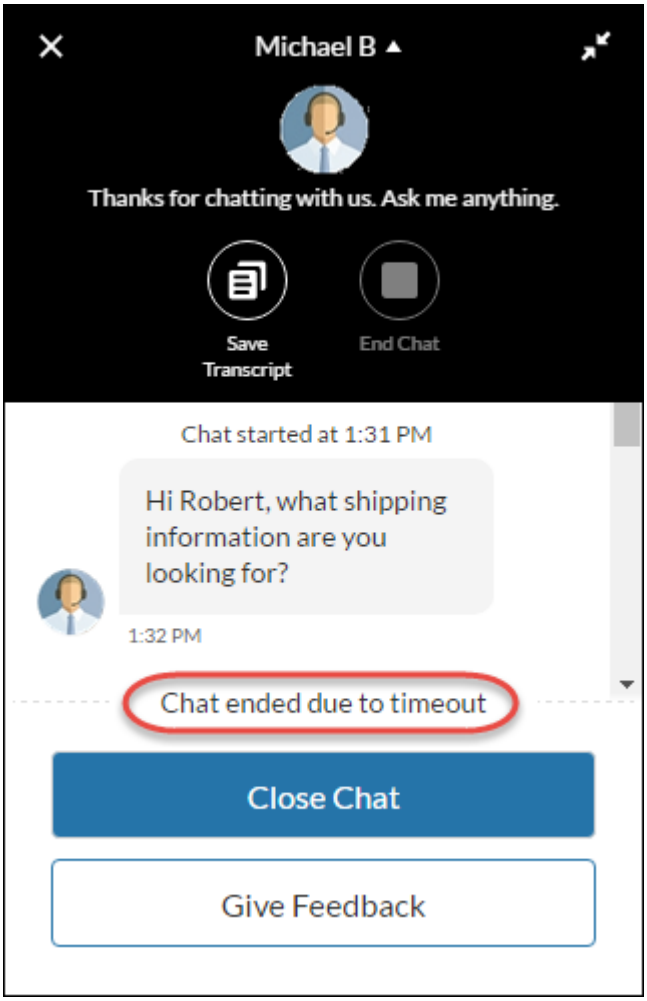
Não deixe os agentes esperando por um visitante do bate-papo que já foi embora

Quando o visitante se esquece de encerrar o bate-papo ou se distrai, os agentes podem ficar presos esperando por uma resposta. Defina um tempo limite de resposta dos visitantes, após o qual eles saem do bate-papo e precisam tentar novamente.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Defina o tempo limite do cliente no botão de bate-papo associado do Live Agent. Especifique o período de tempo e quando um aviso será enviado ao visitante. Por exemplo, você pode definir que o tempo limite do bate-papo será de 2 minutos, mas uma notificação será enviada ao visitante após 90 segundos de inatividade. O aviso tem uma contagem regressiva para que o cliente saiba exatamente quando o bate-papo atingirá o tempo limite.



Se o bate-papo atingir o tempo limite, os visitantes poderão ver o que aconteceu na janela de bate-papo, para que não pensem que o agente foi embora sem se despedir.

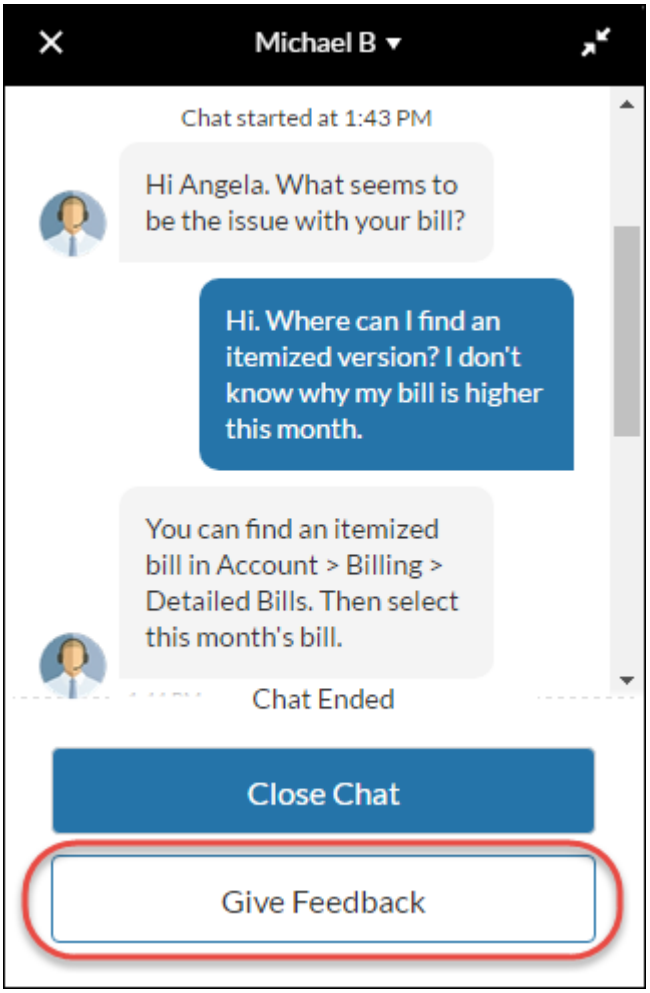


Os visitantes do bate-papo podem salvar as transcrições

Talvez os visitantes queiram guardar as transcrições para consultar todas as informações preciosas fornecidas pelo agente durante o bate-papo. Boas notícias! Eles podem salvar a transcrição durante o bate-papo ou quando ele termina usando o novo cabeçalho da janela de bate-papo (desde que não haja uma notificação no cabeçalho). A transcrição é salva no computador ou celular do visitante, ou em uma nova janela de navegador para usuários do iOS.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Direcionar visitantes do bate-papo para outros recursos

O encerramento de um bate-papo sem um próximo passo representa a perda de uma oportunidade de obter feedback sobre a equipe de suporte. Ou talvez você queira encaminhar os visitantes do bate-papo para mais informações em vez de deixá-los na mão. Com o pós-bate-papo, você pode exibir um botão personalizado com links para uma pesquisa ou uma página da web.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.



Adicione um URL pós-bate-papo ao botão de bate-papo do Live Agent associado à configuração de Bate-papo de Snap-ins. Por padrão, o botão pós-bate-papo tem o rótulo Fornecer feedback. Você pode alterar o rótulo do botão em **Configuração** > **Interface do usuário** > **Renomear guias e rótulos** (ou, em Configuração clássica, acesse **Personalizar** > **Rótulos e nomes de guias** > **Renomear guias e rótulos**).

Redimensionar a janela e a fonte do bate-papo

Defina a altura, a largura e o tamanho de base da fonte da janela do bate-papo em seu snippet de código.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Este exemplo usa os tamanhos padrão de janela e fonte de base.

```
embedded_svc.settings.widgetWidth = '320px';
embedded_svc.settings.widgetHeight = '498px';
embedded_svc.settings.widgetFontSize = '16px';
```

Lembre-se dos aspectos a seguir ao definir tamanhos.

- Você pode inserir valores em px, porcentagem (%), em ou rem.
- Quando você define a largura no snippet de código, a largura máxima é definida como nenhuma. Da mesma forma, quando você define a altura, a altura máxima é definida como nenhuma. Essa ação evita que a janela de bate-papo seja redimensionada

automaticamente caso a altura ou a largura da janela do navegador seja alterada para menos que a altura ou largura definida para a janela de bate-papo.

- Se a altura da janela do navegador for inferior a 498 px, será usado o valor padrão de 90% da altura da janela do navegador.

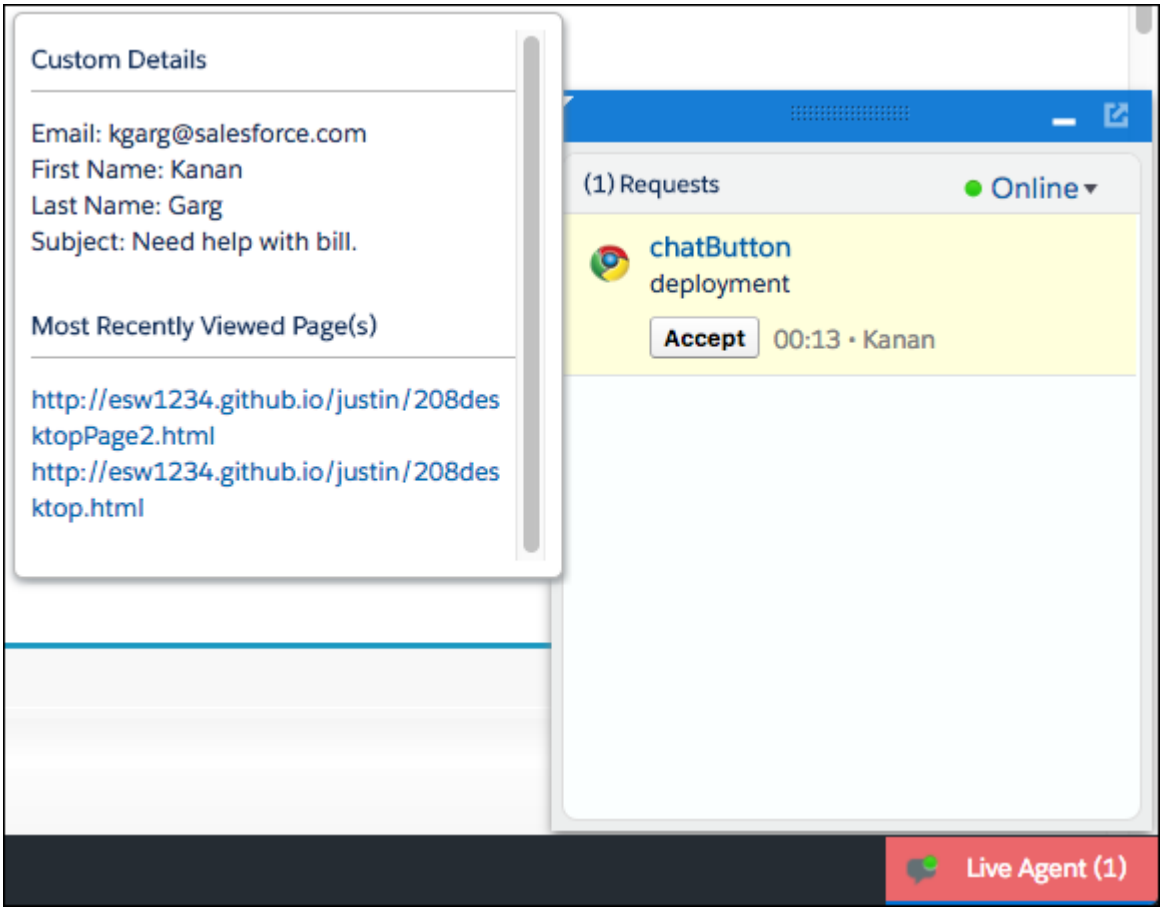
Dica: Recomendamos escolher um tamanho de fonte de base acima de 12 px e abaixo de 24 px. Se você não especificar o tamanho da fonte, será usado o tamanho de base padrão de 16 px.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Parâmetros personalizáveis no código de bate-papo de Snap-ins(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver informações do visitante nos bate-papos recebidos

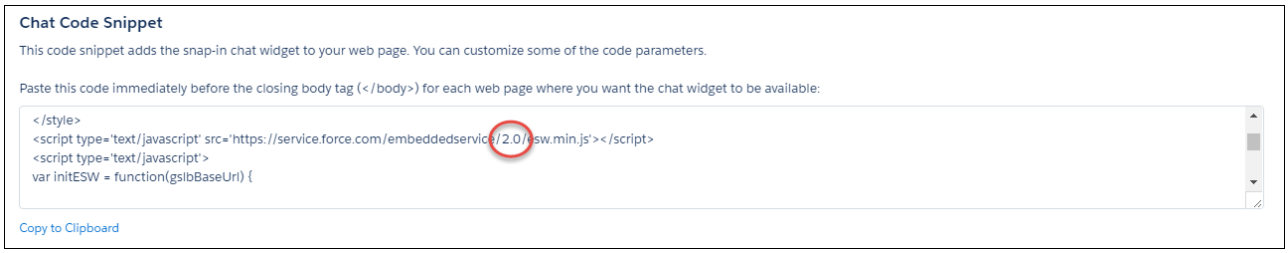
Quando um novo bate-papo é recebido, os agentes podem ver as informações que o visitante forneceu na página anterior ao bate-papo. Eles também podem ver a página atual do visitante, o referenciador original e até cinco páginas acessadas recentemente. Essas informações também estão disponíveis nos bate-papos iniciados em uma comunidade do Lightning.Essa alteração se aplica somente ao Salesforce Classic.



Atualizar seu snippet de código de Bate-papo de Snap-ins para usar mais recursos de bate-papo

Alguns recursos de bate-papo que acabam de ser disponibilizados só funcionam com a versão mais recente do snippet de código. Para usar transferência de arquivos e tempo limite de visitante, obter mais informações do visitante e permitir que os usuários se movam entre subdomínios, atualize o snippet de código Snap-ins para a versão 2.0.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Você pode verificar se tem a versão 2.0 no próprio snippet de código.



Adeus, botão Enviar!

Removemos o botão Enviar para visitantes do bate-papo que usam computadores desktop, porque agora eles podem enviar mensagens sem tirar os dedos do teclado. Para enviar mensagens, basta pressionar a tecla Enter.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Snap-ins para SDK de aplicativos móveis: cada vez melhores

Na versão de junho de 2017 desse SDK, você pode personalizar botões com a nova API de botão de ação flutuante. Também oferecemos suporte a campos pré-bate-papo para Live Agent e mais controle sobre o comportamento de armazenamento de artigos do Knowledge em cache.

Confira as informações mais recentes no site Snap-ins para aplicativos móveis. Ou consulte nosso módulo do Trailhead para começar a usar Snap-ins para aplicativos móveis.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise**, **Unlimited** e **Developer** Editions

Outras alterações no Service Cloud

Conheça outras alterações que fizemos no Service Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Veja a caixa de seleção Atribuição no Salesforce1

Os usuários do aplicativo Salesforce1 móvel agora podem ver a caixa de seleção Atribuição em casos e leads. Quando você ativa esse recurso, os usuários podem acionar regras de atribuição manualmente durante a criação ou edição de casos e leads. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Alterações no método saveLog da CTI aberta para Lightning Experience

Realizamos algumas alterações no funcionamento do método `saveLog` da CTI aberta para Lightning Experience.

O Chatter Answers será encerrado no Winter '18

Comece a planejar a festa de encerramento do Chatter Answers! Depois de anos de bons serviços ajudando os usuários a encontrar respostas para suas perguntas urgentes, o Chatter Answers será encerrado no Winter '18. O Salesforce deixará de oferecer suporte ao Chatter Answers e os usuários do Chatter Answers não poderão mais publicar, responder, comentar ou exibir dados existentes do Chatter Answers. O Chatter Answers está passando o bastão para o Chatter Questions, um aplicativo novo e ansioso para assumir as funções do autoatendimento.

Trabalhar com direitos de suporte no Lightning Experience

Os direitos estão disponíveis no Lightning Experience com algumas limitações.

Exibir o nível do ativo rapidamente

Conheça rapidamente a posição de um ativo em uma hierarquia de ativos consultando seu campo `Nível do ativo`.

Compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço (disponível ao público em geral)

O compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço, anteriormente em Beta, agora está disponível ao público em geral.

Veja a caixa de seleção Atribuição no Salesforce1

Os usuários do aplicativo Salesforce1 móvel agora podem ver a caixa de seleção Atribuição em casos e leads. Quando você ativa esse recurso, os usuários podem acionar regras de atribuição manualmente durante a criação ou edição de casos e leads. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para permitir que os usuários acionem regras de atribuição, adicione a caixa de seleção Atribuição ao layout de página de caso ou lead.

Alterações no método `saveLog` da CTI aberta para Lightning Experience

Realizamos algumas alterações no funcionamento do método `saveLog` da CTI aberta para Lightning Experience.

Para obter mais informações, consulte API da CTI aberta.

O Chatter Answers será encerrado no Winter '18

Comece a planejar a festa de encerramento do Chatter Answers! Depois de anos de bons serviços ajudando os usuários a encontrar respostas para suas perguntas urgentes, o Chatter Answers será encerrado no Winter '18. O Salesforce deixará de oferecer suporte ao Chatter Answers e os usuários do Chatter Answers não poderão mais publicar, responder, comentar ou exibir dados existentes do Chatter Answers. O Chatter Answers está passando o bastão para o Chatter Questions, um aplicativo novo e ansioso para assumir as funções do autoatendimento.

Para obter mais informações, consulte O Chatter Answers será encerrado no Winter '18.

Trabalhar com direitos de suporte no Lightning Experience

Os direitos estão disponíveis no Lightning Experience com algumas limitações.

- A lista relacionada Marco de caso não está disponível em casos.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- A lista relacionada Marcos não está disponível em ordens de serviço.
- O Rastreador de marcos não está disponível em ordens de serviço e casos.
- A lista relacionada Modelo de direito não está disponível em produtos.
- A lista relacionada Contato não está disponível em direitos.

EDIÇÕES

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

- A lista relacionada Direito não está disponível em contatos.

Exibir o nível do ativo rapidamente

Conheça rapidamente a posição de um ativo em uma hierarquia de ativos consultando seu campo `Nível do ativo`.

Em ativos que não têm ativos pais ou filhos definidos, o nível do ativo é 1. Ativos que se consolidaram e iniciaram uma família de ativos, por outro lado, listam um nível de ativo que reflete sua posição na hierarquia: 1 para o ativo raiz, 2 para os ativos filhos do ativo raiz, 3 para os filhos e assim por diante.

Sempre é possível ver os ativos filhos de um ativo na lista relacionada Ativos filhos e seus ativos pai e raiz nos campos `Ativo pai` e `Ativo raiz`.

Nota: Em ativos criados antes da versão Summer '17 que fazem parte de uma hierarquia de ativos, o nível do ativo usa -1 como padrão. Quando o registro do ativo é atualizado, o nível do ativo é calculado e atualizado automaticamente para todos os ativos na hierarquia.

Compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço (disponível ao público em geral)

O compartilhamento baseado em critérios para ordens de serviço, anteriormente em Beta, agora está disponível ao público em geral.

É possível definir até 50 regras de compartilhamento baseadas em critérios para controlar quem pode visualizar e atualizar ordens de serviço. Para aprender mais, consulte Regras de compartilhamento baseadas em critérios.

EDIÇÕES

As ordens de serviço estão disponíveis em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Analítica: Relatórios e painéis colaborativos e o Einstein Analytics (Wave)

Aprimore as decisões com percepções de relatórios e painéis e o Wave Analytics. Os relatórios e painéis do Lightning Experience ficaram mais colaborativos com filtros de painel, melhorias nas assinaturas de relatório e outros aprimoramentos. Com o Einstein Discovery e os novos recursos do Wave, as análises ficaram mais acessíveis para administradores e usuários de negócios.

NESTA SEÇÃO:

Relatórios e painéis: colaboração baseada em dados
Os relatórios e painéis do Lightning Experience ficaram mais colaborativos com filtros de painel, melhorias nas assinaturas de relatório e outros aprimoramentos.

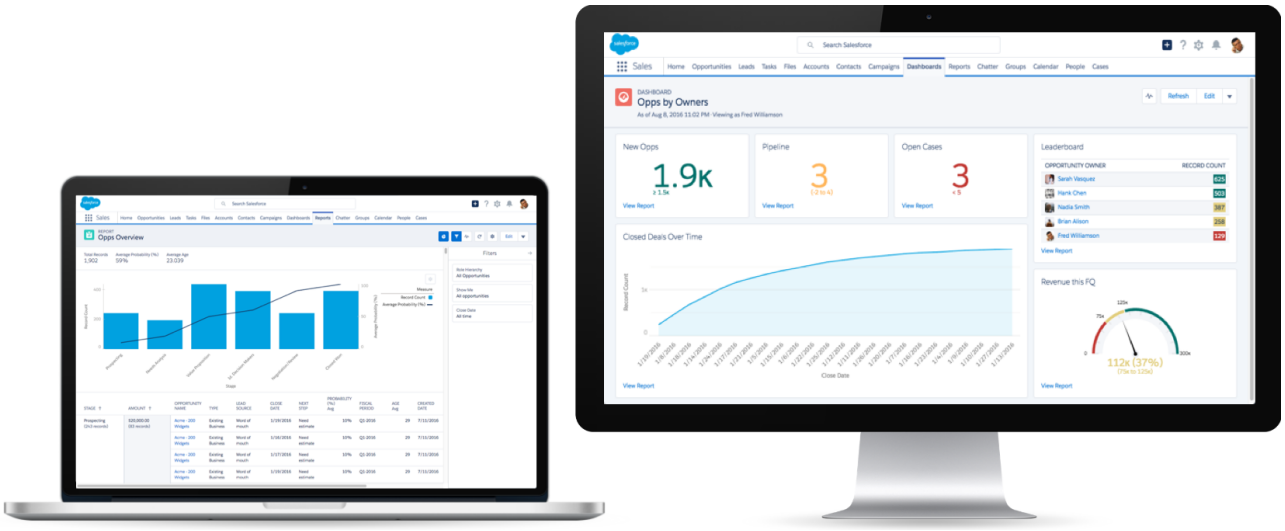
Einstein Analytics (Wave): Einstein Discovery, gerenciamento e exploração de dados facilitados e modelos do Wave
O Einstein Discovery responde de maneira proativa a perguntas de negócios complexas e permite análises mais detalhadas dos seus dados. Os recursos intuitivos de integração e preparação de dados facilitam a preparação dos seus dados para essas análises detalhadas. Obtenha percepções mais aprofundadas e visualize-as mais facilmente no explorador redesenhado. E transforme seu aplicativo da plataforma Wave em um modelo que possa ser usado por outras pessoas para criar novos aplicativos com seus próprios dados.

Relatórios e painéis: colaboração baseada em dados

Os relatórios e painéis do Lightning Experience ficaram mais colaborativos com filtros de painel, melhorias nas assinaturas de relatório e outros aprimoramentos.

EDIÇÕES

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



NESTA SEÇÃO:

Adicionar filtros de painel ao Lightning Experience

Adicione, edite, ou remova filtros de seu painel do Lightning Experience diretamente no criador de painel do Lightning. Os filtros permitem selecionar diferentes visualizações de um painel, de modo que um único painel faça o trabalho de muitos. Sem os filtros de painel, você teria que criar vários painéis, cada um com seu próprio conjunto de relatórios filtrados. Por exemplo, adicione um filtro ao campo de setor para rastrear oportunidades por setor.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Localizar relatórios mais facilmente ao adicionar ou editar componentes de painel

Em vez de pesquisar apenas por nome de relatório, localize relatórios no editor de componente de painel exatamente como você faz na guia de relatórios. Alterne entre exibições (como Recente, Privado e Público) e pastas. Obviamente, você ainda pode pesquisar por nome de relatório (e pasta). Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Adicione gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience

Os gráficos de combinação plotam dois ou mais conjuntos de dados em um único gráfico, o que torna os gráficos "multimétricos". Por exemplo, você pode exibir a probabilidade média e o número de oportunidades por fase.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Adicionar outros assinantes a relatórios

Você assinou o relatório Visão geral das oportunidades e recebe o relatório por email toda manhã. Agora você pode inscrever toda sua equipe no relatório, de modo que todos estejam devidamente informados para a reunião matinal de coordenação. Execute o relatório em seu próprio nome ou como outra pessoa. Os dados que os destinatários veem no relatório enviado por email são os mesmos que estão visíveis à pessoa que executa o relatório. Considere que eles podem ver mais ou menos dados do que normalmente veriam no Salesforce.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Criar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience

Pastas são fundamentais para compartilhar e organizar relatórios e painéis. Agora você pode criá-las no Lightning Experience. Alterne para o Salesforce Classic para conceder acesso a pastas a outras pessoas.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

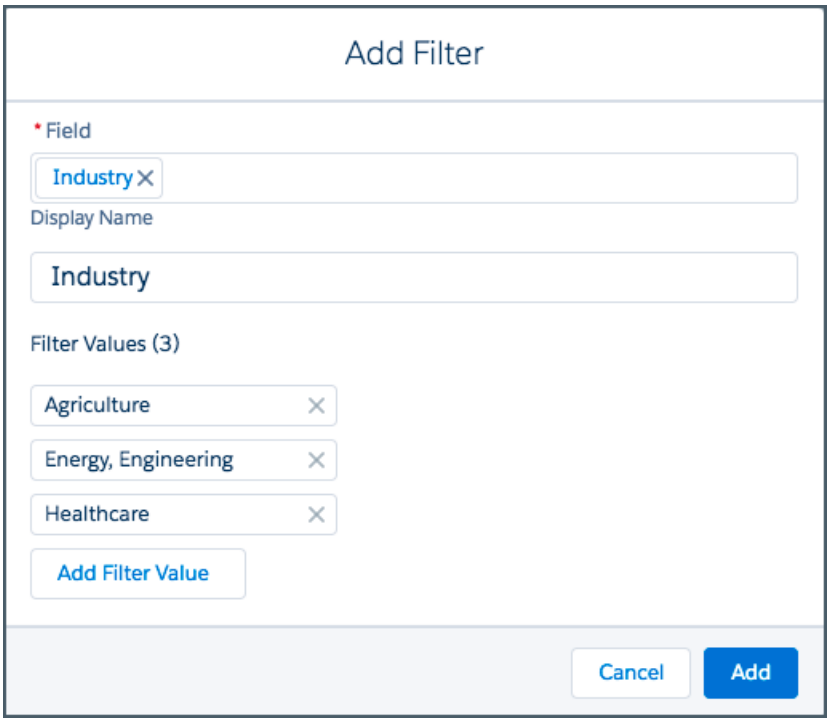
Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

Fizemos algumas melhorias pequenas, mas notáveis, nos relatórios e painéis.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Adicionar filtros de painel ao Lightning Experience

Adicione, edite, ou remova filtros de seu painel do Lightning Experience diretamente no criador de painel do Lightning. Os filtros permitem selecionar diferentes visualizações de um painel, de modo que um único painel faça o trabalho de muitos. Sem os filtros de painel, você teria que criar vários painéis, cada um com seu próprio conjunto de relatórios filtrados. Por exemplo, adicione um filtro ao campo de setor para rastrear oportunidades por setor.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

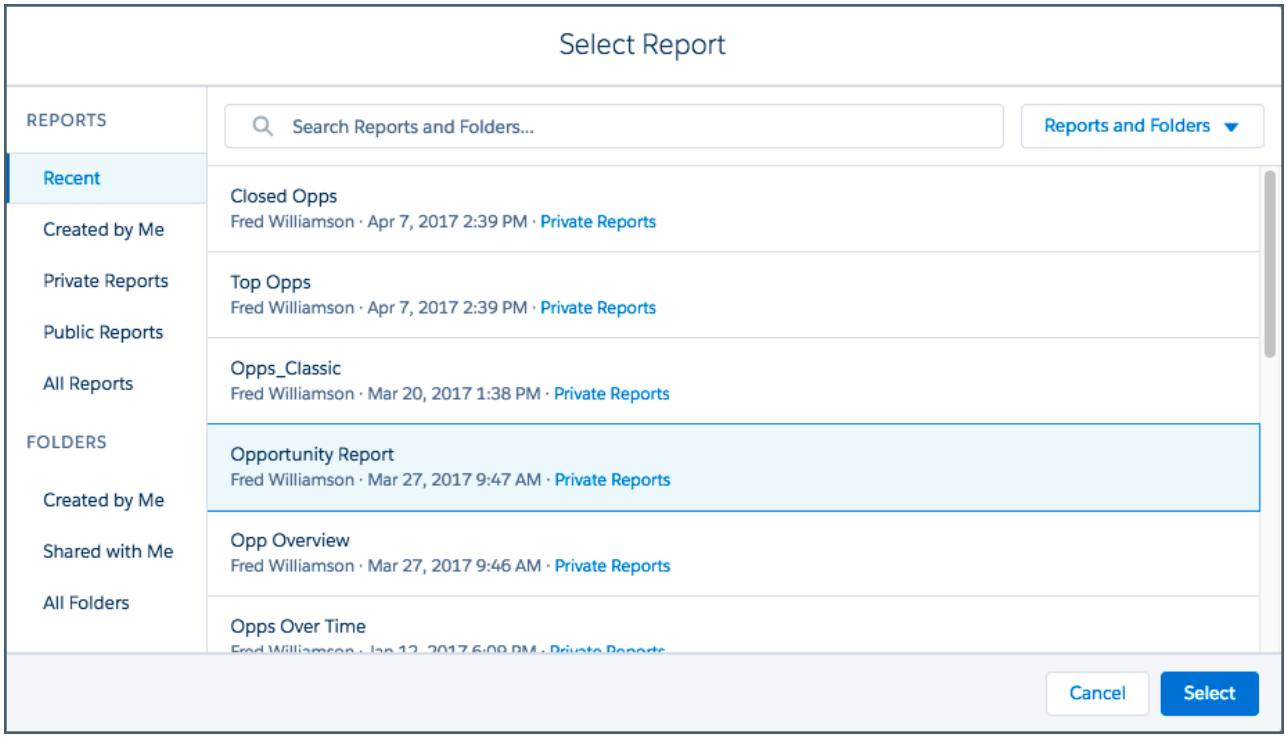
Para adicionar um filtro de painel, clique em **+ Filtro**.



Localizar relatórios mais facilmente ao adicionar ou editar componentes de painel

Em vez de pesquisar apenas por nome de relatório, localize relatórios no editor de componente de painel exatamente como você faz na guia de relatórios. Alterne entre exibições (como Recente, Privado e Público) e pastas. Obviamente, você ainda pode pesquisar por nome de relatório (e pasta). Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Quando você adiciona um componente de painel clicando em **+ Componente**, a janela Selecionar relatório é aberta para que você selecione um relatório de origem.



Adicione gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience

Os gráficos de combinação plotam dois ou mais conjuntos de dados em um único gráfico, o que torna os gráficos "multimétricos". Por exemplo, você pode exibir a probabilidade média e o número de oportunidades por fase.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

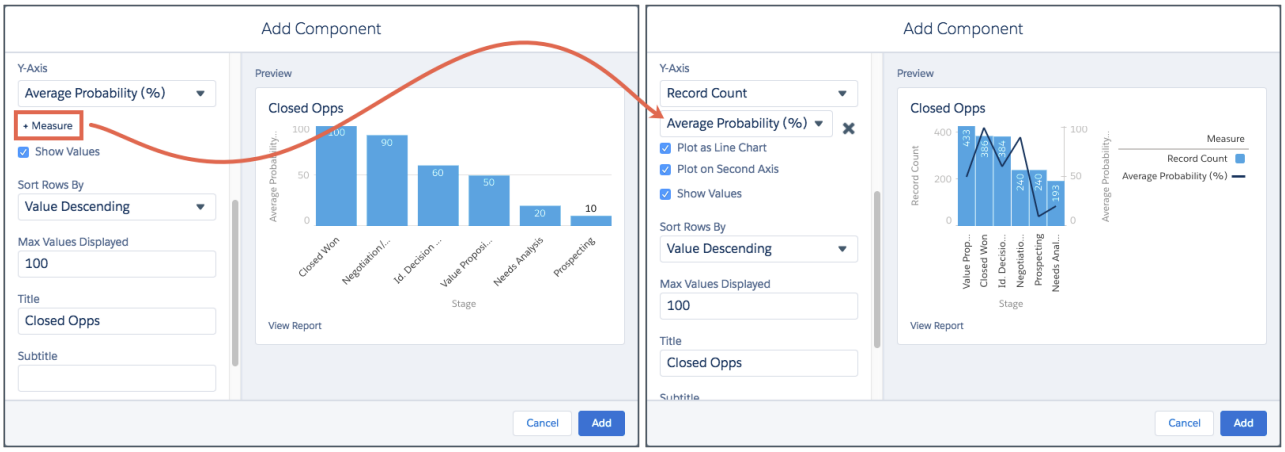
Você pode adicionar estes tipos de gráficos de combinação a painéis no Lightning Experience:

- Gráfico de barras verticais com um gráfico de linhas adicionado
- Gráfico vertical com até quatro barras

Para adicionar estes tipos de gráficos de combinação a painéis, alterne para o Salesforce Classic:

- Gráfico de barras verticais empilhadas ou agrupadas com um gráfico de linhas adicionado
- Gráfico de linhas com um gráfico de linhas adicionado

Para adicionar um gráfico de combinação, primeiro exiba um componente como um gráfico de barras vertical. Em seguida, no eixo Y, clique em **+ Medida** para adicionar uma medida ao gráfico.



Adicionar outros assinantes a relatórios

Você assinou o relatório Visão geral das oportunidades e recebe o relatório por email toda manhã. Agora você pode inscrever toda sua equipe no relatório, de modo que todos estejam devidamente informados para a reunião matinal de coordenação. Execute o relatório em seu próprio nome ou como outra pessoa. Os dados que os destinatários veem no relatório enviado por email são os mesmos que estão visíveis à pessoa que executa o relatório. Considere que eles podem ver mais ou menos dados do que normalmente veriam no Salesforce.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Para iniciar ou editar uma assinatura de relatório, na guia de relatórios ou na página de execução de relatório, clique em > **Assinar**.

Para inscrever outras pessoas, em Enviar para, clique em **Selecionar pessoas** e adicione destinatários. Você é incluído por padrão, mas pode se remover assim que adicionar pelo menos mais uma pessoa.

- **Eu** — Somente você recebe o relatório.
- **Selecionar pessoas** — Pessoas que você especifica recebem o relatório. Você é incluído por padrão, mas pode se remover assim que adicionar outra pessoa.

Em Executar relatório como, especifique quem executa o relatório.

- **Eu** — Você executa o relatório e os destinatários visualizam dados do relatório no relatório enviado por email em seu nome.
- **Outra pessoa** — Especifique alguém que tenha permissão para executar relatórios e que tenha acesso ao relatório.

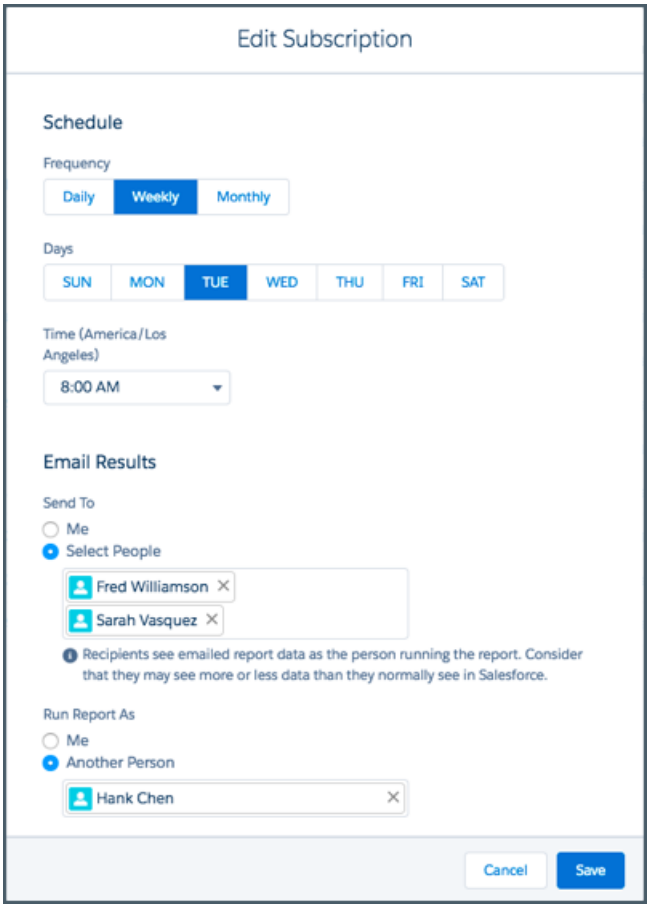
Quando os destinatários assinantes recebem os resultados do relatório por email, o email define como quem eles visualizam os dados.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para se inscrever em relatórios:
- "Assinar relatórios"

Para inscrever outras pessoas em relatórios:
- "Assinar relatórios: adicionar destinatários"

Para especificar quem executa o relatório em uma assinatura de relatório:
- "Assinar relatórios: definir usuário em execução"



Criar pastas de relatórios e painéis no Lightning Experience

Pastas são fundamentais para compartilhar e organizar relatórios e painéis. Agora você pode criá-las no Lightning Experience. Alterne para o Salesforce Classic para conceder acesso a pastas a outras pessoas.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Para criar uma pasta, na guia de relatórios ou painéis, clique em **Nova pasta**.

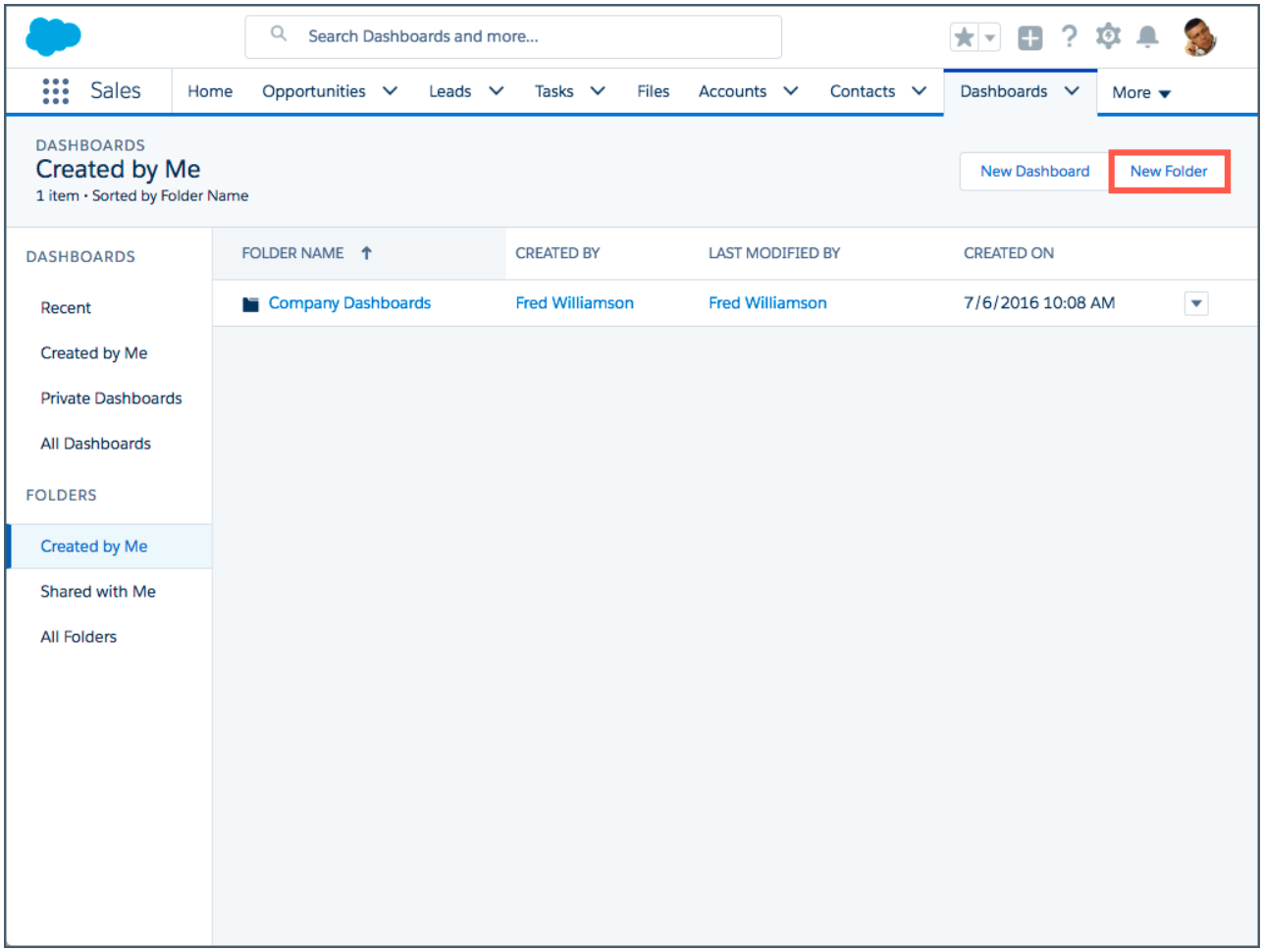
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar pastas de relatório:

- "Criar pastas de relatório"

Para criar pastas de painel:

- "Criar pastas de painel"



Outros aprimoramentos em relatórios e painéis no Lightning Experience

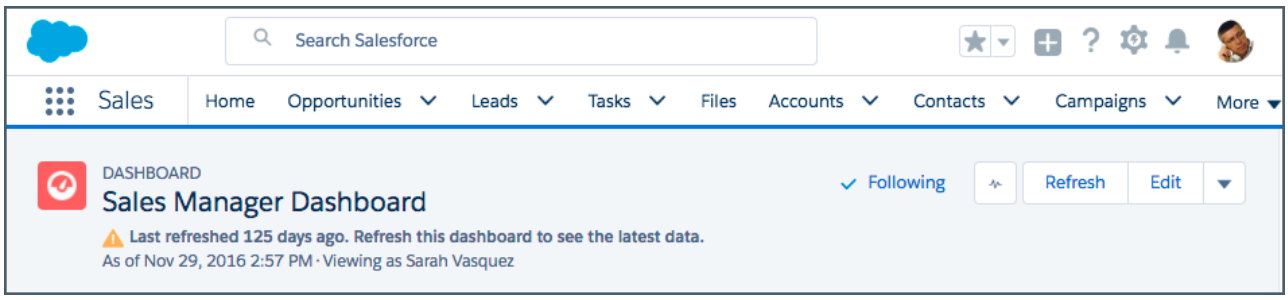
Fizemos algumas melhorias pequenas, mas notáveis, nos relatórios e painéis.Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Gráficos de painel exibem até 300 agrupamentos

Atualizamos o número de agrupamentos de 200 para 300!

Painéis exibem um aviso "Última atualização"

Se você não tiver atualizado um painel por mais de 24 horas, o painel agora gerará uma útil mensagem de aviso útil para informá-lo.



Componentes de painel oferecem suporte a relatórios de origem com filtros de limite de linhas

Exiba suas 10 principais oportunidades em um painel adicionando um componente baseado em um relatório com um filtro de limite de linhas. Para obter mais informações sobre filtros de limite de linhas, consulte "Filtrar um relatório" na Ajuda do Salesforce.

No Criador de painel do Lightning Experience, o botão +Adicionar agora é o botão + Componente

Como introduzimos um novo botão para adicionar filtros de painel, **+ Filtro**, renomeamos o botão para refletir melhor o que ele faz.



Einstein Analytics (Wave): Einstein Discovery, gerenciamento e exploração de dados facilitados e modelos do Wave

O Einstein Discovery responde de maneira proativa a perguntas de negócios complexas e permite análises mais detalhadas dos seus dados. Os recursos intuitivos de integração e preparação de dados facilitam a preparação dos seus dados para essas análises detalhadas. Obtenha percepções mais aprofundadas e visualize-as mais facilmente no explorador redesenhado. E transforme seu aplicativo da plataforma Wave em um modelo que possa ser usado por outras pessoas para criar novos aplicativos com seus próprios dados.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Também disponível em: **Developer** Edition

NESTA SEÇÃO:

Einstein Analytics, o novo nome do Wave Analytics

O Wave Analytics agora é "Einstein Analytics". O Einstein Analytics inclui o Einstein Data Discovery, que agora é o "Einstein Discovery". Os aplicativos Wave pré-construídos também têm nomes modificados.

Wave: Einstein Discovery

O Einstein Discovery localiza fatos e temas relevantes nos seus dados sem criar modelos estatísticos e de software sofisticados. Quando a análise de dados termina, o Einstein Discovery gera respostas, explicações e recomendações imparciais para ajudá-lo a entender o que, por que e como agir em relação a elas. Os resultados são facilmente entendidos pelos usuários comerciais. Agora todos podem explorar o poder da ciência de dados e realizar análises estatísticas e preditivas.

Wave: personalizar aplicativos e o Início do Analytics

Com as atualizações na navegação do aplicativo e na página Início do Wave Analytics, ficou mais fácil criar caminhos pelo Wave otimizados para diferentes necessidades de negócios. Além disso, agora você pode criar e rastrear notificações em qualquer gráfico e incluir lenses em aplicativos administrados.

Wave: exploração redesenhada, novos gráficos e inspetor de painel

Analise seus dados com mais gráficos do Wave e o novo explorador otimizado e repleto de recursos. Analise e otimize o desempenho do painel com o inspetor de painel.

Wave: Gerenciador de dados atualizado, novos conectores para origens externas, aprimoramentos no fluxo de dados

Traga dados da origem para o conjunto de dados do Wave usando apenas cliques. Conecte dados internos e externos em um instante com conectores e prepare-os visualmente no editor de conjunto de dados ou em uma receita. Defina quando esses trabalhos de dados serão executados com o programador flexível. E faça tudo isso em apenas um local: o gerenciador de dados redesenhado.

Wave: Personalização do menu de ações, mais vinculações e integração a comunidades

A adição de menus de ações do Salesforce a tabelas de painel ou legendas de gráfico ficou muito rápida. Faça mais com vinculações, como definir dinamicamente as seleções iniciais. E agora a maneira mais nova de integrar painéis é usar modelos no Community Builder.

Wave: Dados de tendência

A manutenção dos painéis de tendência ficou mais fácil com a nova limpeza automatizada de painéis não utilizados. E, com os painéis de tendência integráveis, você não precisa mais acessar seus painéis de tendência no Wave.

Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos

Estamos continuamente ampliando a oferta de aplicativos pré-construídos do produto Wave para facilitar a utilização dos poderosos recursos do Wave nos seus dados do Salesforce. Nossas adições mais recentes incluem um novo aplicativo, Field Service Analytics, uma nova versão do Sales Analytics e novos painéis nos aplicativos Service Analytics e Event Monitoring Analytics.

Wave: Análises em dispositivos móveis

Acesse percepções de dados em qualquer local com o Wave Analytics para iOS ou Android.

Wave: Novas APIs, SDKs e modelos

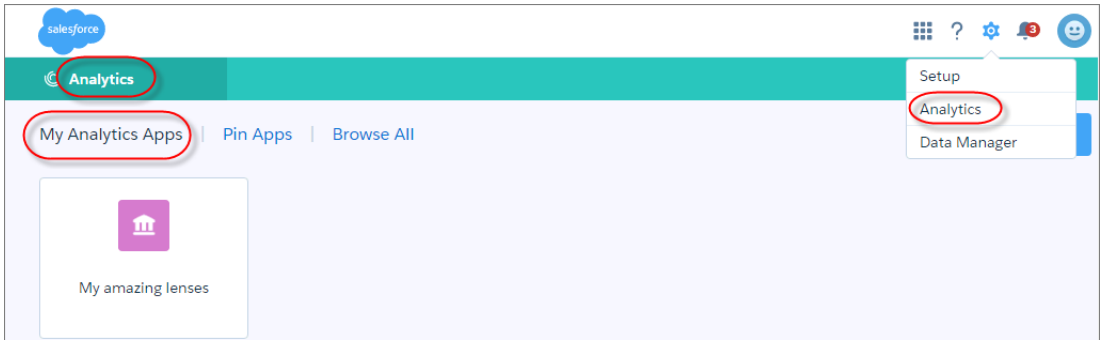
A plataforma Wave continua a crescer com suporte adicional à API REST, novos SDKs e APIs de modelos do Wave.

Einstein Analytics, o novo nome do Wave Analytics

O Wave Analytics agora é "Einstein Analytics". O Einstein Analytics inclui o Einstein Data Discovery, que agora é o "Einstein Discovery". Os aplicativos Wave pré-construídos também têm nomes modificados.

A documentação e a interface do usuário do Einstein Analytics usam o nome do produto abreviado: "Analytics". Aplicaremos o novo nome em todo o produto e traduziremos a documentação em fases, começando agora e continuando durante toda a versão Winter '18.

Para abrir o Analytics, clique em **Analytics** no seletor de aplicativos – a opção não é mais "Wave Analytics". Você encontrará alterações de rótulo semelhantes na interface do Analytics, como as mostradas aqui.



Todos os aplicativos Analytics pré-construídos terão novos nomes também, como mostra a tabela.

Nome anterior	Novo nome
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
Service Wave Analytics	Service Analytics
Wave para Financial Services Cloud	Einstein Analytics para Financial Services Cloud
Wave para Health Cloud	Einstein Analytics para Health Cloud

Wave: Einstein Discovery

O Einstein Discovery localiza fatos e temas relevantes nos seus dados sem criar modelos estatísticos e de software sofisticados. Quando a análise de dados termina, o Einstein Discovery gera respostas, explicações e recomendações imparciais para ajudá-lo a entender o que, por que e como agir em relação a elas. Os resultados são facilmente entendidos pelos usuários comerciais. Agora todos podem explorar o poder da ciência de dados e realizar análises estatísticas e preditivas.

NESTA SEÇÃO:

Configurar o Einstein Discovery

Para configurar sua organização para usar o Einstein Discovery, crie e atribua conjuntos de permissões e ative o Einstein Discovery. Cada usuário do Einstein Discovery precisa de uma licença de conjunto de permissões Einstein Discovery – Analista ou Einstein Discovery – Usuário.

Traga seus dados para o Einstein Discovery

Importe seus dados para o Einstein Discovery e crie conjuntos de dados facilmente a partir de dados do Salesforce, arquivos CSV, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP e Netezza. Obtenha sugestões sobre como melhorar a qualidade do seu conjunto de dados, revise as alterações sugeridas e introduza melhorias nos dados.

Localizar as histórias escondidas nos seus dados

O Einstein Discovery analisa rapidamente grandes quantidades de dados para localizar correlações importantes e fazer previsões precisas. Crie uma história para começar a descobrir os relacionamentos entre uma métrica de negócios relevante e as variáveis explicativas que podem ter influenciado essa métrica.

Compreenda melhor os seus dados por meio de visualizações

O Einstein Discovery expõe causas e correlações para apontar a direção correta para as suas investigações. Ela sugere respostas imparciais para que você possa se concentrar nas métricas que importam. Você aprende o porquê, não apenas o que aconteceu, e também o que fazer quanto a isso. Obtenha respostas para perguntas de negócios cruciais, como "O que aconteceu? Existem padrões relevantes nos dados que expliquem o comportamento da variável de resultado?", "Por que aconteceu? Qual é o diagnóstico por trás dos fatos?", "O que vai acontecer? Com base no comportamento histórico, o que podemos prever sobre o comportamento futuro?", e "Quais são as opções eficazes para lidar com a situação?"

Melhorar a exploração dos dados

Após a análise inicial, forneça feedback para melhorar os modelos matemáticos. As análises do Einstein Discovery fornecem percepções preditivas extraordinárias que talvez nunca fossem encontradas usando técnicas de análise manuais. Esse fluxo de trabalho melhora a produtividade quando comparado às técnicas manuais. Você pode agir com base nas percepções, avaliar as mudanças e realizar iterações.

Compartilhar ou exportar a história

Obter percepções é apenas metade da aventura; a outra metade é agir com base nelas. Para envolver outras pessoas, compartilhe a história ou exporte-a para o Wave Analytics. Você também pode exportar relatórios personalizáveis como documentos do Microsoft Word ou slides do PowerPoint. Todos os relatórios incluem anotações do orador escritas em linguagem simples, para que você não precise passar horas criando e organizando seus relatórios.

Exibir recomendações do Einstein Discovery em um objeto do Salesforce

Com objetos do Salesforce que oferecem suporte a acionadores, você pode usar o Apex code e os campos personalizados para importar uma recomendação do Einstein Discovery. Com o auxílio dos serviços profissionais, você pode adicionar campos como Resultado, Explicação e Recomendação.

Configurar o Einstein Discovery

Para configurar sua organização para usar o Einstein Discovery, crie e atribua conjuntos de permissões e ative o Einstein Discovery. Cada usuário do Einstein Discovery precisa de uma licença de conjunto de permissões Einstein Discovery – Analista ou Einstein Discovery – Usuário.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar conjuntos de permissões:
- Gerenciar perfis e conjuntos de permissão

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar o Einstein Discovery:
- Gerenciar o Einstein Discovery

Criar conjuntos de permissões

Crie conjuntos de permissões que consistam em permissões de usuário Einstein Discovery.

A licença do conjunto de permissões Einstein Discovery – Analista disponibiliza essas permissões de usuário para provisionamento.

Permissão do usuário	O que ativa
Conectar o modelo do Einstein Discovery	Não disponível no momento.
Criar e atualizar conjuntos de dados do Einstein Discovery	Importe dados para o Einstein Discovery e crie conjuntos de dados facilmente a partir de dados do Salesforce, arquivos CSV, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP e Netezza.
Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery	Criar histórias para descobrir relacionamentos entre uma métrica de negócios relevante e as variáveis explicativas que possivelmente influenciam essa métrica.
Gerenciar o Einstein Discovery	Acesse todos os recursos do Einstein Discovery e veja todos os conjuntos de dados e histórias criados pelos usuários.
Compartilhar histórias do Einstein Discovery	Permita que o usuário exporte histórias do Einstein Discovery para Word, PowerPoint, R e Wave.
Usar o Einstein Discovery	Use o Einstein Discovery e visualize os conjuntos de dados e histórias que você tem permissão para exibir.
Visualizar recomendações do Einstein Discovery	Visualize recomendações do Einstein Discovery conectadas a um objeto do Salesforce.

A licença de conjunto de permissões Einstein Discovery – Usuário disponibiliza essas permissões de usuário para provisionamento.

Permissão do usuário	O que ativa
Visualizar recomendações do Einstein Discovery	Visualize recomendações do Einstein Discovery conectadas a um objeto do Salesforce.

Crie um conjunto de permissões Gerenciar Einstein Discovery para os usuários que criam e administram o Einstein Discovery.

1. No menu Configuração, selecione **Gerenciar usuários** | **Conjuntos de permissões** e, em seguida, clique em **Novo**.

2. Para Rótulo, insira `Gerenciar Einstein Discovery`. O nome de API é preenchido automaticamente.
3. Para Licença, selecione **Analista PSL do Einstein Discovery**. Quando você seleciona uma licença de conjunto de permissões, todos os usuários atribuídos ao conjunto de permissões recebem a licença de conjunto de permissões. Se você mantiver o padrão **Nenhum**, terá que atribuir manualmente a licença de conjunto de permissões aos usuários para poder adicioná-los ao novo conjunto de permissões.
4. Clique em **Salvar**. A página de detalhes Conjunto de permissões mostra o novo conjunto de permissões.
5. Clique em **Permissões do sistema** para abrir a lista de permissões de usuário ativada pela licença Analista PSL do Einstein Discovery.
6. Clique em **Editar**.
7. Selecione **Gerenciar Einstein Discovery** e clique em **Salvar**. Você criou com êxito um conjunto de permissões que permite aos usuários criar e administrar o Einstein Discovery. Agora você pode atribuí-lo aos usuários.

Você pode criar outros conjuntos de permissões com base nas permissões individuais ativadas pela licença de Analista do Einstein Discovery, dependendo das necessidades dos usuários na sua empresa.

Para criar um conjunto de permissões diferente para outros tipos de usuários, repita as etapas, mas com estas exceções:

- Especifique um nome diferente para o conjunto de permissões.
- Selecione as permissões de usuário apropriadas e clique em **Salvar**.

Atribuir conjuntos de permissão aos usuários

Atribua os conjuntos de permissões apropriados aos usuários. Embora seja possível atribuir um conjunto de permissões a um usuário individual, é mais eficiente atribuí-lo a um grupo de usuários. Você pode atribuir vários conjuntos de permissões a um único usuário.

1. Em Configuração, selecione **Gerenciar usuários** | **Conjuntos de permissões**.
2. Clique no conjunto de permissões que deseja atribuir aos usuários.

   Nota: Atribua o conjunto de permissões Gerenciar Einstein Discovery somente aos usuários que administram ou gerenciam o aplicativo.

3. Clique em **Gerenciar atribuições** e depois em **Adicionar atribuições**.
4. Selecione os usuários e clique em **Atribuir**.
5. Clique em **Concluído**.

Ativar o Einstein Discovery

Ative o Einstein Discovery na sua organização.

1. Em Configuração, insira `Einstein Discovery` na caixa Busca rápida e selecione **Começar a usar**.
2. Use o botão de alternância para ativar o Einstein Discovery.

Traga seus dados para o Einstein Discovery

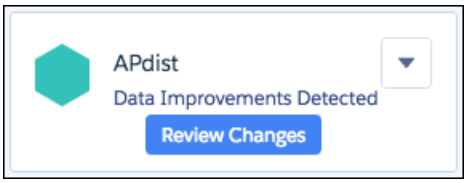
Importe seus dados para o Einstein Discovery e crie conjuntos de dados facilmente a partir de dados do Salesforce, arquivos CSV, Oracle, Microsoft SQL Server, Postgres, MySQL, Hadoop, SAP e Netezza. Obtenha sugestões sobre como melhorar a qualidade do seu conjunto de dados, revise as alterações sugeridas e introduza melhorias nos dados.

Importar dados

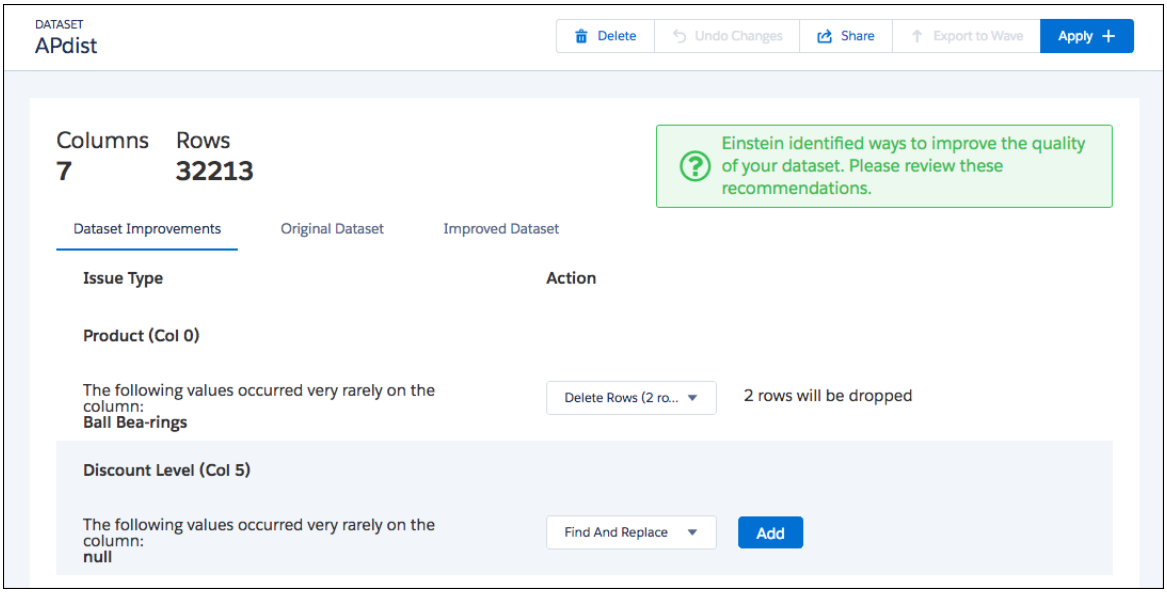
Você cria conjuntos de dados usando um dos vários conectores de dados para importar dados.



Ao terminar, você verá o seu conjunto de dados. A mensagem "Melhorias de dados detectadas" significa que foram identificadas maneiras de melhorar a qualidade do seu conjunto de dados.



Clique em **Revisar alterações** para ver as maneiras como o Einstein Discovery pode melhorar os seus dados.



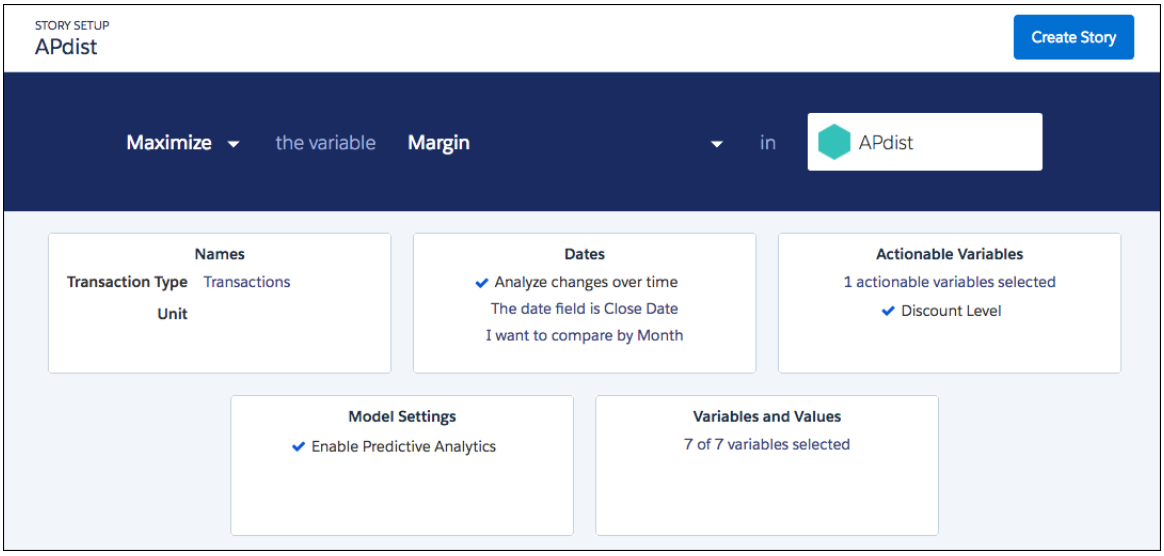
Revise a lista de problemas identificados e selecione a ação a ser tomada para melhorar o seu conjunto de dados.

Nota: O uso de um link direto para uma origem de dados Hadoop a fim de calcular resultados binários não está disponível atualmente.

Localizar as histórias escondidas nos seus dados

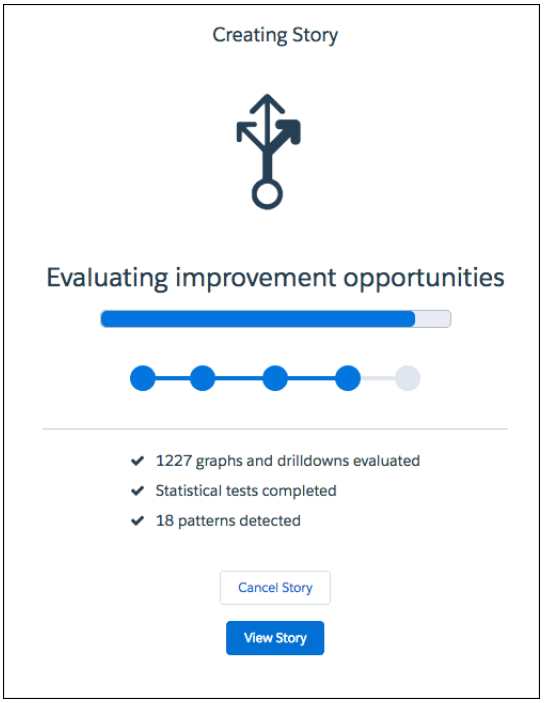
O Einstein Discovery analisa rapidamente grandes quantidades de dados para localizar correlações importantes e fazer previsões precisas. Crie uma história para começar a descobrir os relacionamentos entre uma métrica de negócios relevante e as variáveis explicativas que podem ter influenciado essa métrica.

Você sugere uma história baseada nos dados do seu conjunto de dados na página Configuração da história. Projete a história para responder a uma pergunta sobre uma variável de resultado que você queira investigar. Neste exemplo, a história é "Maximizar a margem variável".



Você pode modificar a história selecionando diferentes variáveis de medida para serem analisadas e definir outras configurações para o modelo.

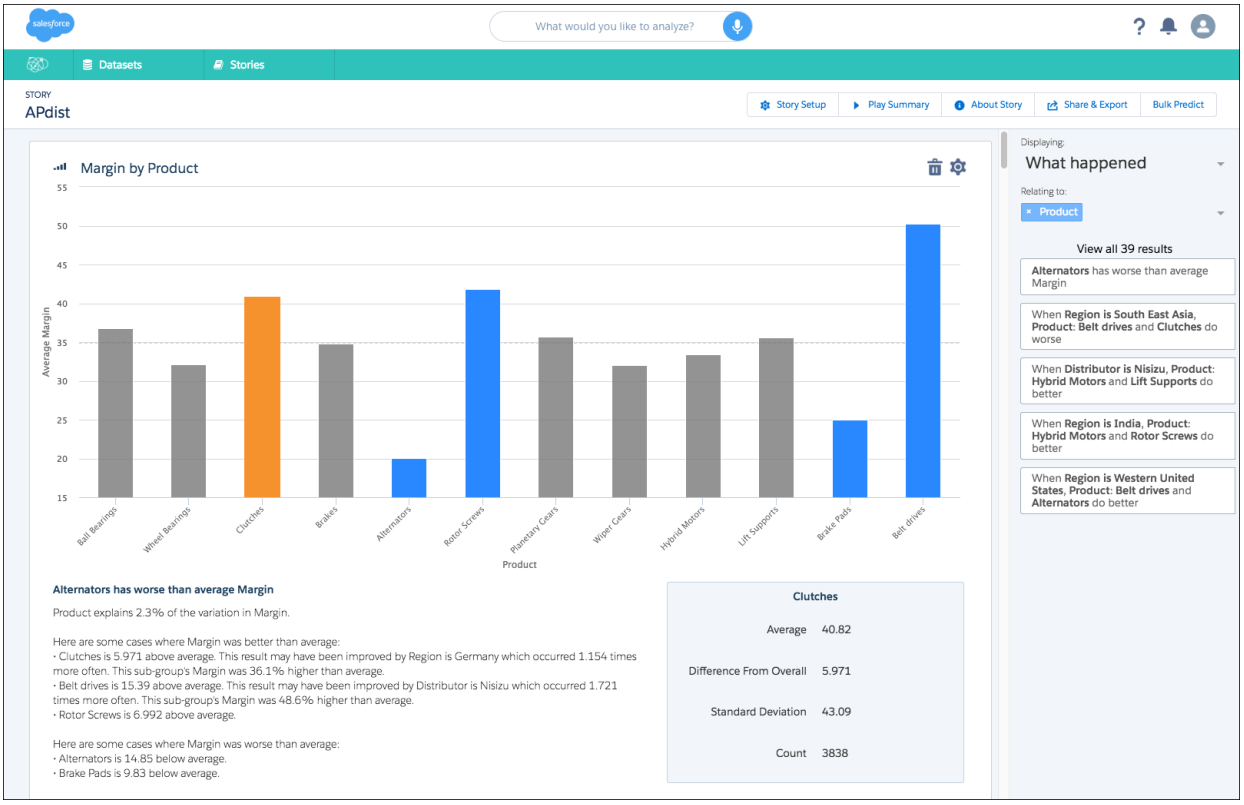
Quando você clica em **Criar história**, o Einstein Discovery analisa centenas, milhares ou milhões de combinações de variáveis para localizar percepções ocultas e estatisticamente significativas no seu conjunto de dados.



Compreenda melhor os seus dados por meio de visualizações

O Einstein Discovery expõe causas e correlações para apontar a direção correta para as suas investigações. Ela sugere respostas imparciais para que você possa se concentrar nas métricas que importam. Você aprende o porquê, não apenas o que aconteceu, e também o que fazer quanto a isso. Obtenha respostas para perguntas de negócios cruciais, como "O que aconteceu? Existem padrões relevantes nos dados que expliquem o comportamento da variável de resultado?", "Por que aconteceu? Qual é o diagnóstico por trás dos fatos?", "O que vai acontecer? Com base no comportamento histórico, o que podemos prever sobre o comportamento futuro?", e "Quais são as opções eficazes para lidar com a situação?"

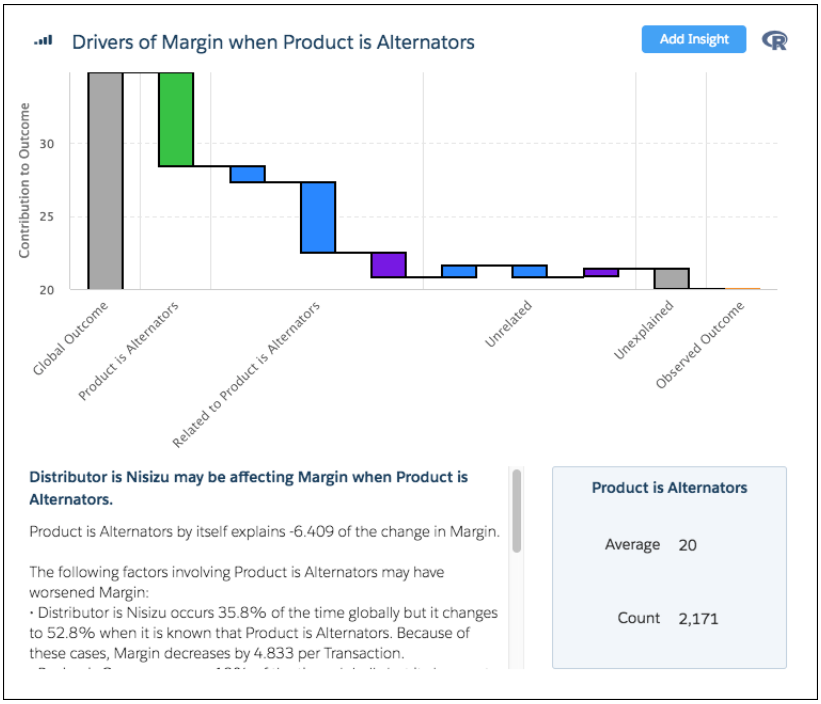
A primeira visualização é um gráfico de barras que apresenta as percepções por ordem de influência sobre a variável de resultado especificada na página Configuração da história.



A seção "Exibindo", à direita, lista os gráficos em sua história que você optou por visualizar. As histórias contêm diferentes tipos de gráfico.

- O que aconteceu
- O que mudou ao longo do tempo
- Por que isso aconteceu
- O que poderia acontecer
- Como posso melhorar isso

Interaja com os gráficos para explorar a história.

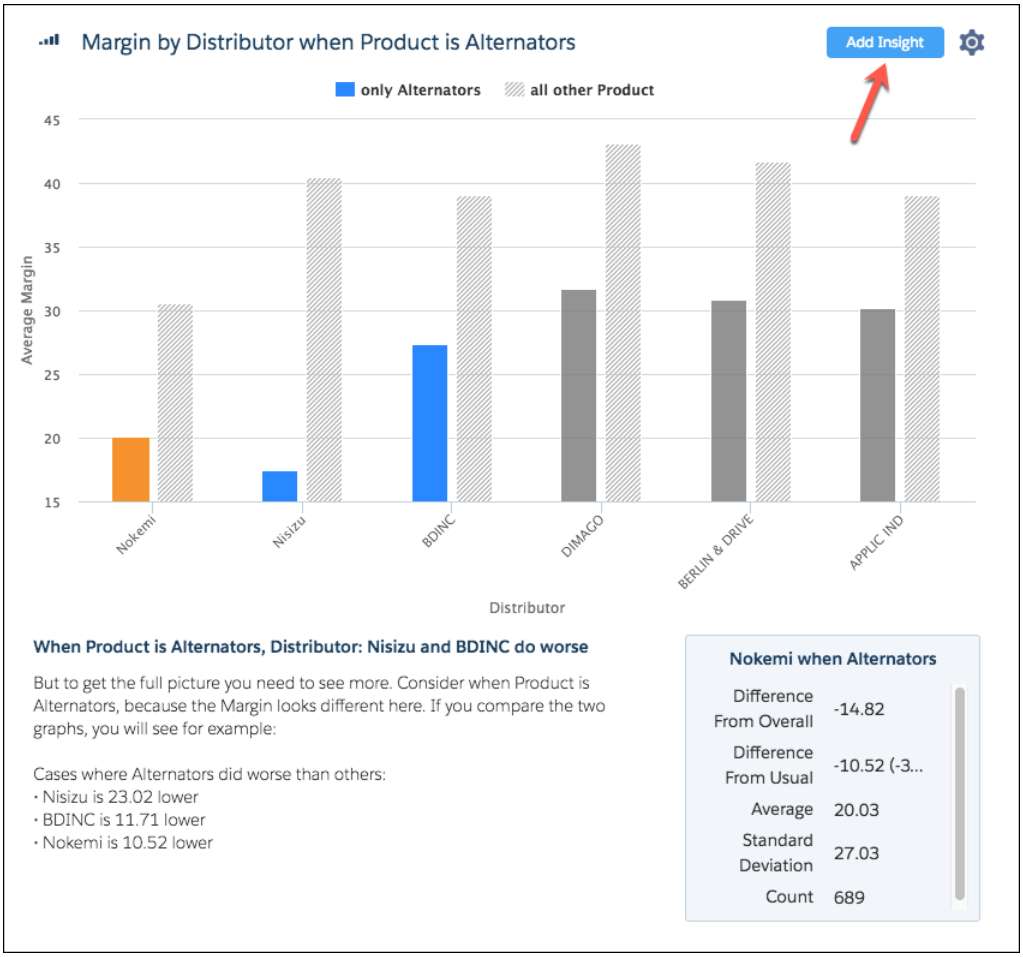


Melhorar a exploração dos dados

Após a análise inicial, forneça feedback para melhorar os modelos matemáticos. As análises do Einstein Discovery fornecem percepções preditivas extraordinárias que talvez nunca fossem encontradas usando técnicas de análise manuais. Esse fluxo de trabalho melhora a produtividade quando comparado às técnicas manuais. Você pode agir com base nas percepções, avaliar as mudanças e realizar iterações.

Adicionar mais gráficos à sua história

O Einstein Discovery apresenta os gráficos com maior importância estatística e destaca as áreas a priorizar. Para aprofundar a exploração dos dados, altere os filtros na seção Relacionando a. Durante a exploração, você pode adicionar percepções à sua história.



Modificar configurações da história e executar novamente a análise

Para executar a análise com diferentes configurações, clique em **Configuração da história**. Na página Configuração da história, modifique as configurações da história e clique em **Criar história**.

Compartilhar ou exportar a história

Obter percepções é apenas metade da aventura; a outra metade é agir com base nelas. Para envolver outras pessoas, compartilhe a história ou exporte-a para o Wave Analytics. Você também pode exportar relatórios personalizáveis como documentos do Microsoft Word ou slides do PowerPoint. Todos os relatórios incluem anotações do orador escritas em linguagem simples, para que você não precise passar horas criando e organizando seus relatórios.

Exibir recomendações do Einstein Discovery em um objeto do Salesforce

Com objetos do Salesforce que oferecem suporte a acionadores, você pode usar o Apex code e os campos personalizados para importar uma recomendação do Einstein Discovery. Com o auxílio dos serviços profissionais, você pode adicionar campos como Resultado, Explicação e Recomendação.

Para ativar esse recurso, o administrador do Salesforce deve instalar um pacote gerenciado fornecido pela Salesforce.

Wave: personalizar aplicativos e o Início do Analytics

Com as atualizações na navegação do aplicativo e na página Início do Wave Analytics, ficou mais fácil criar caminhos pelo Wave otimizados para diferentes necessidades de negócios. Além disso, agora você pode criar e rastrear notificações em qualquer gráfico e incluir lenses em aplicativos administrados.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ler, criar, atualizar ou excluir aplicativos conectados:

- Personalizar aplicativo E Modificar todos os dados OU Gerenciar aplicativos conectados

NESTA SEÇÃO:

Experimente o Wave por caminhos simplificados para criadores e usuários corporativos
Otimizamos a experiência do Wave com base no ambiente do usuário. Os usuários podem usar um caminho de usuário corporativo ou um caminho de criador do Wave, dependendo do que queiram fazer, e podem trocar de caminho a qualquer momento. Esses caminhos informais não restringem o acesso, apenas ajudam usuários com diferentes metas a chegar ao seu destino mais rapidamente.

Inclua lenses em seus aplicativos Wave
Estruture seus aplicativos Wave para incluir painéis e lenses. Os usuários podem explorar, desfazer, refazer, ver o histórico, apresentar e compartilhar lenses no aplicativo em execução.

Receber notificações sobre alterações em qualquer widget de painel
Você não está mais limitado à configuração de notificações apenas em widgets numéricos. Agora é possível criar notificações na maioria dos widgets e selecionar quais métricas serão rastreadas.

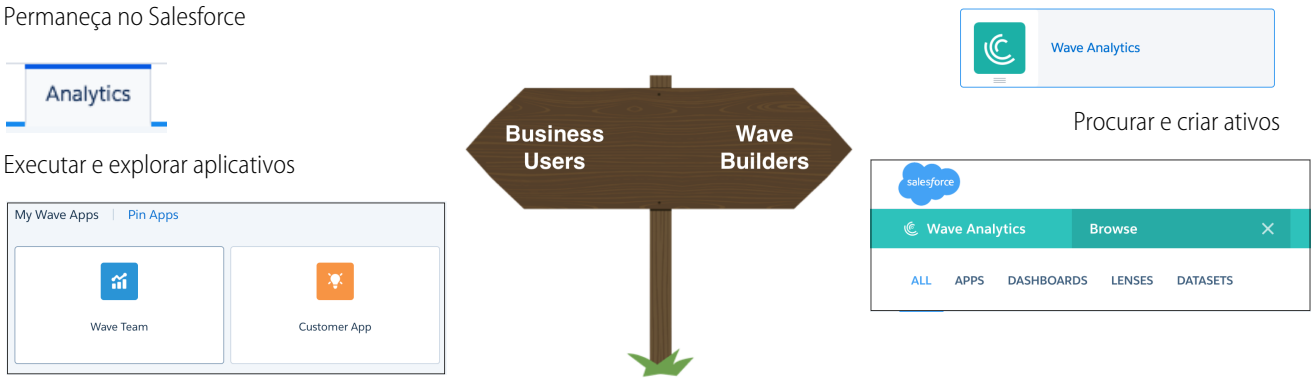
Acompanhe e gerencie notificações na página inicial do Wave como um especialista
Escolha se deseja rastrear cada notificação na página inicial do Wave Analytics. Se o rastreamento estiver ativado, o progresso até a sua meta será exibido em um gráfico de barras ou um medidor plano. Também no início do Wave, você pode excluir notificações usando diretamente a opção de exclusão suspensa nos blocos de rastreamento de notificação.

Excluir um painel da sua exibição de lista ou de bloco
Com a nova opção Excluir nas páginas de navegação, ficou mais fácil limpar sua coleção de painéis do Wave.

Experimente o Wave por caminhos simplificados para criadores e usuários corporativos

Otimizamos a experiência do Wave com base no ambiente do usuário. Os usuários podem usar um caminho de usuário corporativo ou um caminho de criador do Wave, dependendo do que queiram fazer, e podem trocar de caminho a qualquer momento. Esses caminhos informais não restringem o acesso, apenas ajudam usuários com diferentes metas a chegar ao seu destino mais rapidamente.

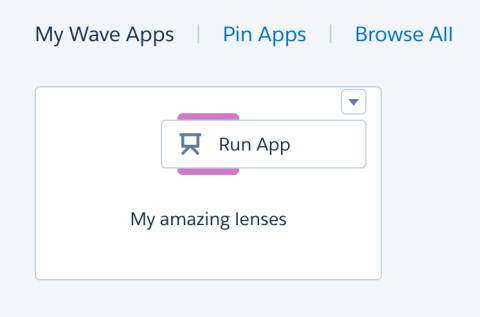
Ambiente do Salesforce	Dois caminhos	Ambiente do Wave
		Ir para Wave > >



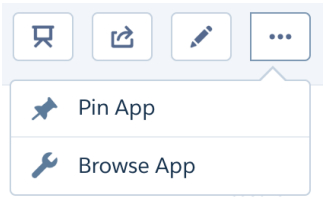
O caminho do usuário corporativo, geralmente para quem tem permissão para usar o Wave Analytics, conduz a painéis e lenses prontos para explorar em aplicativos estruturados. Para esse caminho, direcione seus usuários até a guia Análises no Lightning Experience ou no Salesforce Classic. Na guia Análises, um clique em um bloco de aplicativo inicia a execução do aplicativo, com o primeiro painel ou lens em sua navegação organizada.

Em um aplicativo em execução, o controle do painel de navegação ( ) agora está localizado à esquerda do nome do aplicativo. As ações de criador, como editar, recortar, clonar e salvar, não estão disponíveis. Para executar essas ações, os usuários devem alternar para o caminho do criador, clicando no controle **Abrir no Wave** ( ).

O caminho do criador, geralmente para usuários com permissão para criar ativos do Wave, conduz a conjuntos de dados prontos para explorar e lenses, painéis e aplicativos prontos para editar. Para esse caminho, direcione seus usuários até o ambiente do Wave Analytics. No Wave, um clique em um bloco de aplicativo abre a página de navegação do aplicativo, proporcionando aos criadores um acesso mais rápido a todos os ativos do aplicativo. A opção de executar o aplicativo está disponível no botão Executar aplicativo ou na lista de ações suspensa do bloco.



Quando um aplicativo é executado no ambiente do Wave, as ações de compartilhar e editar estão disponíveis como controles de ícone em vez de estarem ocultas na lista de ações suspensa. O criador ou gerenciador do aplicativo pode organizar a navegação que será vista na guia Análises. E a opção de procurar está disponível na lista suspensa.

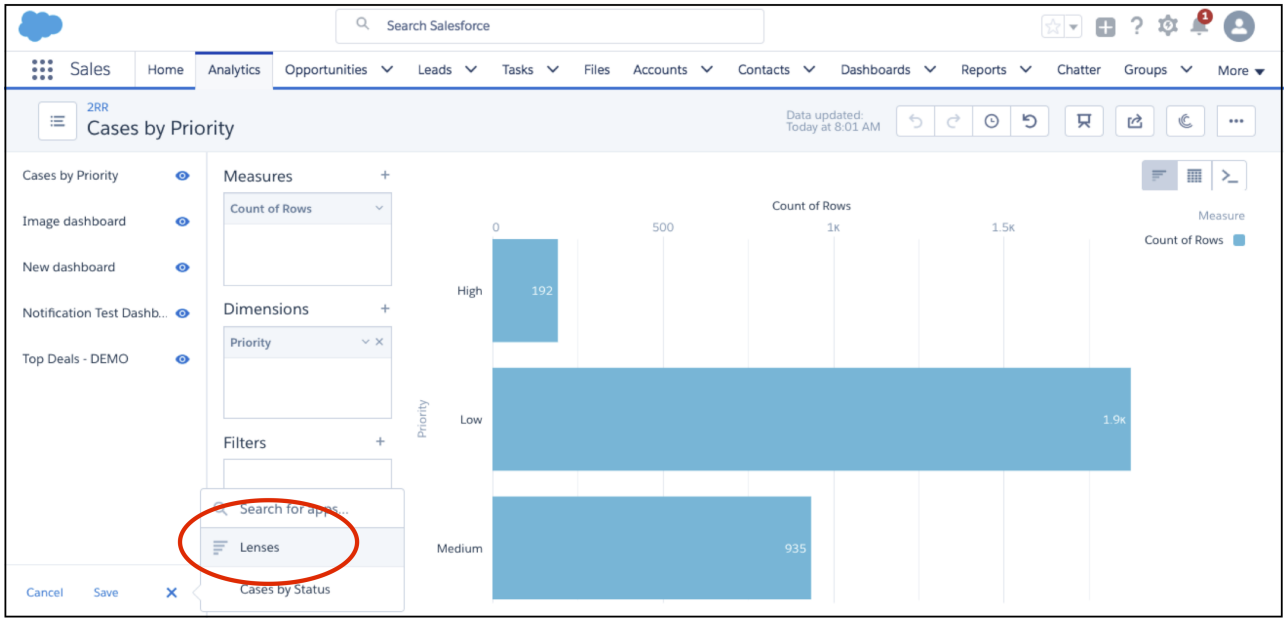


Inclua lenses em seus aplicativos Wave

Estruture seus aplicativos Wave para incluir painéis e lenses. Os usuários podem explorar, desfazer, refazer, ver o histórico, apresentar e compartilhar lenses no aplicativo em execução.

Lembra-se daquela exploração que você criou meticulosamente e salvou como um lens? Você o fixou ao designer e o adicionou a um painel, mas agora você pode recriar seu trajeto para outros usuários incluindo o lens em um aplicativo. Como o histórico é armazenado, os visualizadores podem acompanhar o processo clicando nas diferentes fases da exploração.

Na navegação do aplicativo, os 20 primeiros ativos aparecem alfabeticamente por nome, incluindo painéis e lenses. Clique no controle de navegação ( ) no canto superior esquerdo do aplicativo. Adicione mais ativos clicando no botão **Organizar** e no sinal de mais e, em seguida, selecionando-os nas listas de painéis e lenses.

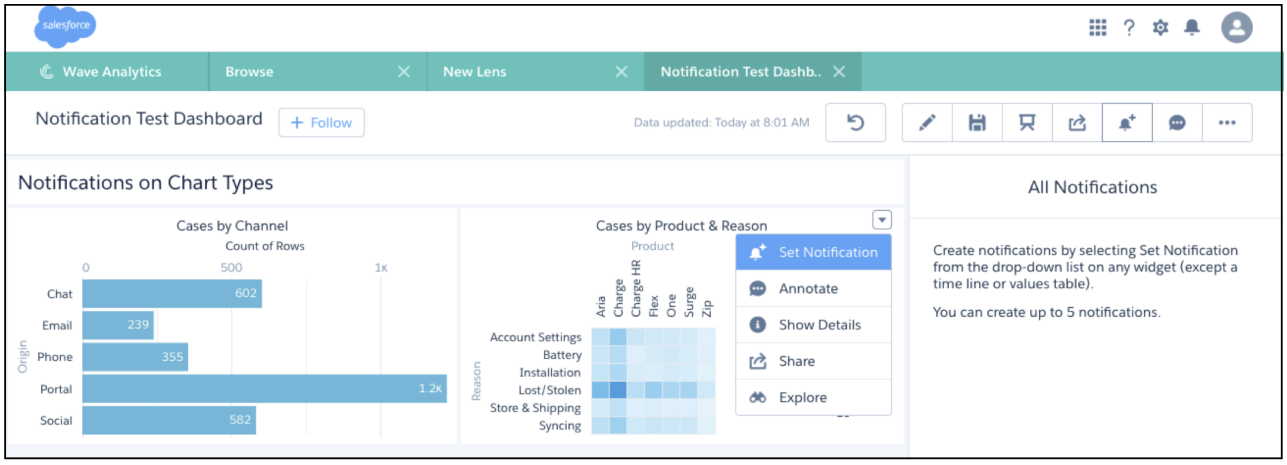


Você pode explorar, apresentar e compartilhar lenses a partir do aplicativo em execução, mas, para salvar ou fixar ao designer, clique no controle Editar ( ) ou Abrir no Wave ( ).

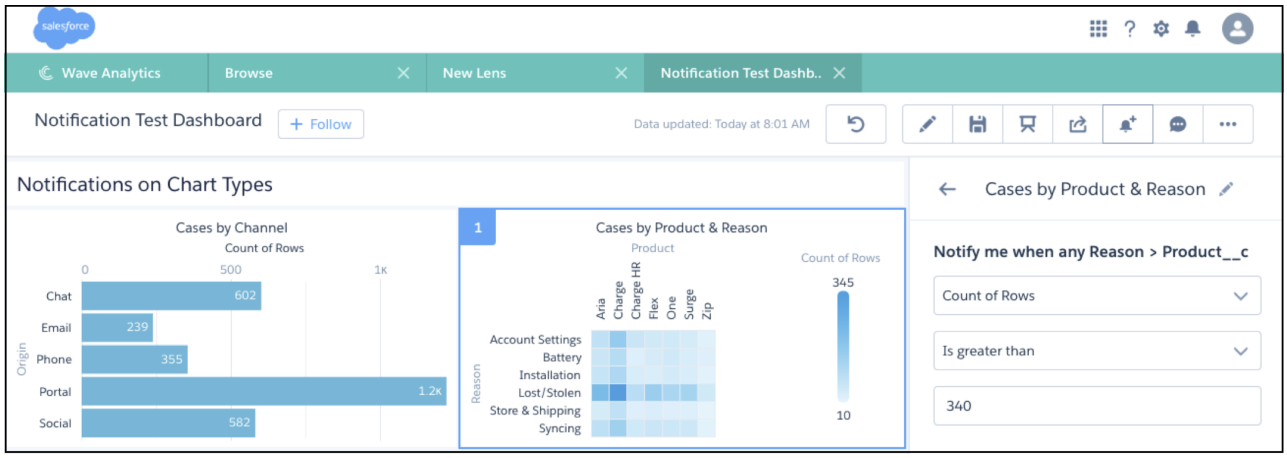
Receber notificações sobre alterações em qualquer widget de painel

Você não está mais limitado à configuração de notificações apenas em widgets numéricos. Agora é possível criar notificações na maioria dos widgets e selecionar quais métricas serão rastreadas.

Clique na lista suspensa em qualquer widget de painel, exceto na linha de tempo e na tabela de valores.



Dependendo do gráfico, o painel de configuração fornece opções relevantes a serem selecionadas para a criação de uma notificação. Você pode incluir até quatro agrupamentos. Se o gráfico tiver várias medidas, selecione a que deseja na lista de opções.

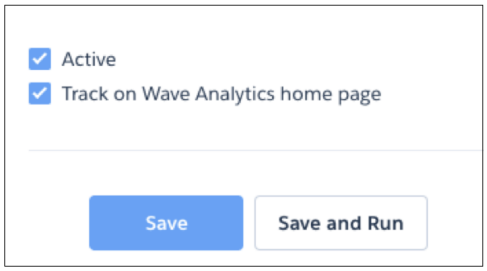


Geralmente as notificações são lidas como uma sentença. Por exemplo, "Notificar-me quando a soma de casos abertos em qualquer canal for inferior a 20" ou "Notificar-me quando a contagem de casos de qualquer produto ou motivo for superior a 20".

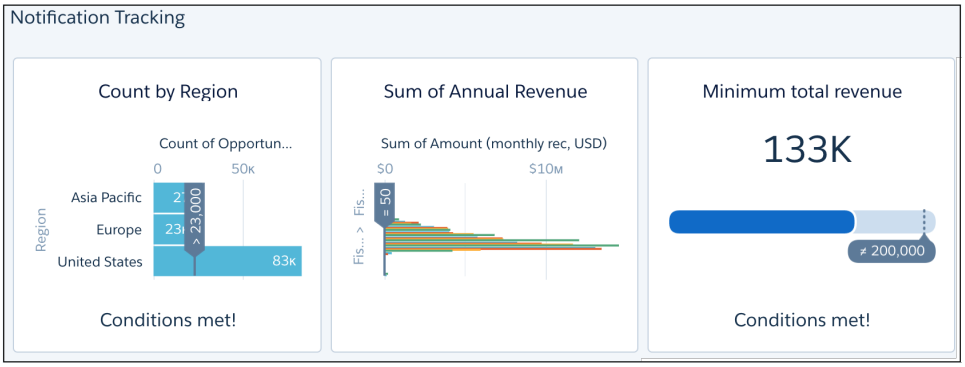
Acompanhe e gerencie notificações na página inicial do Wave como um especialista

Escolha se deseja rastrear cada notificação na página inicial do Wave Analytics. Se o rastreamento estiver ativado, o progresso até a sua meta será exibido em um gráfico de barras ou um medidor plano. Também no início do Wave, você pode excluir notificações usando diretamente a opção de exclusão suspensa nos blocos de rastreamento de notificação.

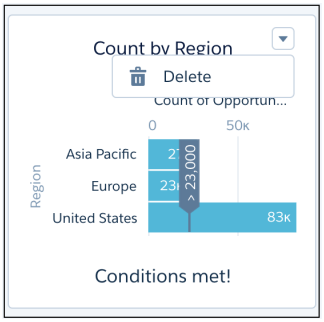
O painel de edição de notificação agora fornece a opção de rastrear o progresso rumo às condições definidas na notificação, na página inicial do Wave Analytics.



Dependendo dos agrupamentos do widget, um medidor ou um gráfico de barras exibirá o progresso rumo à meta.



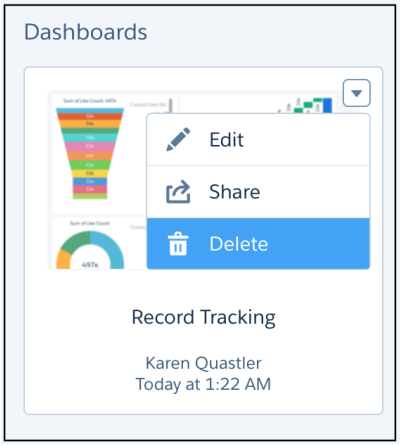
Clique em um bloco de rastreamento de notificação na página inicial para ir diretamente até o painel em que a notificação foi definida. Se tiver concluído uma notificação, exclua-a com a lista suspensa no bloco de notificação da página inicial.



Excluir um painel da sua exibição de lista ou de bloco

Com a nova opção Excluir nas páginas de navegação, ficou mais fácil limpar sua coleção de painéis do Wave.

Anteriormente, era necessário abrir o painel para acessar a ação de exclusão. Agora adicionamos a opção **Excluir** ao menu suspenso dos blocos e exibições de lista de painéis. Na página Procurar tudo ou na página de navegação do aplicativo, a lista de ações suspensa incluirá uma opção de exclusão se você tiver direitos de compartilhamento e permissões para excluir.



Wave: exploração redesenhada, novos gráficos e inspetor de painel

Analise seus dados com mais gráficos do Wave e o novo explorador otimizado e repleto de recursos. Analise e otimize o desempenho do painel com o inspetor de painel.

NESTA SEÇÃO:

Atingir o máximo de produtividade com o novo explorador

O explorador atualizado oferece uma aparência otimizada e funcionalidades integradas acessíveis por meio de lenses e do designer de painéis do Wave. Dos gráficos mais recentes do Wave à alternância de modos, o novo explorador é o sonho dos amantes de dados.

Acessar mais gráficos do Wave e configurá-los de mais maneiras

Mais gráficos do Wave foram adicionados, proporcionando uma escolha inigualável sobre como visualizar melhor os seus dados. As novas maneiras de configurar e fazer um ajuste fino dos gráficos tornam ainda mais fácil criar visualizações atraentes e eficazes.

Executar painéis mais rapidamente com o inspetor de painel

O inspetor de painel mostra o tempo gasto pelo Wave para executar cada etapa, permitindo a identificação de gargalos de consulta para agilizar sua execução. Ele também mostra como o Wave modifica as consultas da etapa com base em filtros globais, filtragem por facetas e vinculações.

Personalizar os resultados para o usuário que está visualizando o painel

Você pode modificar uma consulta da etapa com base no usuário conectado. Por exemplo, você pode filtrar registros de oportunidade e mostrar somente as oportunidades de propriedade do usuário. Anteriormente, só era possível aplicar tokens de usuário ao valor inicial.

Exibir totais e maximizar a exibição em tabelas

Mostre valores totais e compare tabelas para avaliar o desempenho da sua empresa ou equipe. Configure a largura das colunas da tabela para minimizar o espaço em branco e garantir o alinhamento do widget em um painel.

Alteração nos rótulos do Wave Designer

Alteramos os rótulos para diferenciar seleções e filtros.

Conheça as alterações no JSON de painel para Wave Designer

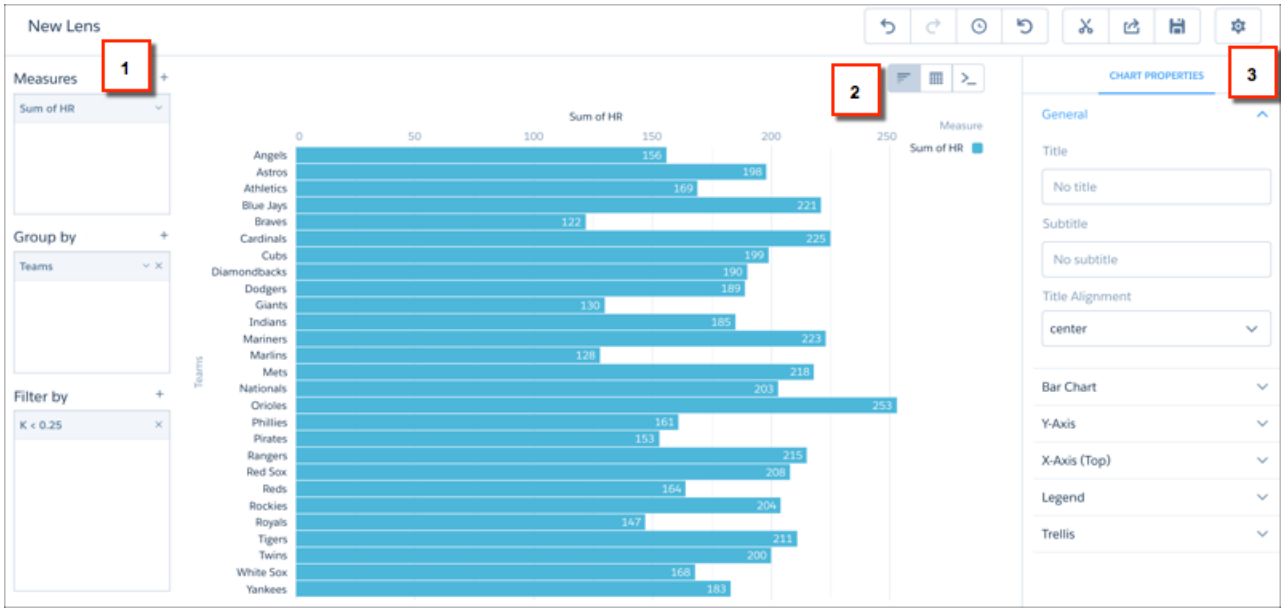
O JSON de painel contém novos parâmetros relevantes para os usuários que criam JSON a partir de zero.

Atingir o máximo de produtividade com o novo explorador

O explorador atualizado oferece uma aparência otimizada e funcionalidades integradas acessíveis por meio de lenses e do designer de painéis do Wave. Dos gráficos mais recentes do Wave à alternância de modos, o novo explorador é o sonho dos amantes de dados.

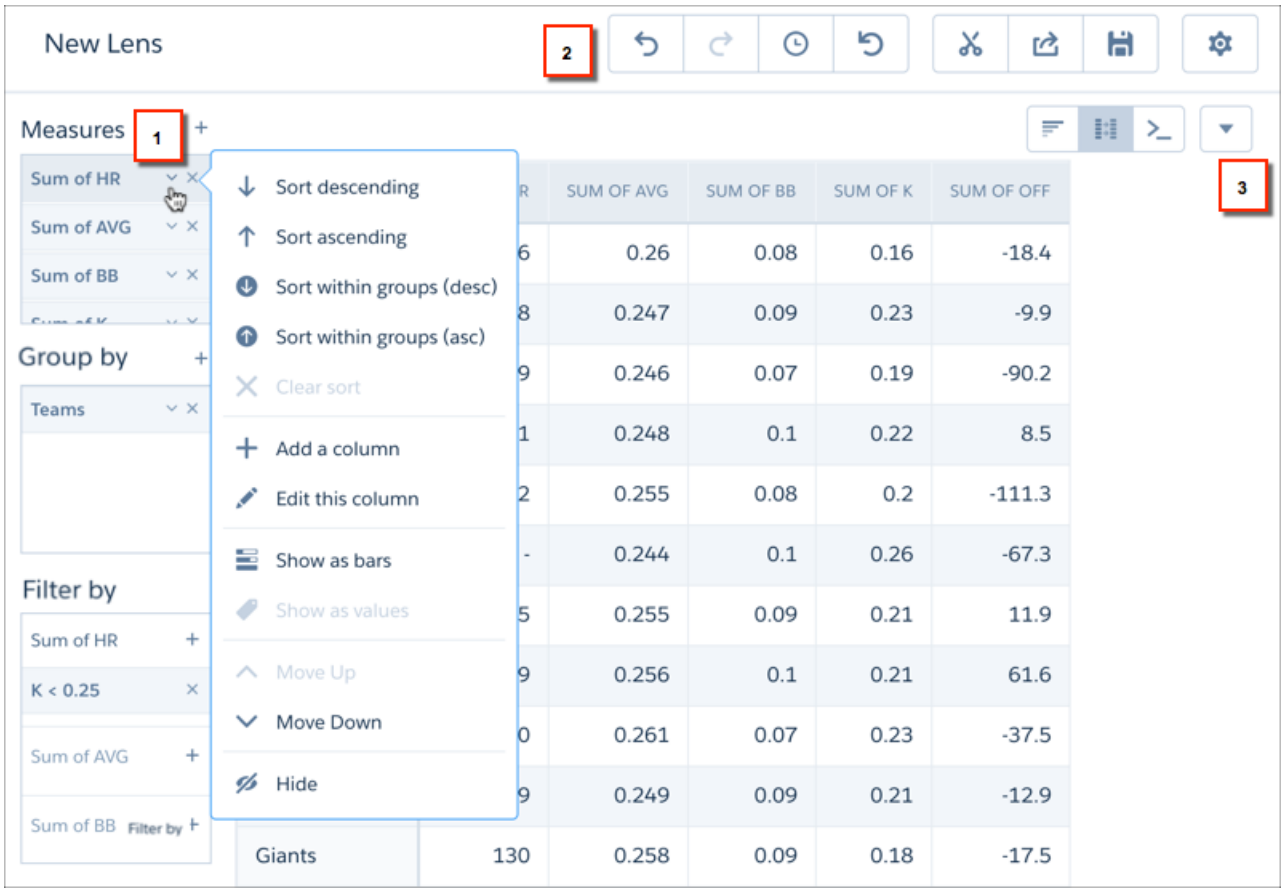
Explorar facilmente com uma nova aparência

O explorador foi redesenhado como uma área de trabalho em que você pode exibir e editar facilmente todas as seleções e propriedades que afetam a sua exploração.



As medidas, dimensões e filtros escolhidos são mais visíveis em painéis dedicados (1). Use os novos botões de alternância de modo para alternar rapidamente entre gráficos, tabelas de dados e edição de SAQL (2). (Sim, editar SAQL pressionando um botão!) O menu de engrenagem exibe ou oculta o painel de propriedades relacionado à visualização ou tabela atual na área de exibição (3).

Todas as ações que você já conhece e adora, e algumas ações novas que você vai adorar, estão bem colocadas em menus ou barras. Elas ficam acessíveis, mas também fora do caminho quando você não precisa delas.



Cada medida ou dimensão possui seu próprio menu de ações (1) com opções apropriadas para o contexto atual. A barra de ações (2) fornece acesso fácil a controles familiares, incluindo um menu de engrenagem sensível ao contexto. A opção Exibir totais para tabelas agora está em um menu dedicado (3).

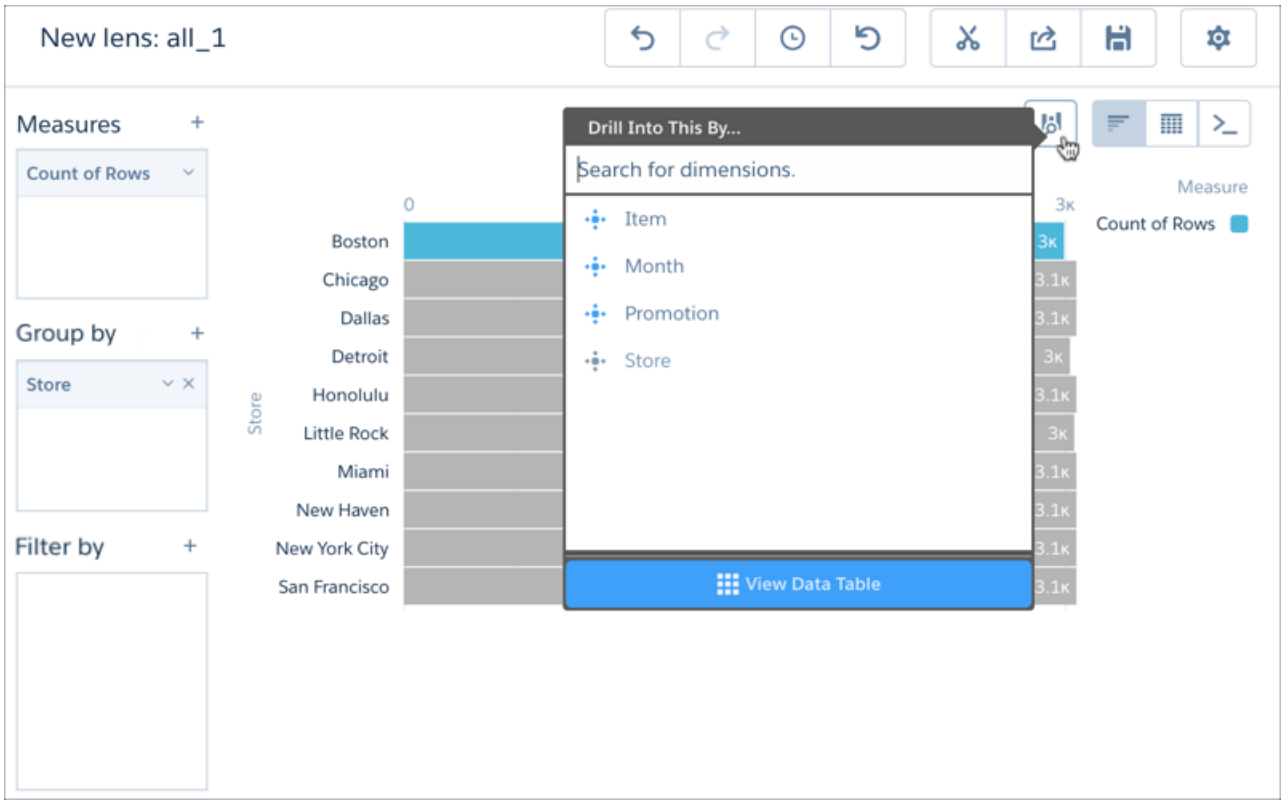
Selecionar gráficos em um menu unificado

Você se lembra de quando os gráficos usados para apresentar visualizações em um painel não estavam disponíveis para explorar dados? Com o novo explorador, a exploração e a apresentação dos dados são uma experiência integrada.

Agora o explorador usa gráficos do Wave, o que significa que você obtém a mesma experiência no explorador e no designer de painéis do Wave. Todos os seus gráficos favoritos do explorador, como o mapa de calor de calendário e as coordenadas paralelas, agora estão juntos com seus gráficos favoritos do designer de painéis, como os de pirâmide e cachoeira.

Detalhar os dados pressionando um botão

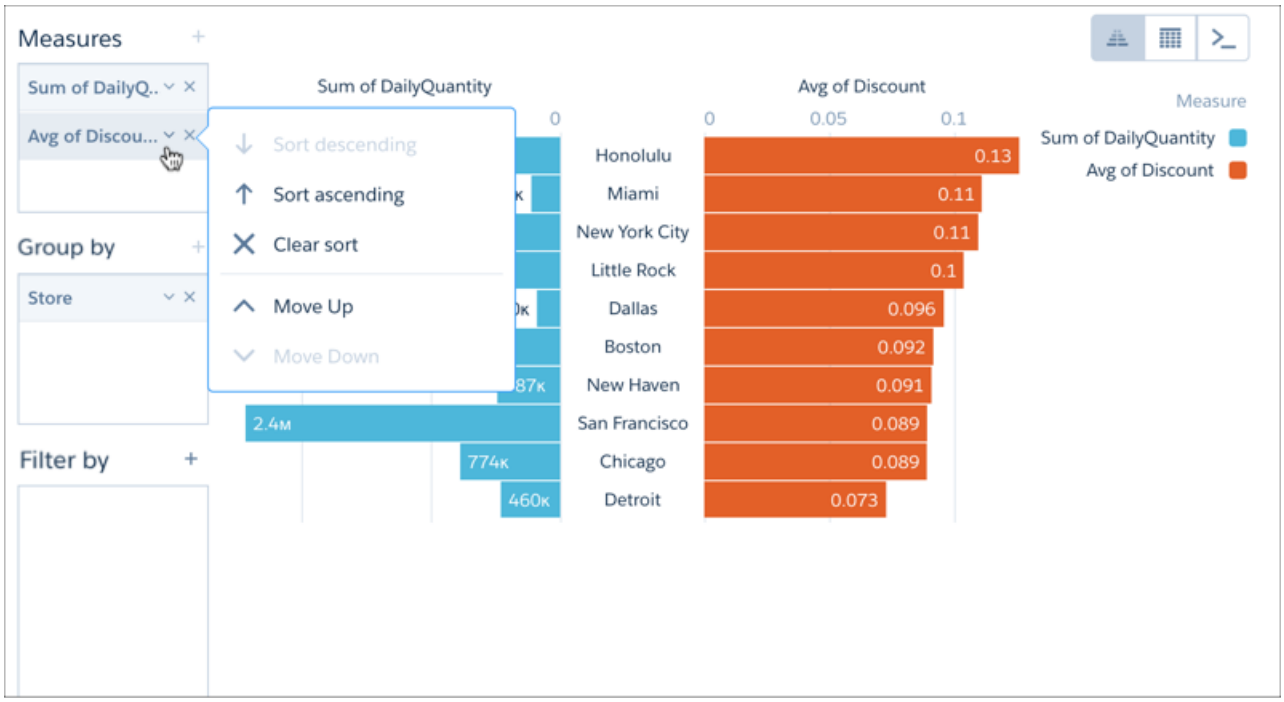
Um novo botão de detalhamento é exibido quando você faz seleções em um gráfico.



Se não gostar de botões, você poderá fazer detalhamento clicando em um valor ao longo do eixo ou clicando com o botão direito em um elemento selecionado no gráfico.

Classificar por qualquer medida

Em vez de estar limitado à classificação apenas pela primeira medida, você pode classificar por qualquer medida. Abra o menu de ações da medida e selecione a direção de classificação.



Outras alterações no explorador

Os lenses podem ser recortados do explorador para o designer de painéis do Wave sem mudanças nas configurações visuais. Sua visualização cuidadosamente configurada aparece no designer de painéis exatamente como estava durante a exploração.

Agora é possível visualizar etapas na forma SAQL em um painel no modo somente leitura no explorador. Anteriormente, era possível abrir etapas apenas na forma compacta. Para possibilitar aos usuários abrir uma etapa no explorador, habilite a propriedade do widget Mostrar o ícone Explorar.

Ao acessar o explorador a partir de um painel, você pode referenciar vários conjuntos de dados no SAQL da etapa que está explorando. Os conjuntos de dados já devem estar sendo usados no painel por outras etapas. A forma mais simples de fazer isso é adicionar uma etapa ao painel para cada conjunto de dados que você pretende usar e copiar o `load "{alias}"` dessas etapas para o SAQL da etapa de destino.

Nas etapas de SAQL, agora o analisador identifica dimensões agrupadas e não agrupadas (strings) separadamente. As dimensões agrupadas são incluídas em suas visualizações por padrão, mas as dimensões de string não são. Você pode adicionar manualmente as dimensões de string a uma visualização editando o SAQL subjacente.

Os comandos de copiar, colar e focar não estão mais disponíveis no explorador.

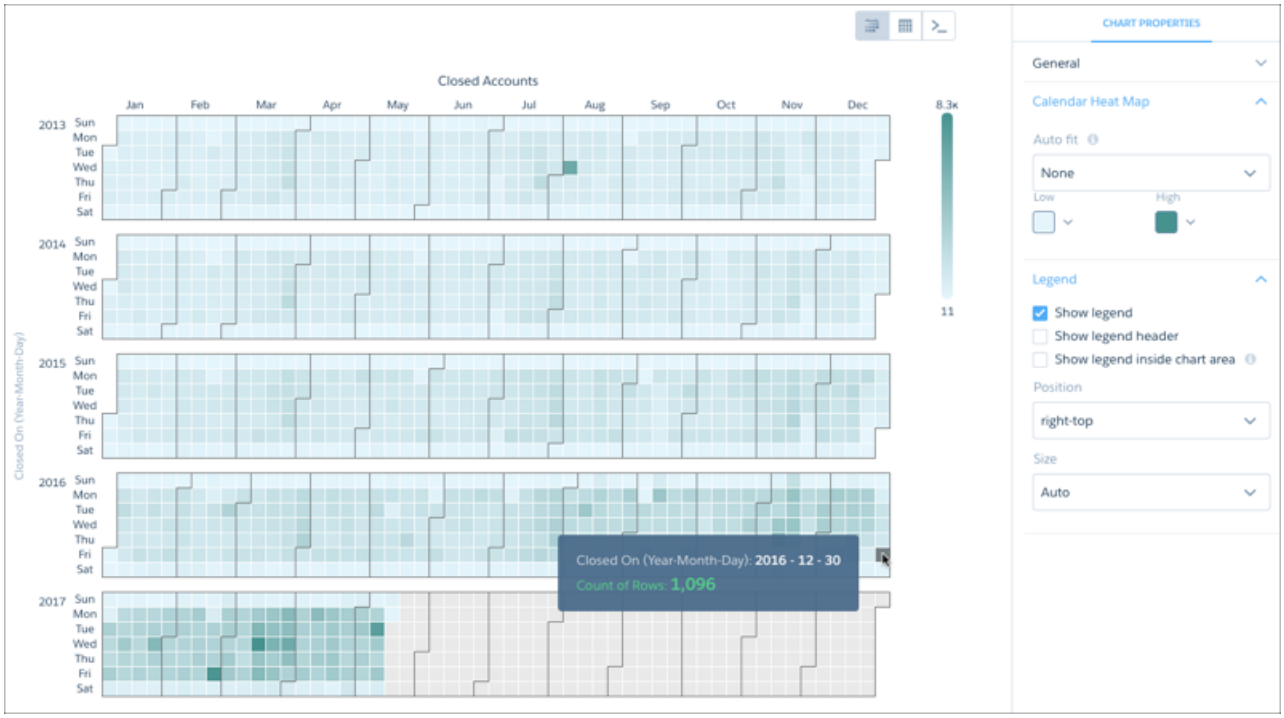
Acessar mais gráficos do Wave e configurá-los de mais maneiras

Mais gráficos do Wave foram adicionados, proporcionando uma escolha inigualável sobre como visualizar melhor os seus dados. As novas maneiras de configurar e fazer um ajuste fino dos gráficos tornam ainda mais fácil criar visualizações atraentes e eficazes.

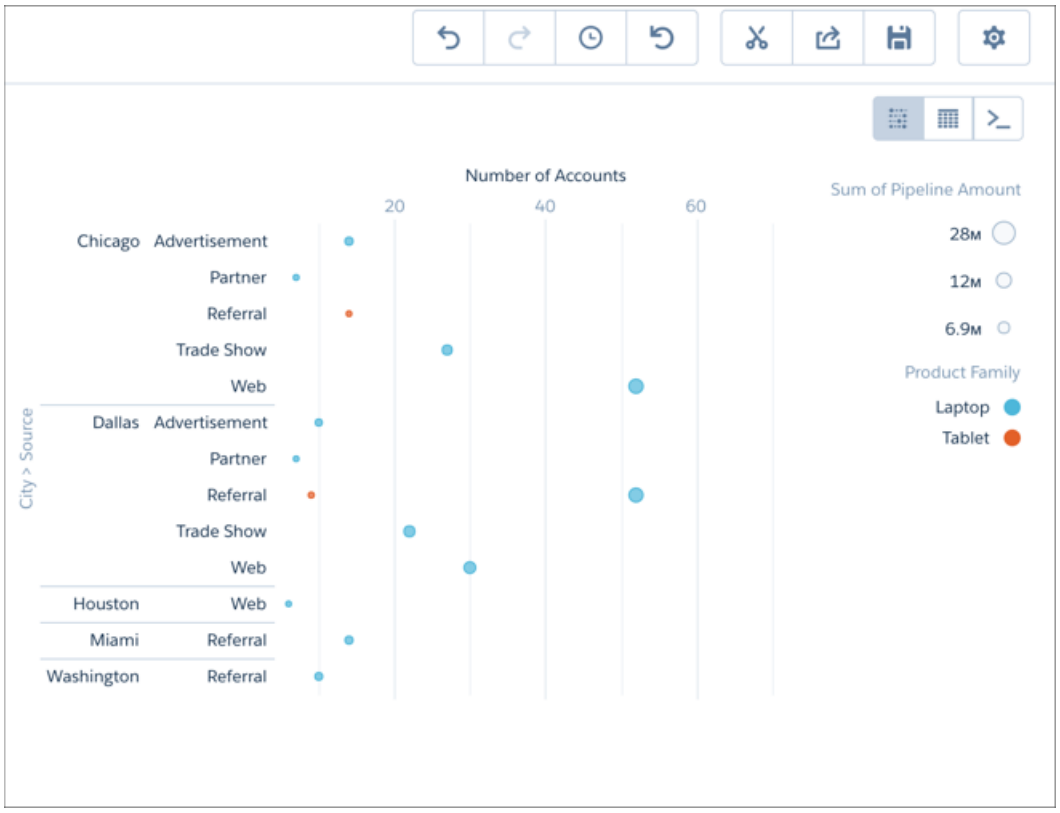
Visualizar dados com os novos gráficos do Wave

Os gráficos do Wave agora incluem mapa de calor de calendário, gráficos de pontos horizontais e verticais, o familiar gráfico de linhas e coordenadas paralelas. Anteriormente, todos estavam disponíveis apenas no explorador. O mapa geográfico e o medidor angular (disponíveis em Relatórios e Painéis) foram disponibilizados recentemente no Wave.

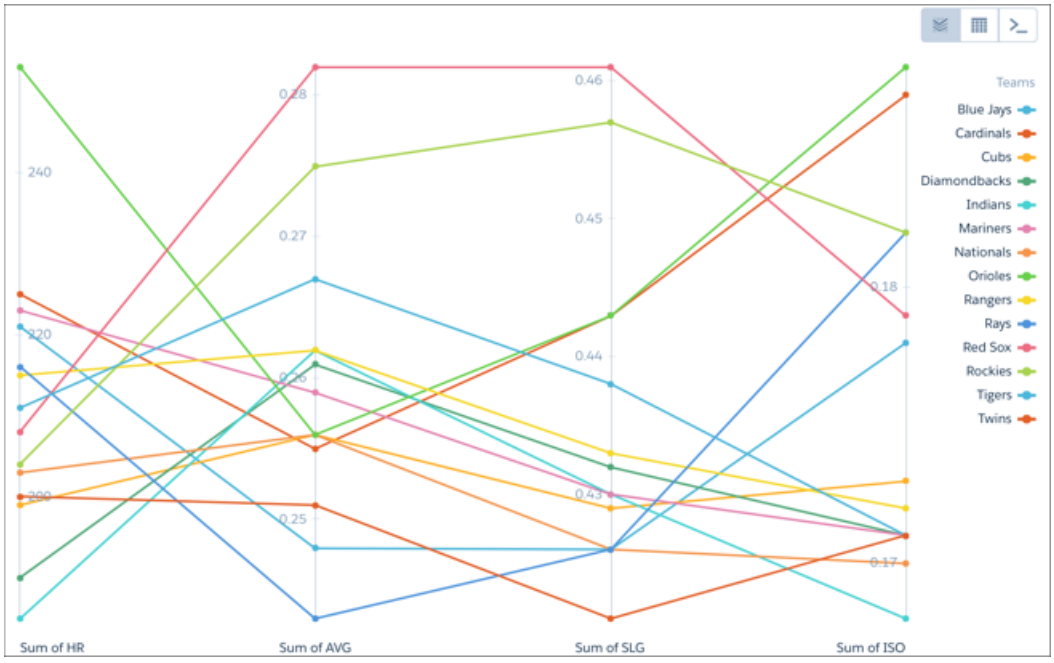
Os mapas de calor de calendário são úteis para visualizar atividades discretas recorrentes, como o encerramento de contas, em períodos longos. Nesses gráficos, é possível alterar facilmente a granularidade do agrupamento baseado no tempo – por exemplo, de mês para semana ou dia.



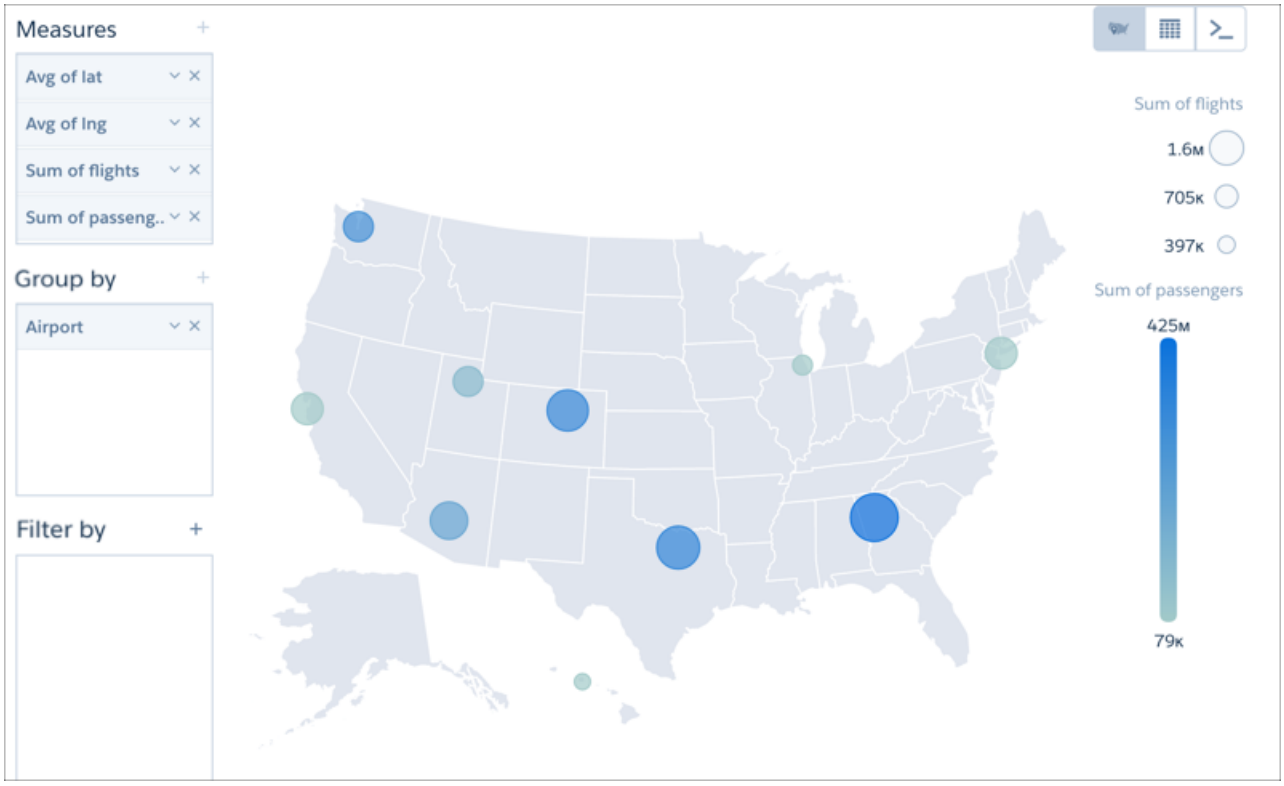
Os gráficos de pontos horizontais e verticais usam o tamanho e a cor das bolhas para representar várias dimensões e medidas.



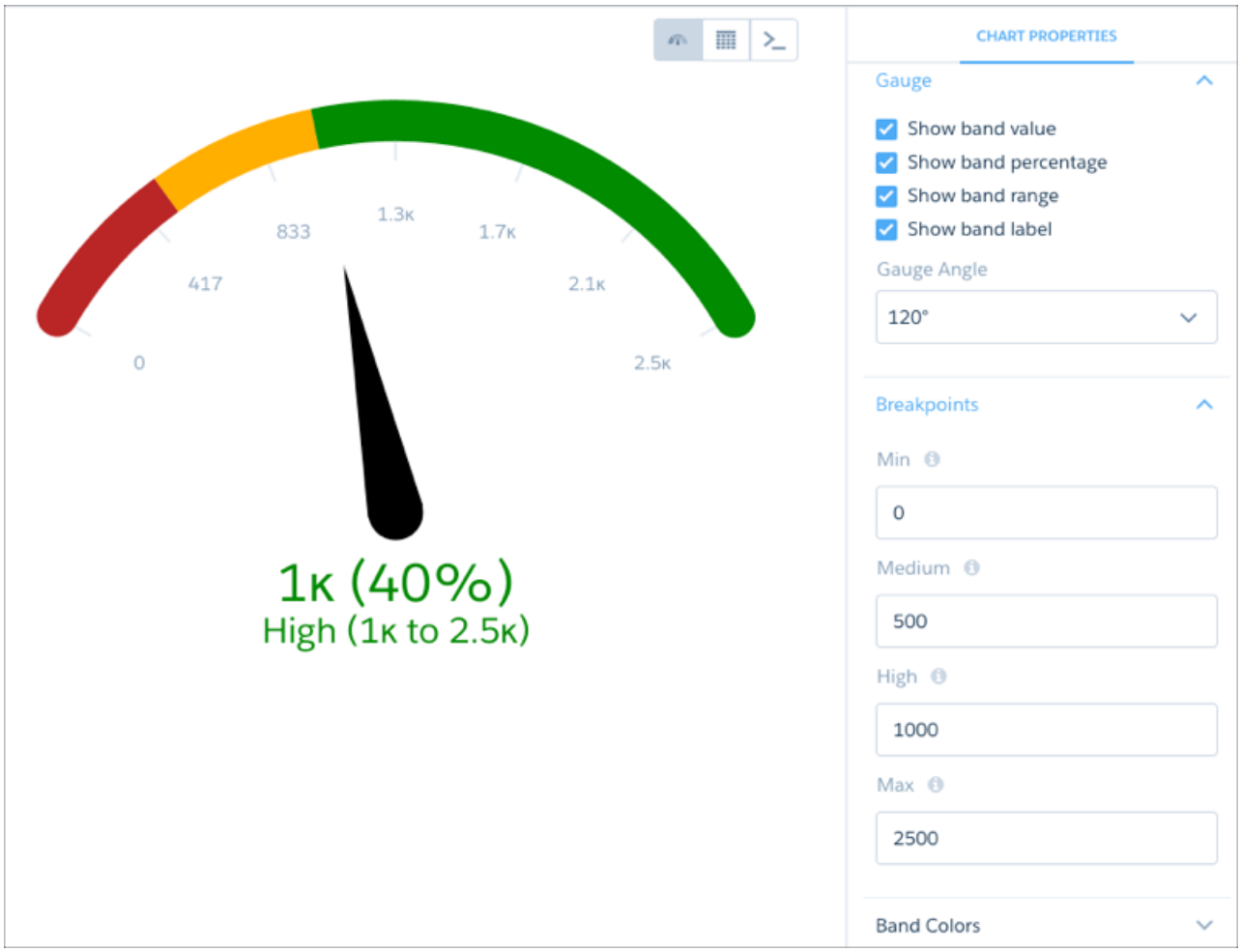
As coordenadas paralelas são úteis para mostrar como os elementos de dados em um agrupamento são comparáveis entre si usando de uma a quatro medidas.



Os mapas geográficos ajudam a visualizar dados que contêm coordenadas geográficas (latitude e longitude). Por exemplo, em um mapa dos EUA, é possível exibir dados de aeroportos com bolhas centralizados nos locais reais dos aeroportos, em vez de apenas indicar os estados de origem.

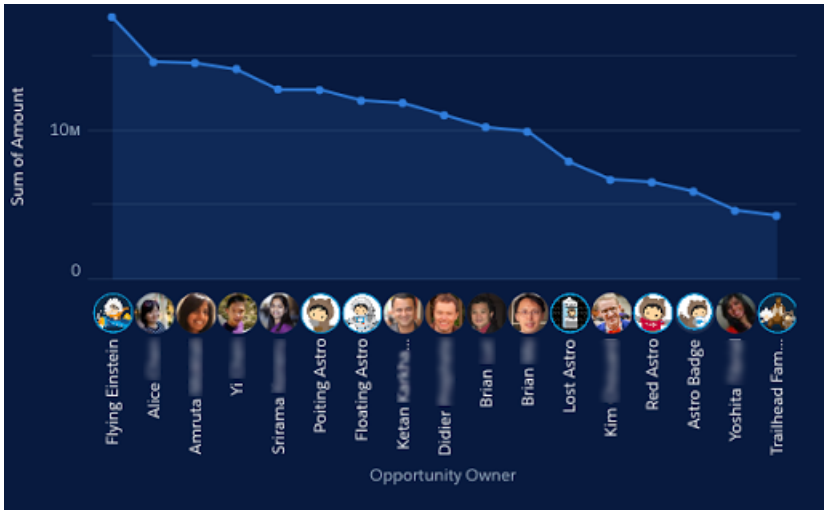


Use o gráfico de medidor angular para acompanhar o progresso ao longo de uma medida única, como a quantidade de receita realizada em comparação com a meta.



Aprimorar gráficos com ícones

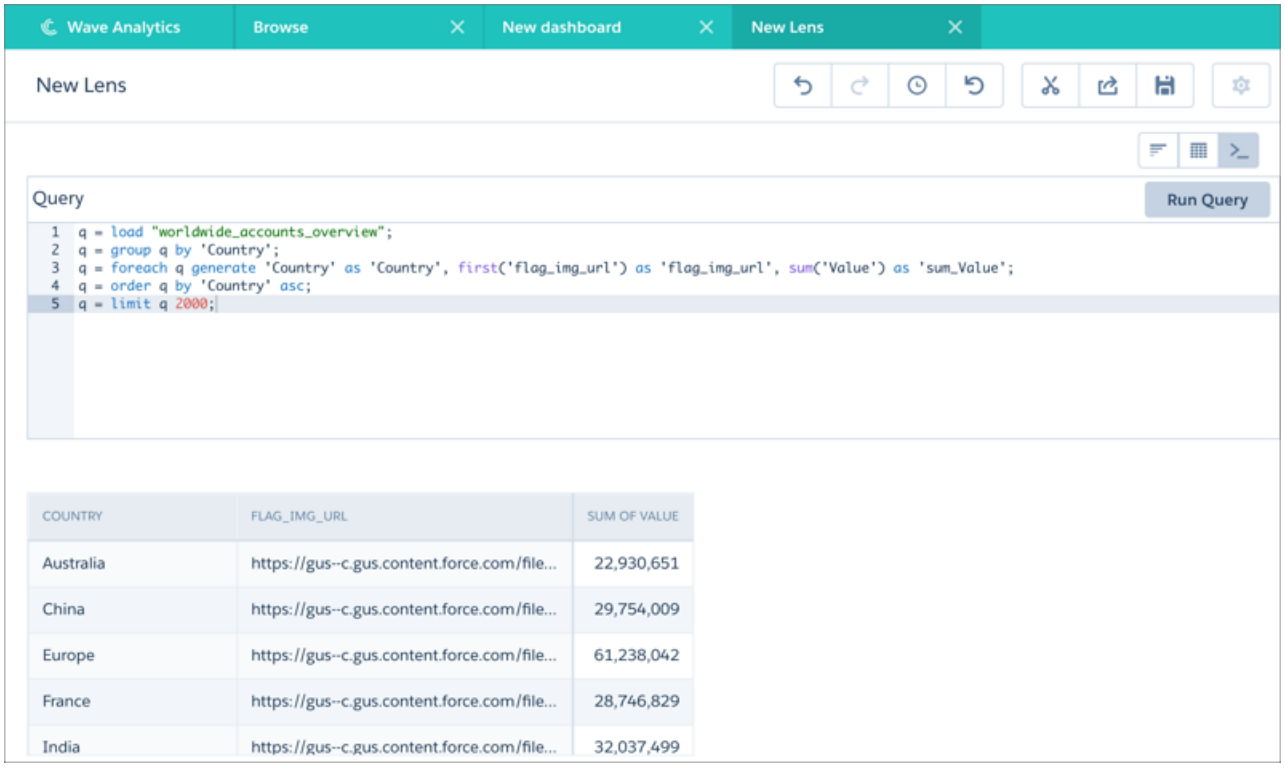
Personalize seus gráficos adicionando rostos, bandeiras ou outras imagens aos números exibidos.



Tudo o que você precisa é de um conjunto de dados com uma dimensão de URL não agrupada cujos valores sejam URLs para as imagens de ícones. Por exemplo, cada linha no conjunto de dados a seguir tem um URL que aponta para uma imagem de bandeira armazenada na sua organização:

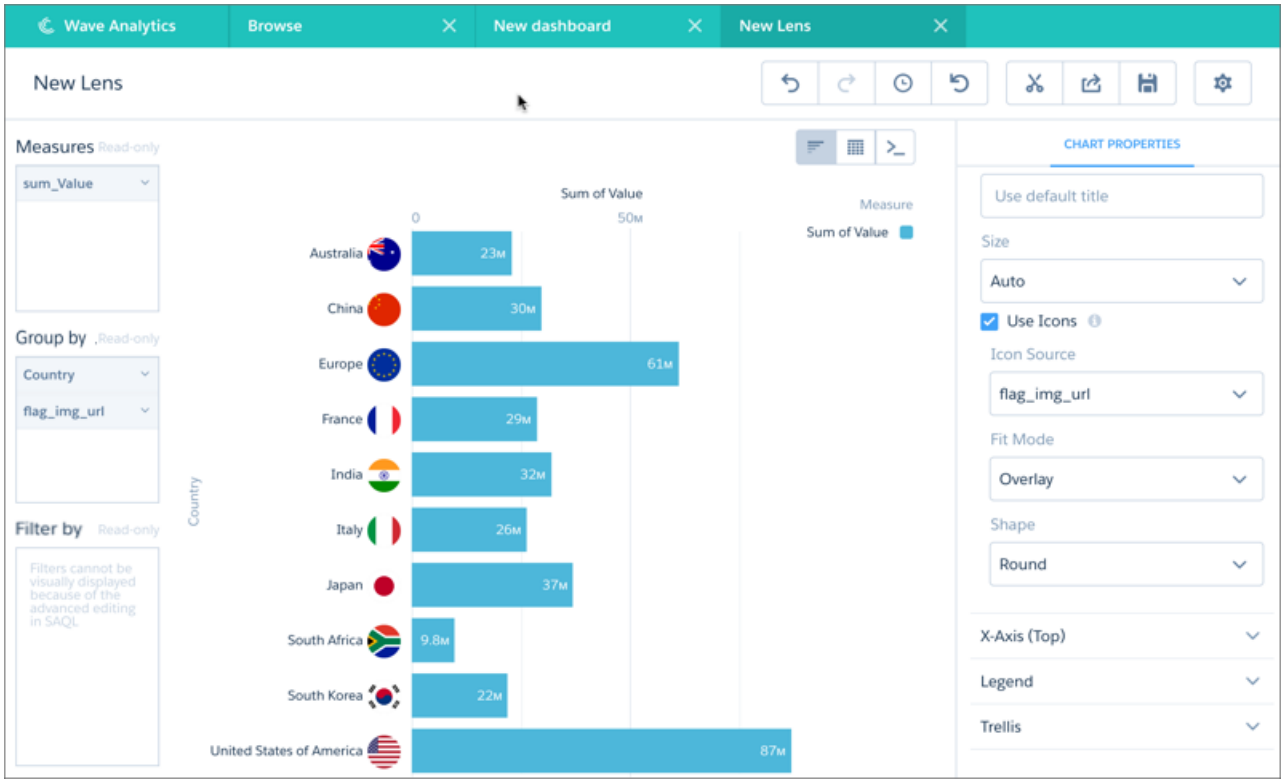
```
Country,Country_code,Region,flag_img_url,Accounts,Value
Australia,aus,South
Pacific,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagaustraliapng,1898,22930651
China,chn,East Asia,https://myorg.content.force.com/file-asset/flagchinapng,2051,29754009
Europe,eur,Europe,https://myorg.content.force.com/file-asset/flageuropepng,4668,61238042
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
```

Você pode importar esse conjunto de dados para o Wave e consultá-lo em modo SAQL:



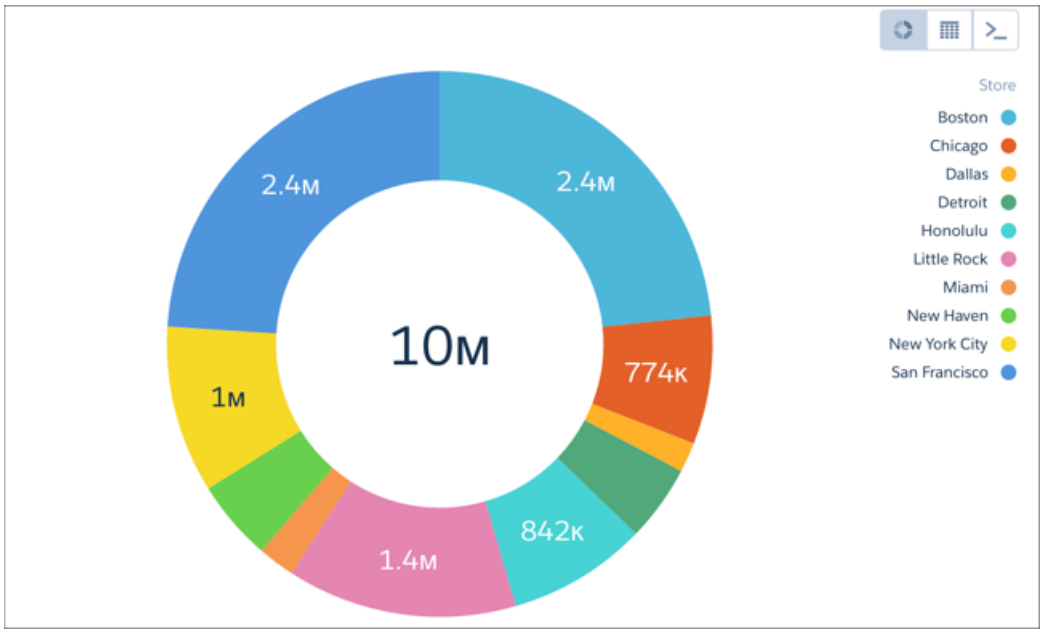
Os URLs de imagens são consultadas usando alguma função SAQL sem agrupamento: `first('flag_img_url') as 'flag_img_url'`.

Retornando ao modo de gráfico, você pode então adicionar os ícones e configurar suas propriedades usando um conjunto simples de propriedades de gráfico obtido diretamente do Wave.

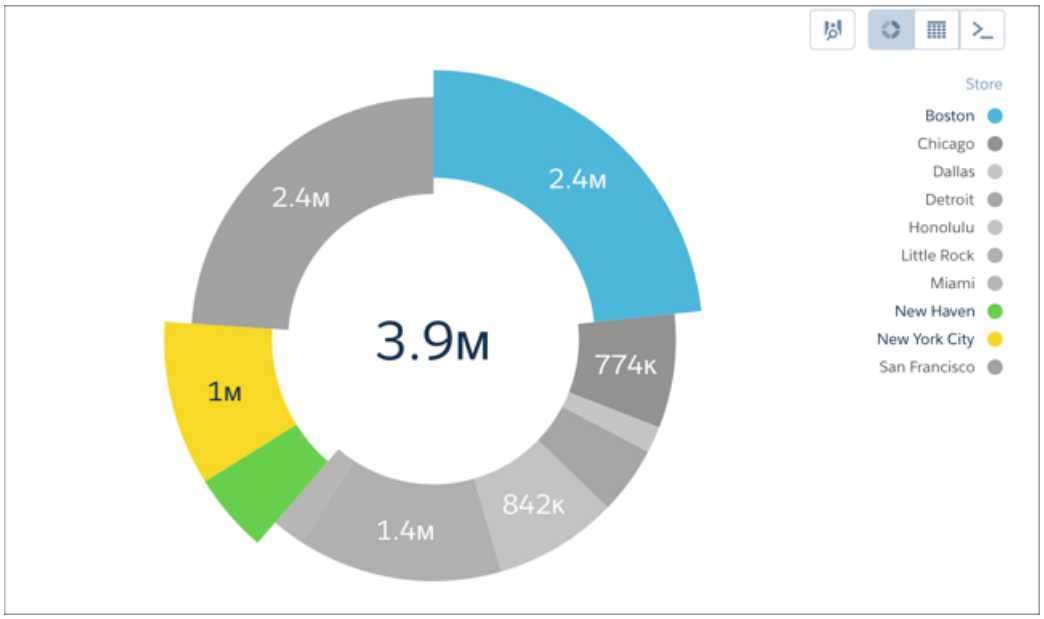


Explorar melhor os gráficos de anel

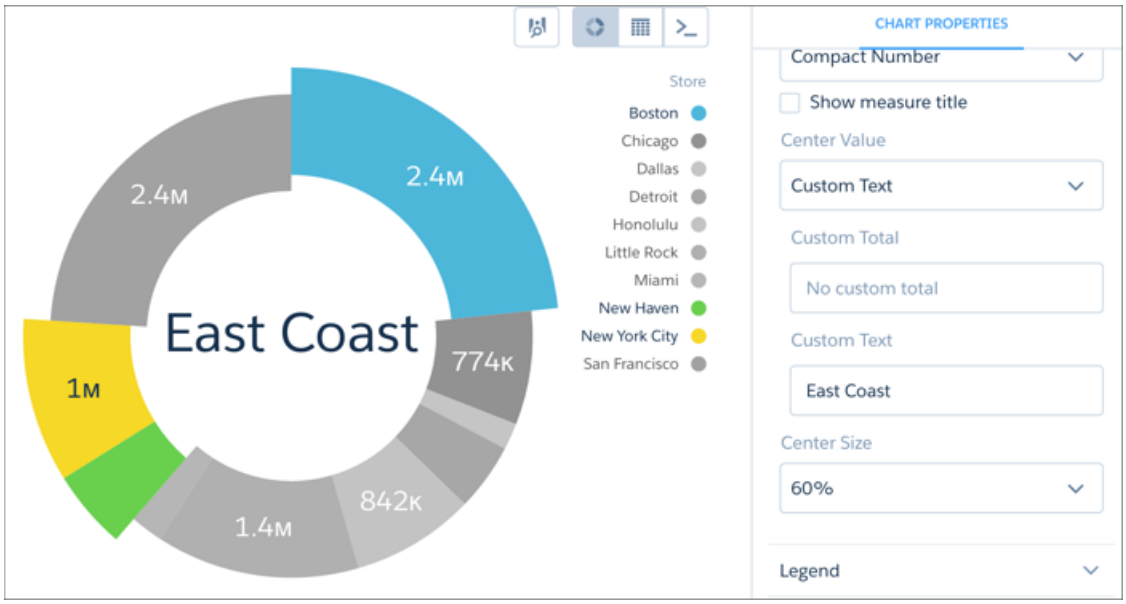
As fatias grandes dos gráficos de anel agora exibem seus valores.



Além disso, você pode personalizar o valor central. Normalmente, o valor central reflete o valor das fatias selecionadas.



Com o novo valor central personalizável, você decide o que será mostrado no centro do gráfico de anel.

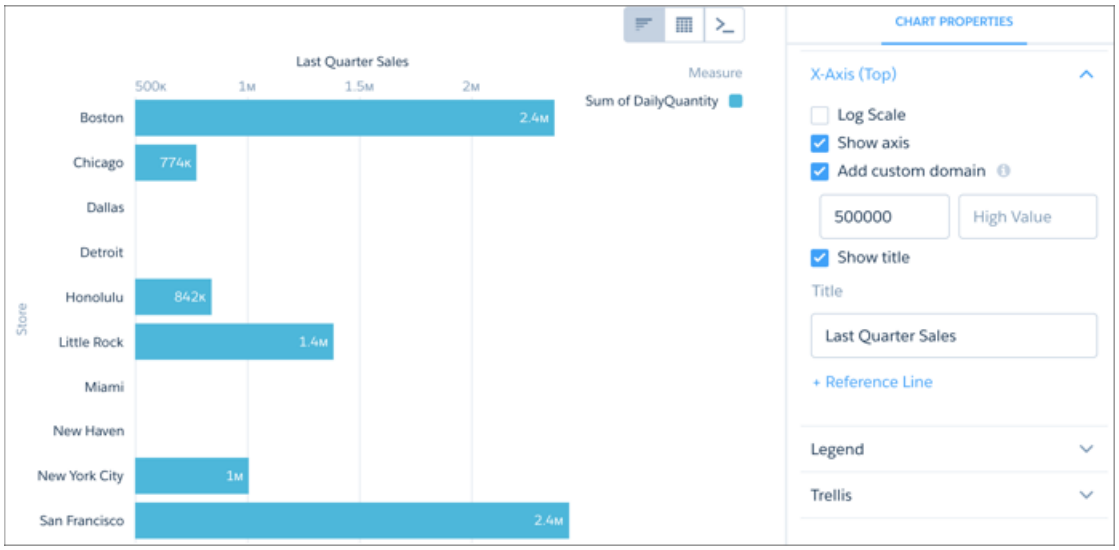


Alterar o intervalo para aplicar zoom

O domínio personalizado permite determinar uma parte do gráfico para ser focada. Por exemplo, um gráfico de barras pode mostrar as vendas em loja.

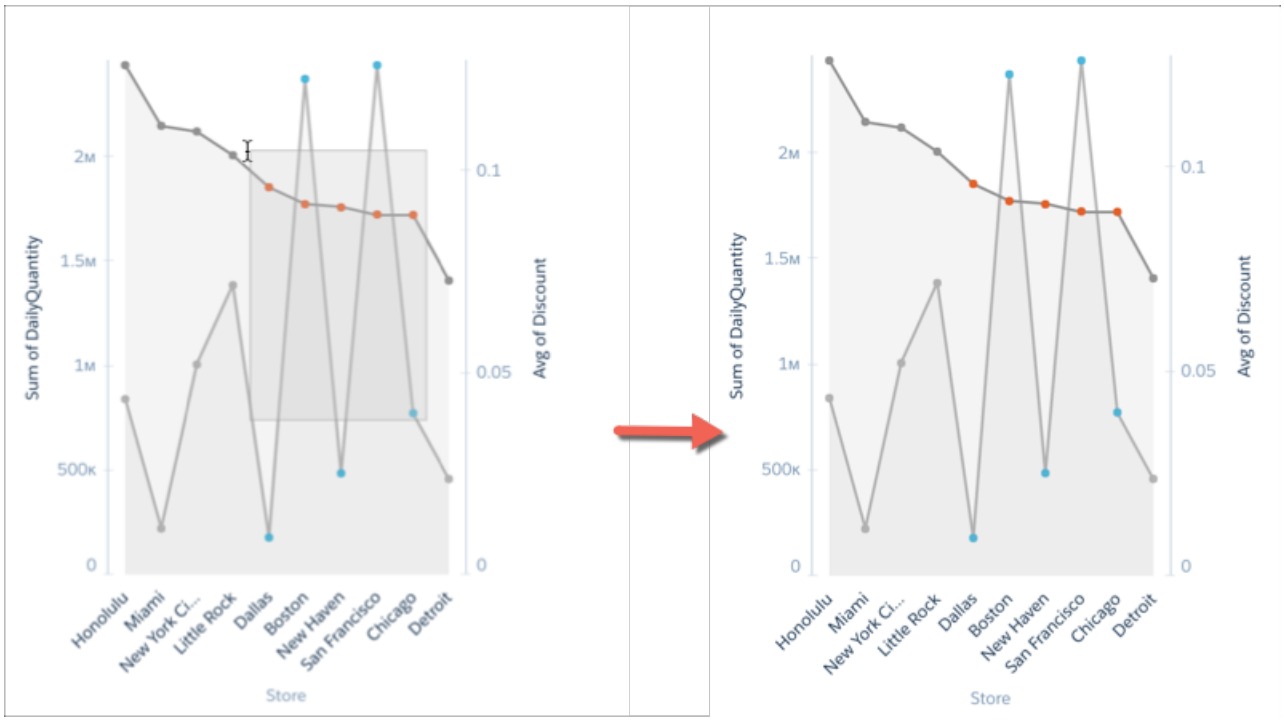


Para focar apenas as lojas que venderam acima de um determinado valor, defina o valor baixo do domínio personalizado como o total de vendas mínimo exigido. O gráfico de barras atualizado mostrará apenas as barras com totais que estão dentro do novo intervalo.



Selecionar dados arrastando o ponteiro do mouse

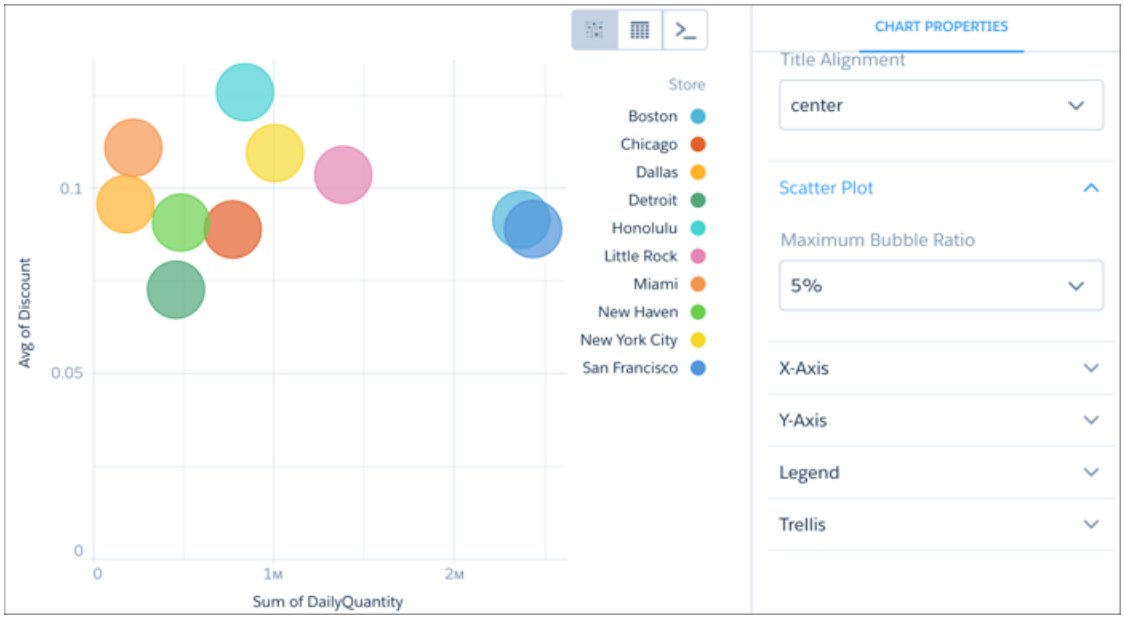
Para selecionar pontos de dados, basta clicar e arrastar.



Você também pode clicar em elementos de dados individuais e continuar clicando para selecionar vários elementos. Para voltar à seleção padrão (tudo selecionado), clique fora do gráfico ou em qualquer espaço em branco no gráfico.

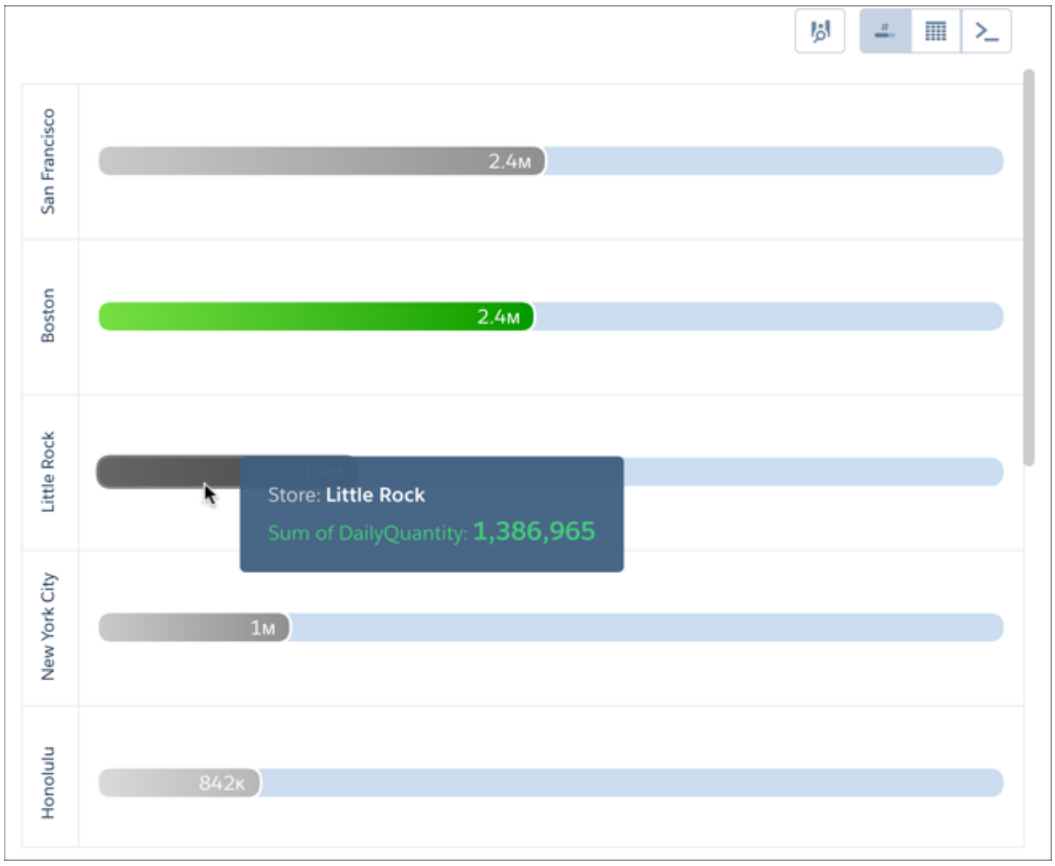
Outras atualizações em gráficos do Wave

É possível ajustar o tamanho das bolhas em gráficos de dispersão e mapas que usam bolhas.



Gráficos que usam bolhas, como gráficos de pontos e mapa de bolhas, agora têm uma legenda que correlaciona o valor ao tamanho da bolha.

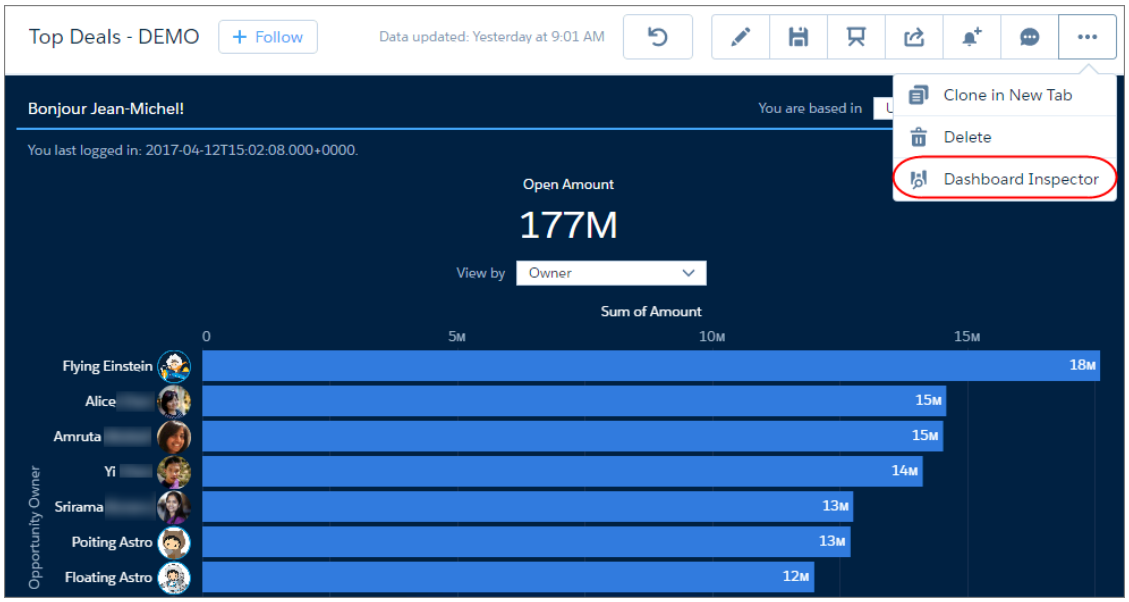
Os medidores polares e planos têm dicas de ferramenta e podem ser selecionados em uma exibição em treliça.



Executar painéis mais rapidamente com o inspetor de painel

O inspetor de painel mostra o tempo gasto pelo Wave para executar cada etapa, permitindo a identificação de gargalos de consulta para agilizar sua execução. Ele também mostra como o Wave modifica as consultas da etapa com base em filtros globais, filtragem por facetas e vinculações.

Como os layouts de painel podem conter diferentes widgets (e etapas), o inspetor deve ser executado em cada layout. Para abrir o inspetor de painel, visualize o painel enquanto estiver navegando no aplicativo, selecione o layout direito e clique em **Inspetor de painel**.



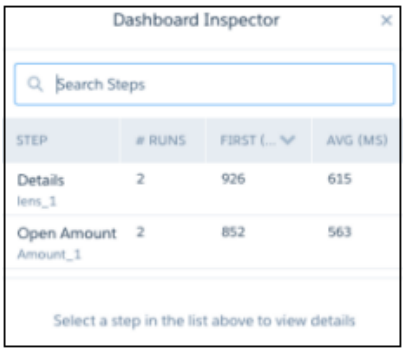
Nota: O inspetor de painel não está disponível ao executar o aplicativo nem ao visualizar um painel integrado fora do Wave.

O inspetor de painel fornece as seguintes informações.

Métricas de consulta

Use as métricas de consulta para determinar quais consultas da etapa levam mais tempo para serem executadas. Se necessário, ajuste as consultas da etapa para melhorar o desempenho do painel.

O inspetor mostra as seguintes métricas de cada etapa incluída no layout de painel.

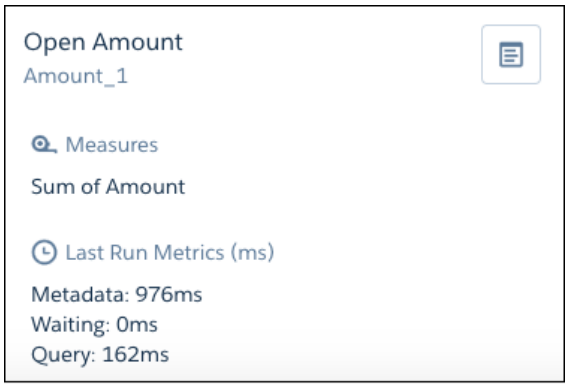


Métrica	Descrição
Nº de execuções	Número de vezes que o Wave executou a consulta da etapa.
Primeira (MS)	Número de milissegundos que o Wave levou para executar a consulta da etapa pela primeira vez.
Média (MS)	Número médio de milissegundos que o Wave levou para executar a consulta.

Para obter dicas sobre o ajuste de consultas SAQL, consulte Desempenho de consulta.

Detalhes da etapa

Para exibir os detalhes, selecione uma etapa no inspetor. Os detalhes da etapa resumem diferentes partes da consulta, como medidas, filtros, agrupamentos e o conjunto de dados em que ela é criada. Use as métricas da seção Métricas da última execução para identificar outros eventos que contribuem para o tempo total necessário para preencher os resultados de uma etapa.



Métrica	Descrição
Metadados	Número de milissegundos que o Wave levou para recuperar os metadados estendidos.
Aguardando	Número de milissegundos que o Wave levou para resolver vinculações.
Consulta	Número de milissegundos que o Wave levou para executar a consulta.

Consulta executada

O Wave modifica as consultas da etapa com base nas interações com outros widgets. Para saber por que uma etapa não mostra todos os resultados esperados ou tem um comportamento inesperado, clique em .



A página Detalhes da consulta permite comparar a consulta definida no painel com a consulta real que é executada quando o painel é exibido. Você pode ver quais filtros adicionais foram aplicados devido à filtragem por facetas e aos filtros globais e os valores resolvidos das vinculações, se for o caso. Se a consulta possuir vinculações, o rastreador de vinculações fornecerá um detalhamento passo a passo de cada função de vinculação e o valor resolvido. O rastreador de vinculações permite determinar se os dados resultantes, tanto em conteúdo como em formato, são os dados desejados.

Personalizar os resultados para o usuário que está visualizando o painel

Você pode modificar uma consulta da etapa com base no usuário conectado. Por exemplo, você pode filtrar registros de oportunidade e mostrar somente as oportunidades de propriedade do usuário. Anteriormente, só era possível aplicar tokens de usuário ao valor inicial.

Você pode especificar tokens de usuário em qualquer parâmetro de consulta nos tipos de etapa `saql`, `soql` e `aggregateflex`. Para especificar um token, use a seguinte sintaxe: `!{user.<nome do campo do objeto Usuário>}`. Os tokens válidos são: `user.Id`, `user.name`, `user.roleid` e `user.rolename`.

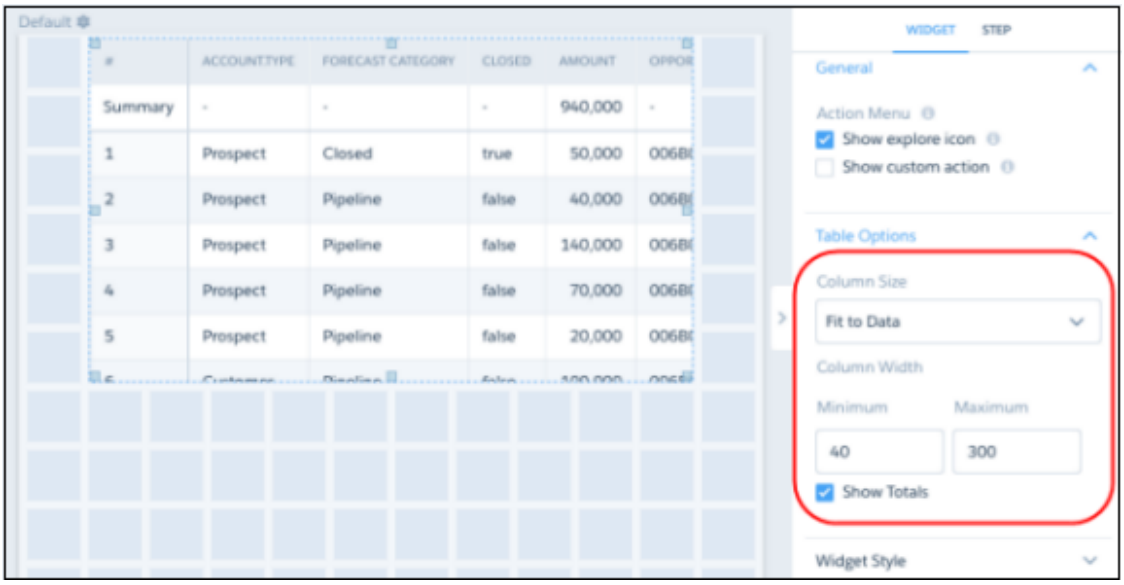
A etapa do tipo `saql` a seguir usa o token `user.Id` como um filtro de consulta para que os proprietários de oportunidade que visualizam o painel só possam ver suas próprias oportunidades.

```
"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"
}
```

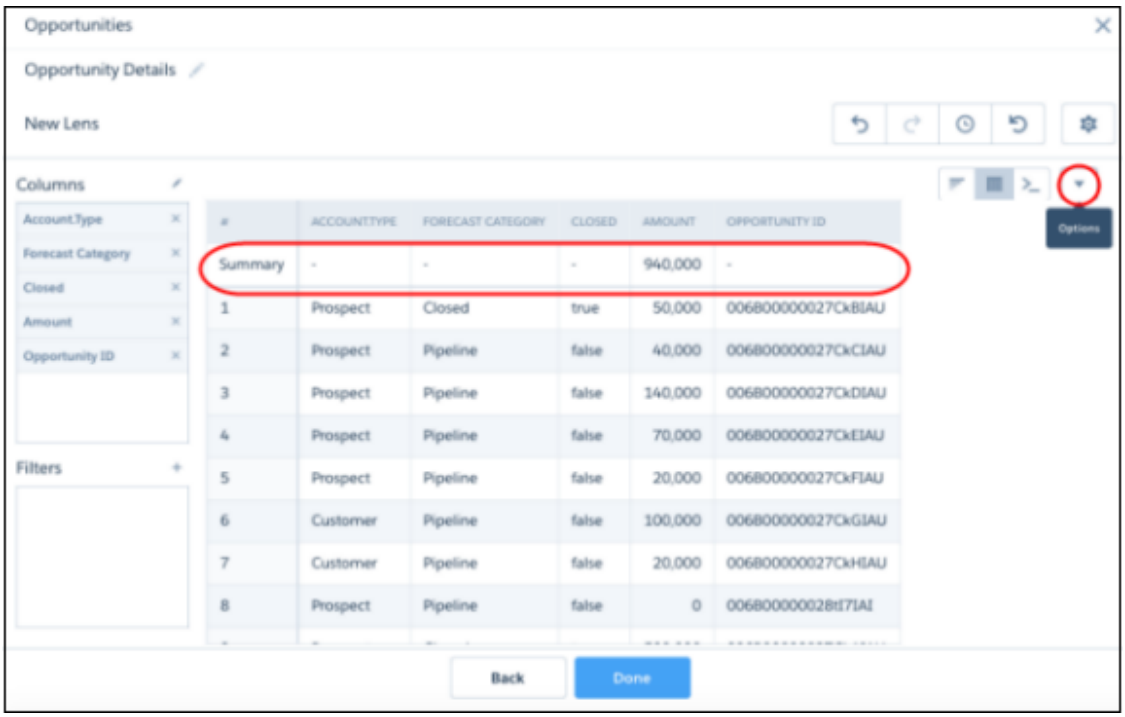
Exibir totais e maximizar a exibição em tabelas

Mostre valores totais e compare tabelas para avaliar o desempenho da sua empresa ou equipe. Configure a largura das colunas da tabela para minimizar o espaço em branco e garantir o alinhamento do widget em um painel.

Modifique as propriedades do widget para exibir os totais e configure o tamanho da coluna.



Nota: O campo Exibir totais aparecerá nas propriedades do widget somente se a opção Exibir totais estiver ativada na etapa. Ao criar a etapa no modo Tabela, selecione **Opções** > **Exibir totais**.



Você pode definir o tamanho das colunas da tabela da seguinte forma.

Ajustar aos dados

Define dinamicamente a largura das colunas com base no tamanho dos dados. Você também pode configurar uma largura mínima e máxima para garantir que a coluna não fique muito larga ou muito estreita.

Largura fixa
Define todas as colunas com a mesma largura.

Ajustar ao widget
Ajusta as colunas ao tamanho do widget. Use essa configuração para garantir que nenhum espaço em branco apareça no lado direito da tabela, conforme mostrado aqui.



Alteração nos rótulos do Wave Designer

Alteramos os rótulos para diferenciar seleções e filtros.

Rótulo antigo	Novo rótulo	Onde o rótulo é exibido?
Escolher filtros iniciais	Escolher seleções iniciais	Opção de painel (Para obter mais informações, consulte a ajuda de seleções iniciais.)
Filtros iniciais	Seleções iniciais	Propriedade de etapa
Aplicar filtros selecionados	Aplicar seleções e filtros	Propriedade de widget de link (Para obter mais informações, consulte a ajuda de widget de link.)

Conheça as alterações no JSON de painel para Wave Designer

O JSON de painel contém novos parâmetros relevantes para os usuários que criam JSON a partir de zero.

Parâmetro de JSON	Descrição
`mode`	Obrigatório. Indica o método usado para determinar o tamanho da coluna para um widget de tabela. Os valores válidos são: • `variable` — Se você especificar esse modo, também deverá especificar `minColumnWidth` e `maxColumnWidth`. • `fixed` — Se você especificar esse modo, também deverá especificar `fixedColumnWidth`. • `fittocontainer` Para obter mais informações, consulte Exibir totais e maximizar a exibição em tabelas.

Parâmetro de JSON	Descrição
	Exemplo de 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	Opcional. (Somente para o tipo de etapa `saql`.) Contém as propriedades do gráfico definidas na etapa. Quando você associa a etapa a um widget, as propriedades do gráfico do widget substituem essas configurações. Exemplo de JSON: `"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": {`

Parâmetro de JSON	Descrição

```
        "visualizationType": "vbar",
        "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,
```

Parâmetro de JSON	Descrição
```
            "high": null
          },
          "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: Gerenciador de dados atualizado, novos conectores para origens externas, aprimoramentos no fluxo de dados

Traga dados da origem para o conjunto de dados do Wave usando apenas cliques. Conecte dados internos e externos em um instante com conectores e prepare-os visualmente no editor de conjunto de dados ou em uma receita. Defina quando esses trabalhos de dados serão executados com o programador flexível. E faça tudo isso em apenas um local: o gerenciador de dados redesenhado.

NESTA SEÇÃO:

Trabalhar de forma mais inteligente no gerenciador de dados

O gerenciador de dados é o ponto inicial para todas as suas tarefas de dados: conexão, replicação e preparação. E agora, com novas ferramentas como os conectores e o editor de fluxo de dados, é mais importante do que nunca que você consiga localizar rapidamente o que precisa. É por isso que reorganizamos o gerenciador de dados e renomeamos as guias para facilitar o seu trabalho.

Conectar-se a dados externos com cliques, não com código (publicamente disponível)

Os conectores do Wave fornecem uma maneira fácil de se conectar a dados dentro e fora da sua organização do Salesforce e trazê-los para o Wave. Conecte-se rapidamente aos dados na sua organização local, em outra organização do Salesforce ou no Marketing Cloud. Ou conecte-se a serviços populares baseados na Web: Amazon Redshift e Heroku Postgres. E não podemos deixar de mencionar: nenhum código é necessário.

Criar fluxos de dados com cliques e não com código

Crie e edite seus fluxos de dados visualmente, sem uma única linha de código, usando o editor de fluxo de dados. Adicione campos e objetos em segundos e crie fluxos de dados completos em minutos. Não é mais necessário fazer download, editar e carregar arquivos JSON.

Extrair dados replicados com a transformação digest

Use a nova transformação digest em um fluxo de dados para extrair dados replicados por meio de conexões locais e externas.

Saiba mais sobre as melhorias na validação de fluxo de dados

O Wave agora valida seus fluxos de dados quando você carrega os arquivos de definição. Anteriormente, a validação no carregamento ocorria apenas quando a replicação estava ativada. Sem a replicação, você só era informado sobre os erros quando o fluxo de dados era executado. Tarde demais!

Saiba mais sobre as alterações nos limites de fluxo de dados

Atualizamos os limites de fluxo de dados para tornar seus fluxos de dados mais eficientes.

Ativar facilmente novos campos para replicação

Você já conhece o processo. A equipe de operações de vendas de sua empresa quer ver mais campos de oportunidade em seus painéis. Como ativou a replicação na sua organização, você sabe que precisará atualizar o fluxo de dados para ativar esses campos. Não é mais. Use o novo seletor de campos para ativar campos com apenas alguns cliques. Nenhum fluxo de dados é necessário!

Adicione mais variedade aos seus dados com os novos ingredientes de receita

As receitas de conjunto de dados incluem diversos recursos novos para permitir um melhor aproveitamento dos seus dados. Particione campos de data para analisar dados nos períodos de sua escolha. Extraia componentes das datas para obter uma visão anual ou aumente o zoom para ter uma visão por segundo. Libere os números de seus campos de dimensão com a transformação de dimensão em medida e então use-os para fazer cálculos. Quando tiver terminado, edite os nomes e rótulos de campo para que seus usuários realmente saibam a que esses dados se referem.

Fique por dentro com o programador flexível

Com replicações dependentes, receitas e fluxos de dados sendo executados em programações separadas, a sincronização nunca foi tão importante. O novo programador flexível lhe proporciona um controle mais preciso sobre quando e com que frequência seus trabalhos de dados são executadas e como você recebe notificações.

Criar conjuntos de dados, evitar desorganização

Organizamos e simplificamos o acesso à sua atividade preferida: a criação de conjuntos de dados.

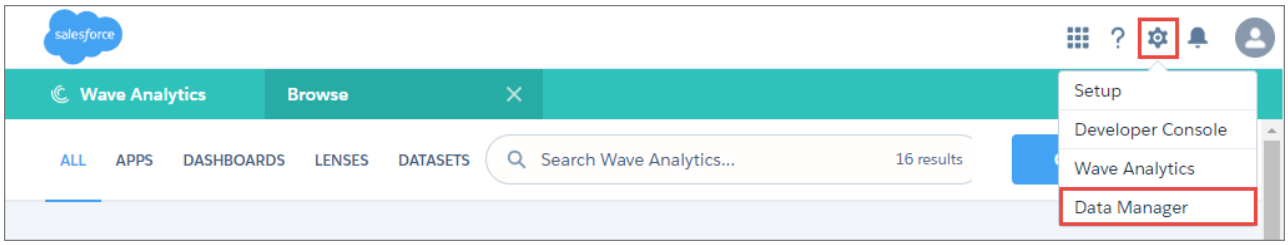
Use suas configurações de compartilhamento do Salesforce no Wave

A herança de compartilhamento cria uma ponte entre o seu modelo de segurança do Salesforce e o Wave. Para objetos com suporte, o compartilhamento agora é uma opção, em vez de predicados de segurança.

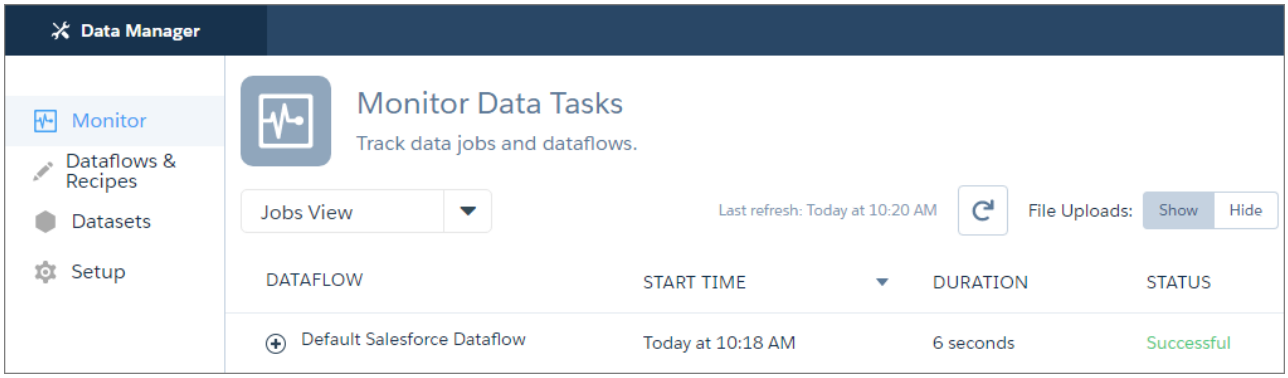
Trabalhar de forma mais inteligente no gerenciador de dados

O gerenciador de dados é o ponto inicial para todas as suas tarefas de dados: conexão, replicação e preparação. E agora, com novas ferramentas como os conectores e o editor de fluxo de dados, é mais importante do que nunca que você consiga localizar rapidamente o que precisa. É por isso que reorganizamos o gerenciador de dados e renomeamos as guias para facilitar o seu trabalho.

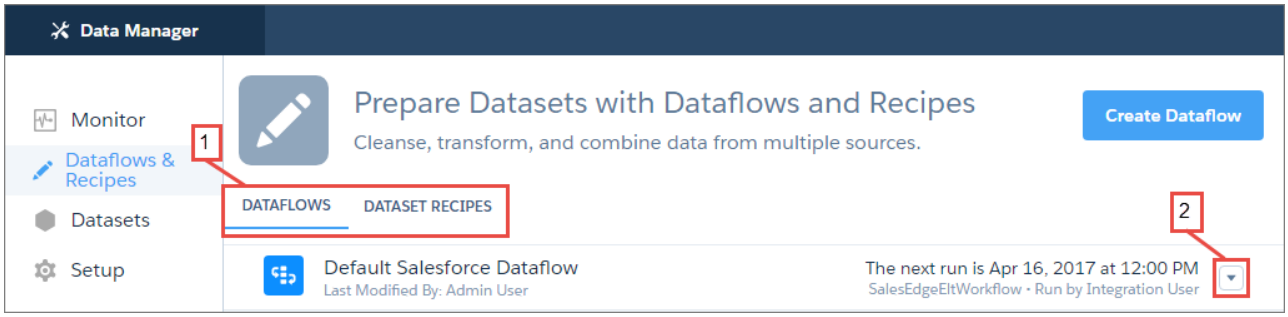
Abra o gerenciador de dados no Wave usando o ícone de engrenagem.



A guia Monitorar provavelmente é a que você visita com mais frequência, para verificar o progresso dos seus trabalhos de dados e fluxos de dados. Portanto, nós a deixamos inalterada na parte superior como a sua guia de apresentação. Se você tiver habilitado a replicação, nós moveremos o botão **Criar** da exibição Fluxo de dados para a nova guia Fluxos de dados e receitas.



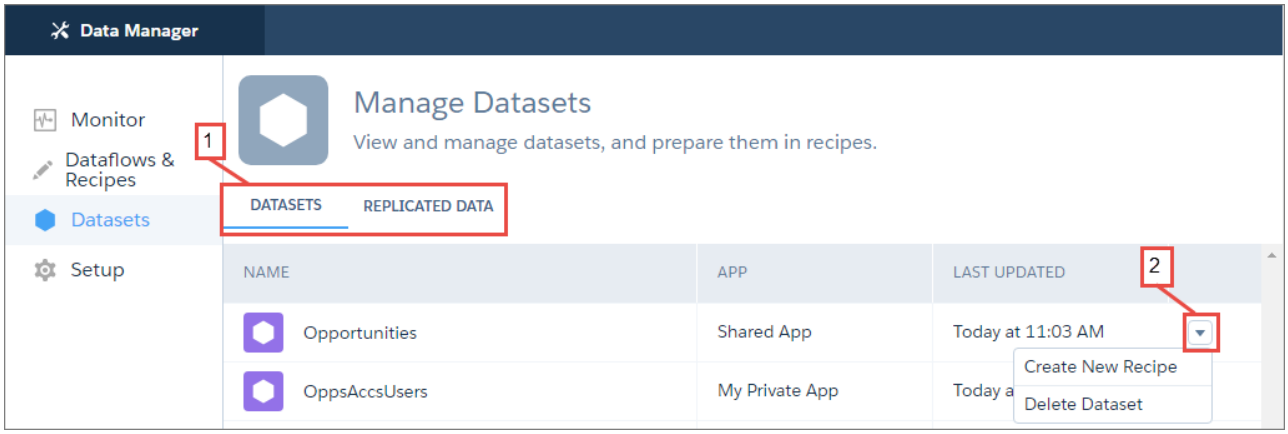
Como os fluxos de dados e as receitas são as suas duas ferramentas principais de preparação de dados, faz sentido colocá-las na mesma guia: Fluxos de dados e receitas.



Na guia Fluxos de dados e receitas, cada ferramenta tem sua própria subguia (1). A subguia Fluxos de dados facilita o acesso ao gerenciamento de fluxos de dados; você não precisa mais procurar na guia Monitorar para fazer isso. Todas as tarefas usuais de fluxo de dados estão acessíveis aqui por meio do botão de ações (2). Portanto, esse é o seu novo local de destino para criar, editar, agendar e

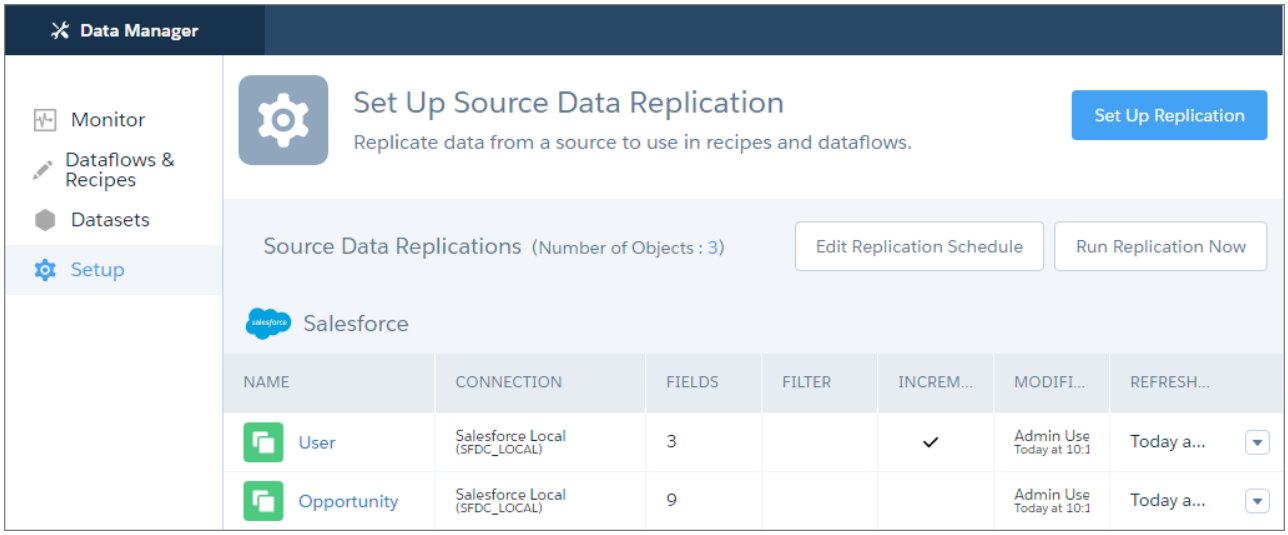
executar fluxos de dados. A apenas um clique de distância, você continua a preparação de dados na subguia Receitas de conjunto de dados, onde pode criar, editar e rastrear todas as suas receitas.

Os conjuntos de dados ganharam o que mereciam: uma guia própria.



Se você tiver a replicação ativada, também haverá aqui uma subguia Dados replicados (1). Conjuntos de dados e dados replicados são seus pontos de partida para novas receitas; portanto, ter todos no mesmo lugar facilita a tarefa de seleção. Inicie uma receita com apenas dois clique usando o botão de ações (2) de qualquer conjunto de dados ou dados replicados exibidos nessas guias.

Se a replicação estiver ativada na sua organização, a guia Configuração será o novo ponto de partida para todas as atividades relacionadas à replicação. Aqui você pode configurar e executar replicações e criar conexões usando os novos conectores do Wave.



Conectar-se a dados externos com cliques, não com código (publicamente disponível)

Os conectores do Wave fornecem uma maneira fácil de se conectar a dados dentro e fora da sua organização do Salesforce e trazê-los para o Wave. Conecte-se rapidamente aos dados na sua organização local, em outra organização do Salesforce ou no Marketing Cloud. Ou conecte-se a serviços populares baseados na Web: Amazon Redshift e Heroku Postgres. E não podemos deixar de mencionar: nenhum código é necessário.

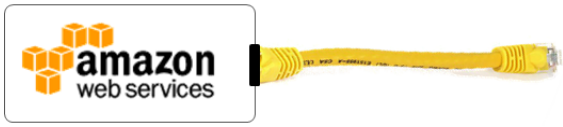
Os conectores foram introduzidos como um recurso piloto na versão Spring '17, mas agora estão disponíveis ao público em geral e já estarão ativados se você tiver a replicação ativada.

Pense em um conector do Wave com um cabo, com diferentes tipos de cabos disponíveis para conexão com diferentes origens de dados. Você pode se conectar a uma nova origem de dados e receber dados com apenas algumas etapas.

1. Escolha um conector para sua origem de dados.



2. Crie uma conexão com a origem de dados fornecendo os detalhes de login e outras configurações.

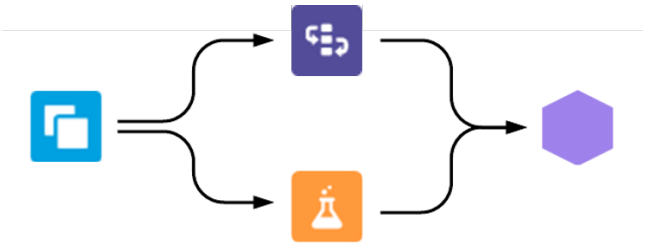


3. Quanto estiver conectado à origem de dados, selecione a tabela ou o objeto que deseja trazer para o Wave e os campos associados.
4. Execute a replicação. Os dados serão repassados ao Wave como um objeto replicado.



Nota: Você pode reutilizar uma conexão para obter dados de outras tabelas ou objetos na mesma origem de dados.

Após a replicação, você pode usar os dados em fluxos de dados e receitas para criar ou atualizar conjuntos de dados.



Quais tipos de conectores posso usar?

Cinco tipos de conectores estão disponíveis: um para trazer dados da sua organização local e quatro para dados externos. Vamos analisar como uma empresa fictícia, Blue Sky Solar, usa cada conector. A Blue Sky Solar vende e instala painéis solares na Califórnia e no Arizona.

Conector Salesforce Local

A Big Sky Solar já usa replicação para trazer os dados de vendas da Califórnia para o Wave. A empresa usa o conector Salesforce Local para replicar objetos adicionais sem precisar adicioná-los ao fluxo de dados.

Conector Salesforce externo

Para se qualificar para concessões emitidas pelo estado, a empresa opera como entidades separadas no Arizona e na Califórnia. Cada entidade opera sua própria organização do Salesforce. A liderança sênior deseja entender o estado dos negócios nas duas entidades. A empresa usa o conector Salesforce externo para conectar a instância do Wave da organização da Califórnia aos dados de oportunidade da organização do Arizona. Esses dados são então mesclados no Wave aos dados de oportunidade da organização do Salesforce da Califórnia para criar uma visão unificada do pipeline de oportunidades.

Marketing Cloud Connector

A Blue Sky Solar rastreia clientes em potencial no Marketing Cloud. A empresa pretende entrar no mercado do sul da Califórnia e deseja lançar uma campanha de marketing personalizada. O Marketing Cloud Connector do Wave permite que a equipe de marketing carregue dados de clientes em potencial de campanhas anteriores para o Wave e use painéis do Wave para direcionar as atividades de marketing às famílias e empresas selecionadas.

Heroku Postgres Connector

Os clientes em potencial interessados em instalar um sistema de energia solar podem fazer download do aplicativo móvel da Blue Sky Solar. O aplicativo ajuda os clientes em potencial a identificar espaços no telhado adequados para um sistema de energia solar. Esses dados estão armazenados em um banco de dados da Heroku Postgres e são usados pela equipe de marketing para campanhas direcionadas. O Heroku Postgres Connector do Wave permite que a equipe mova esses dados para o Wave para análise.

Amazon Redshift Connector

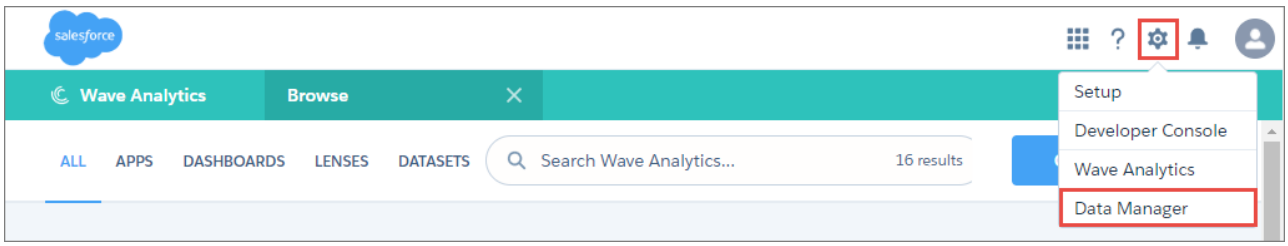
Cada sistema de energia solar instalado monitora constantemente a eletricidade gerada. A Blue Sky Solar possui uma página do Salesforce Community que fornece uma visão geral da conta de cada cliente, usando widgets baseados no Wave para mostrar a eletricidade gerada. Os dados brutos são armazenados inicialmente na Amazon Redshift, onde visualizações agregadas são criadas e trazidas para o Wave usando o Amazon Redshift Connector.

Estou pronto para a conexão. Como ativo os conectores?

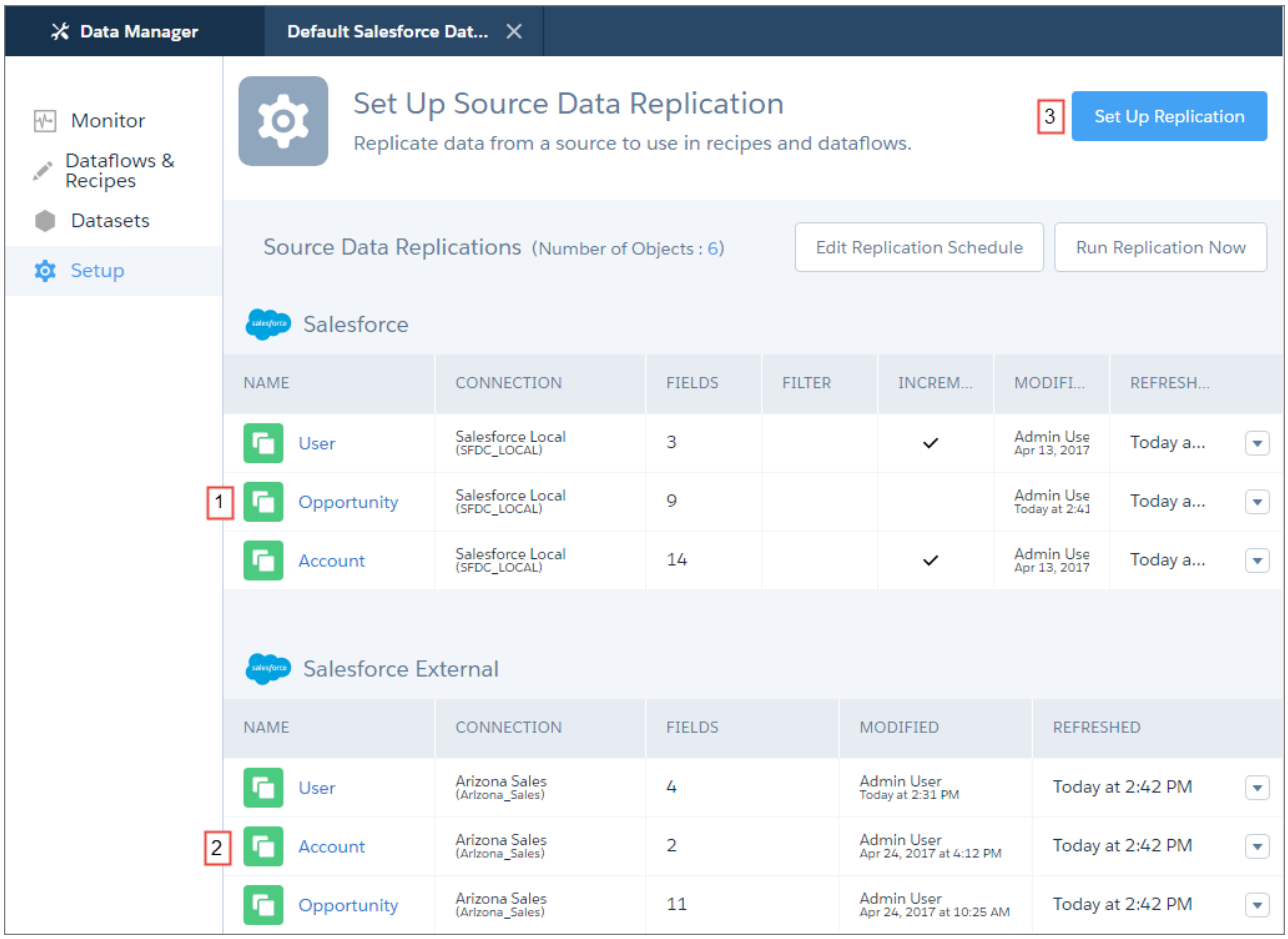
Os conectores do Wave são ativados quando você ativa a replicação. Se a replicação não estiver ativada, faça isso em Configuração. Insira `Analytics` na caixa Busca rápida e, em seguida, clique em **Configurações**. Selecione **Ativar replicação** e, em seguida, clique em **Salvar**.

Importante: Há alguns aspectos a serem considerados antes de ativar a replicação. Recomendamos a leitura prévia de Entender o que ocorre ao ativar a replicação.

Com a replicação ativada, acesse o gerenciador de dados no Wave.



Crie e gerencie conexões, bem como os dados replicados existentes, na guia Configuração.

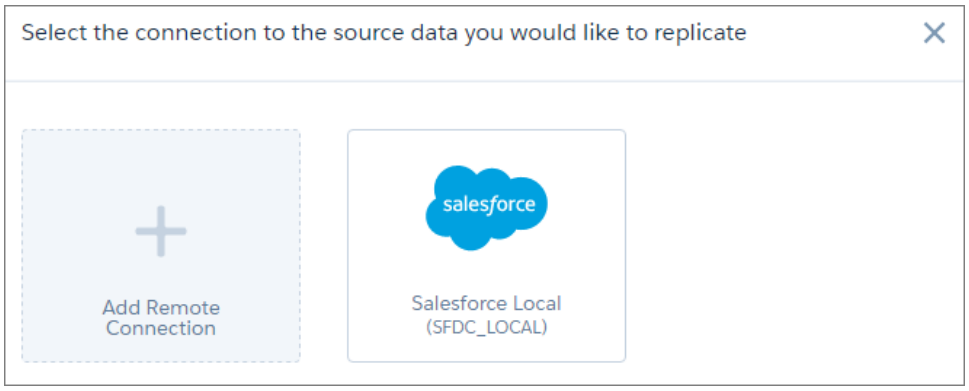


A guia Configuração exibe todos os seus dados replicados em um único local, organizados por tipo de conexão. Objetos locais do Salesforce (1) replicados por meio do fluxo de dados ou do conector Salesforce Local aparecem em primeiro lugar. Abaixo deles aparecem os objetos externos replicados por tipo de conexão (2). Clique em **Configurar replicação** (3) para criar, editar ou excluir conexões ou para criar replicações.

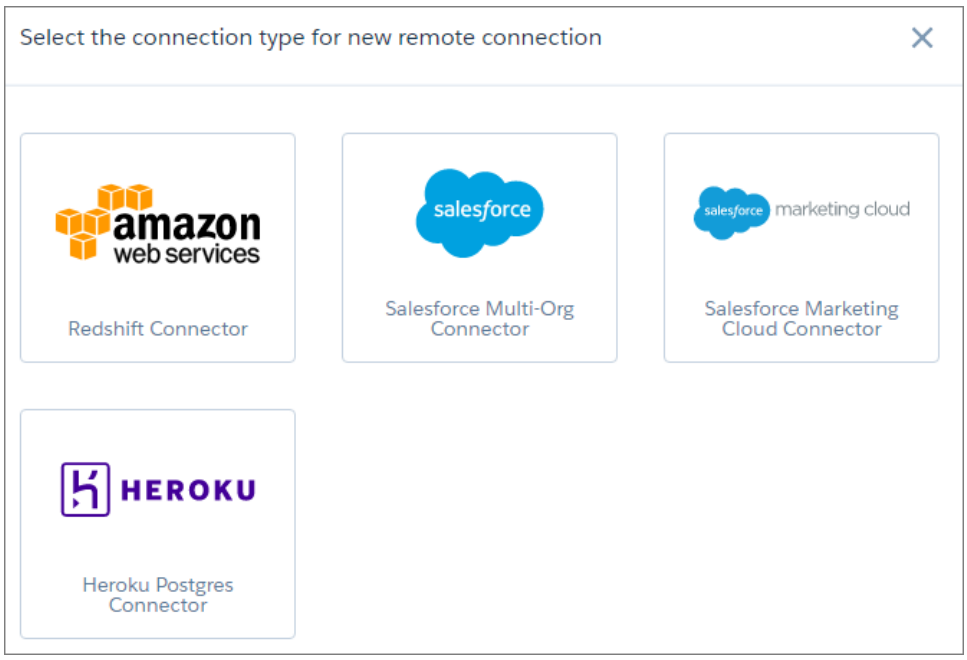
Imagine que você é um administrador do Wave na Blue Sky Solar. Vamos analisar a conexão com a organização remota do Arizona da empresa e selecionar os dados a serem trazidos para o Wave. A primeira etapa é criar a conexão.

Criar uma conexão

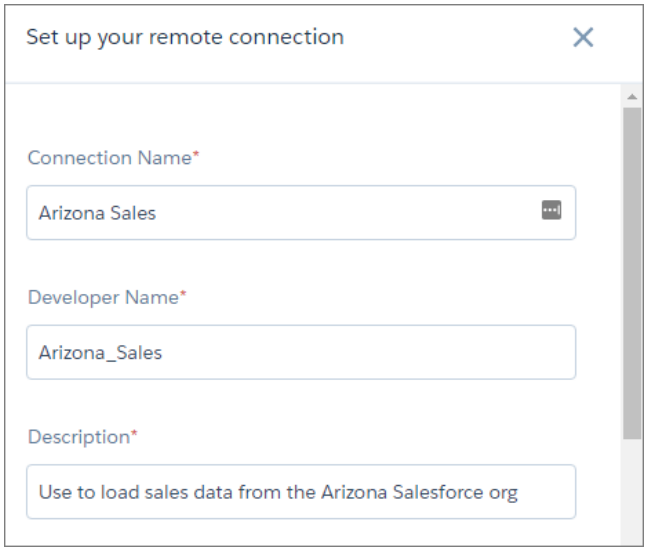
Para criar uma conexão, clique em **Configurar replicação**. Uma conexão Salesforce Local já está configurada, pronta para você se conectar a objetos na organização local. Outras conexões criadas por você também aparecerão aqui.



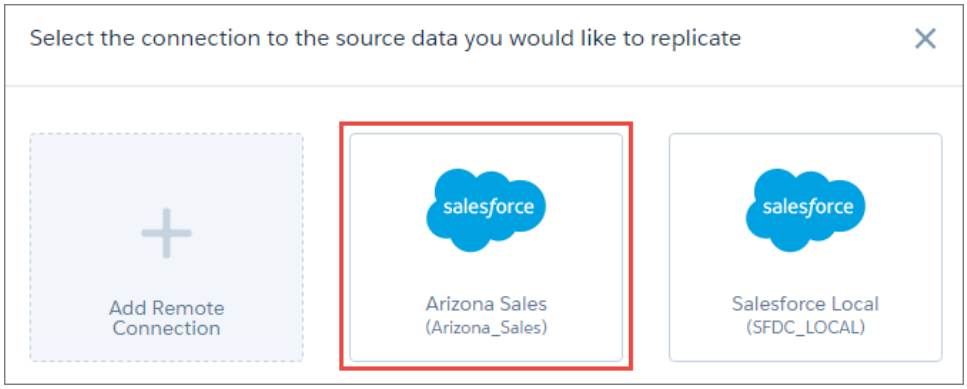
Clique em **Adicionar conexão remota**. Os conectores disponíveis são exibidos.



Clique no conector desejado e insira as configurações de conexão. Para a Blue Sky Solar, selecione o conector Salesforce Multi-Org para se conectar à organização remota do Arizona. Todas as conexões exigem um nome, o nome do desenvolvedor e uma descrição. As configurações restantes diferem de acordo com o conector escolhido. Consulte Criar uma conexão remota para saber mais sobre as configurações de cada conector.



Quando você salva as configurações da conexão, a nova conexão é exibida na página de seleção da conexão, pronta para uso.

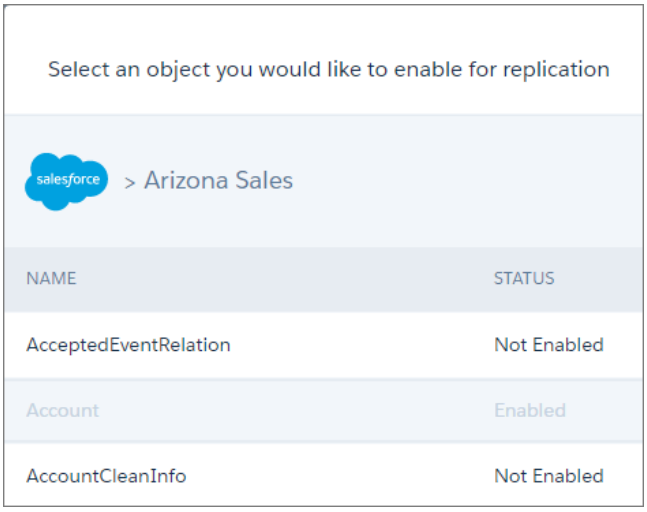


Usar uma conexão para replicar um objeto

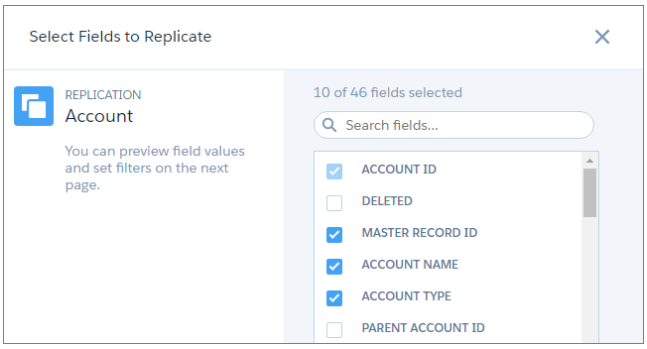
Agora você pode usar sua nova conexão para trazer os dados para o Wave. Para a Blue Sky Solar, você deseja trazer dados de Conta, Oportunidade e Usuário da organização do Arizona; portanto, clique na conexão Arizona Sales. Para começar pelas contas, selecione Conta na lista de objetos disponíveis. Continue para selecionar os campos desse objeto.

Selecionar objeto **Selecionar campos**

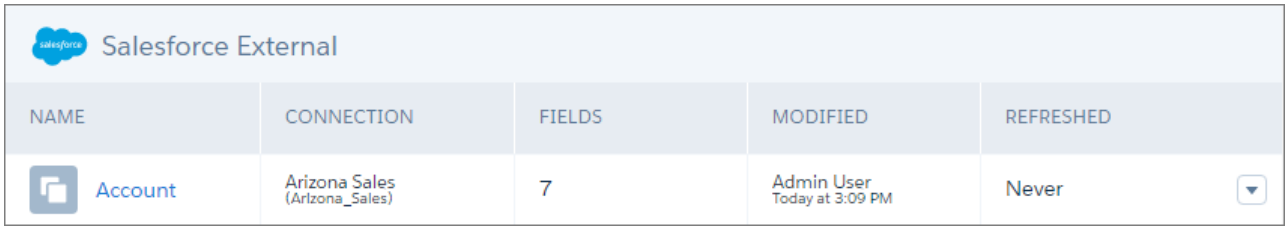
Selecionar objeto



Selecionar campos



Depois de selecionar os campos, você terá uma oportunidade de exibir os dados que serão replicados antes de salvar. Quando você salvar, o objeto selecionado será exibido na guia Configuração do gerenciador de dados com outros objetos que usam o mesmo conector.



Repita esse processo para outros objetos que deseje replicar.

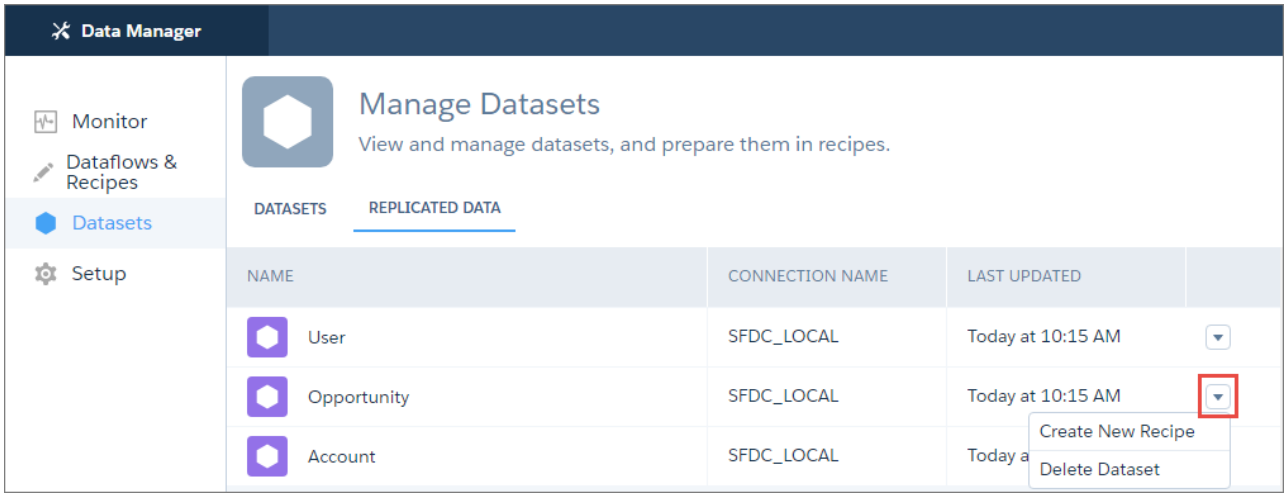
Importante: Você deve executar a replicação antes que novos objetos replicados fiquem disponíveis para uso em fluxos de dados e receitas.

Nota: Cada vez que você executa a replicação, todos os dados em um objeto externo replicado são atualizados. Filtragens e atualizações incrementais não estão disponíveis para conexões externas.

Usar objetos replicados em fluxos de dados e receitas

Após a execução da replicação, você pode preparar seus dados replicados em fluxos de dados e receitas. Com fluxos de dados, use a nova transformação digest para extrair dados do objeto replicado. Se estiver usando o novo editor de fluxo de dados, procure o botão do nó digest ( ). Se estiver trabalhando em JSON, adicione um nó digest ao arquivo de definição de fluxo de dados.

Para preparar os dados replicados em uma receita, acesse a guia Conjuntos de dados no gerenciador de dados. Abra a guia Dados replicados e selecione **Criar nova receita** na lista de ações ao lado dos dados que deseja preparar.



Nota: Você também pode adicionar dados replicados como dados de pesquisa em uma receita.

Considerações sobre o uso de conectores do Wave

Antes de usar conectores do Wave, analise as considerações a seguir.

- Você pode criar até 20 conexões de qualquer tipo. Esse limite não inclui as conexões locais do Salesforce.
- O Wave pode extrair até 20 milhões de linhas ou 10 GB de um objeto, dependendo do limite que for atingido primeiro.
- Você pode replicar dados de até 50 objetos no Wave. Esse total inclui objetos externos e locais.
- Filtros e extrações incrementais estão disponíveis somente com o conector Salesforce Local.

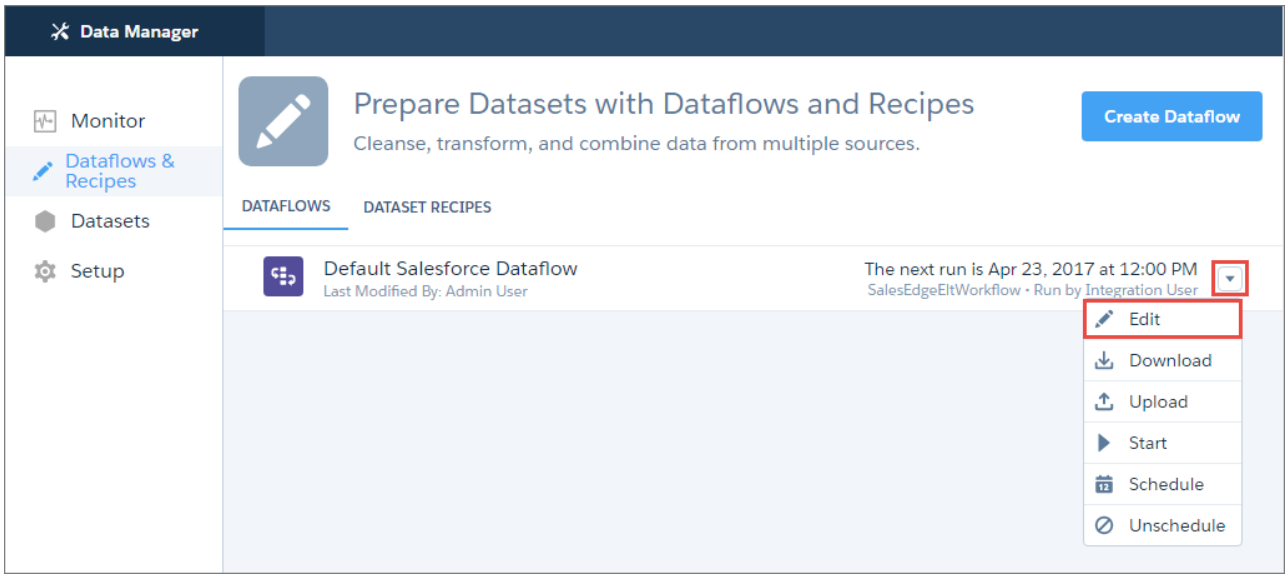
CONSULTE TAMBÉM:

Extrair dados replicados com a transformação digest

Criar fluxos de dados com cliques e não com código

Crie e edite seus fluxos de dados visualmente, sem uma única linha de código, usando o editor de fluxo de dados. Adicione campos e objetos em segundos e crie fluxos de dados completos em minutos. Não é mais necessário fazer download, editar e carregar arquivos JSON.

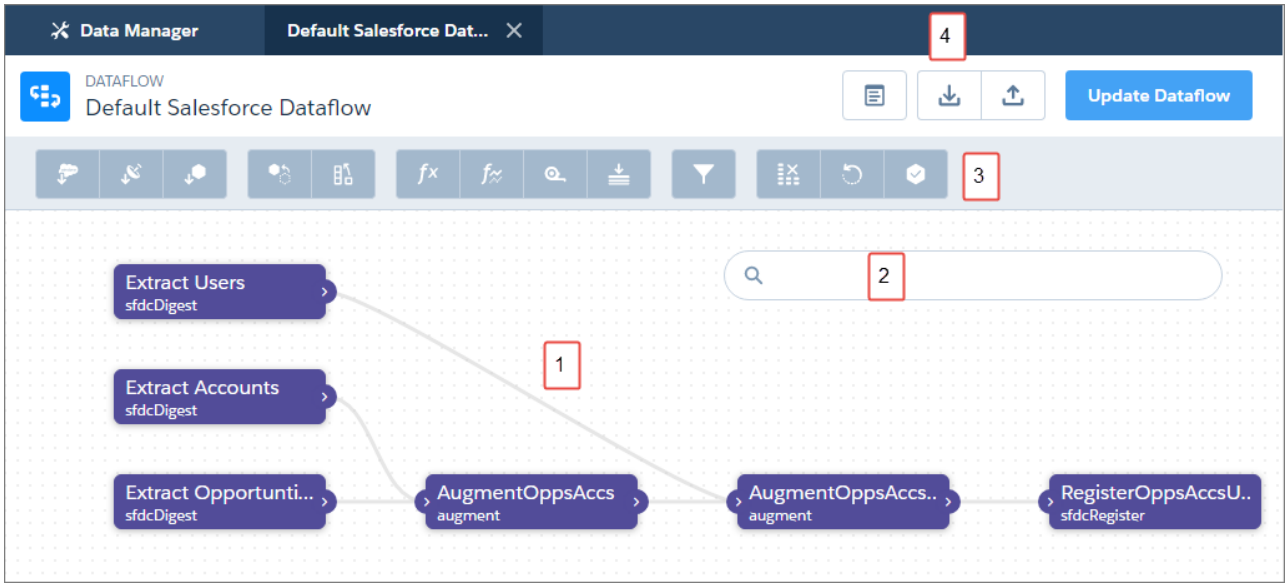
Para usar o editor, acesse o gerenciador de dados e localize seu fluxo de dados na guia Fluxos de dados e receitas. Abra o menu de ações e clique em **Editar**.



Se estiver criando um novo fluxo de dados, você será conduzido automaticamente para o editor.

Nota: Se a replicação estiver ativada, você poderá criar vários fluxos de dados.

O editor de fluxo de dados exibe visualmente o fluxo de dados que está sendo editado.



A tela (1) mostra os nós individuais no seu fluxo de dados e os vínculos entre eles. Se não conseguir encontrar um nó, insira o nome do nó na caixa de pesquisa (2) para localizá-lo. A paleta de nós (3) possui botões para cada tipo de nó. Clique em um botão para adicioná-lo à tela. Use os botões na parte superior do editor (4) para trabalhar com o JSON do fluxo de dados. Visualize ou faça download do JSON subjacente, ou carregue um arquivo JSON existente para trabalhar com ele no editor.

O fluxo de dados neste exemplo extrai dados dos objetos Oportunidade, Conta e Usuário do Salesforce, reúne esses dados e cria um conjunto de dados registrado.

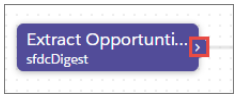
Aqui estão alguns elementos essenciais de fluxo de dados para você começar

Use um fluxo de dados para extrair dados para o Wave, transformá-los e carregá-los em um conjunto de dados. Cada etapa desse processo é realizada por um nó, com os dados fluindo de um nó para o próximo por meio de vínculos. Cada nó executa uma de três funções principais.

- Os nós de extração obtêm dados de um objeto do Salesforce, um objeto replicado ou um conjunto de dados existente. Inicie seu fluxo de dados com um ou mais desses nós.



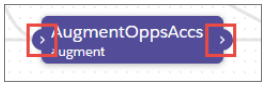
Esses nós repassam os dados para outros nós. No editor, procure a seta de saída à direita desses nós.



- Os nós de preparação transformam os dados. Por exemplo, você pode unir dados de diferentes nós, adicionar campos calculados e filtrar linhas.



Esses nós recebem dados e repassam dados para outros nós. Procure as setas de entrada e saída em cada extremidade desses nós.

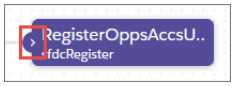


Nota: A transformação delta não está disponível no editor de fluxo de dados.

- O nó de registro cria um conjunto de dados com os dados resultantes e o disponibiliza para uso. Encerre seu fluxo de dados com um nó desse tipo.



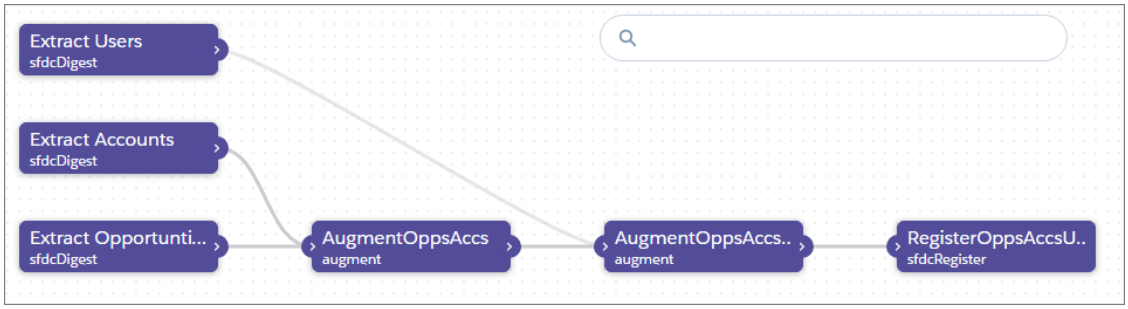
Esse nó recebe dados de apenas um nó. Procure a seta de entrada à esquerda do nó.



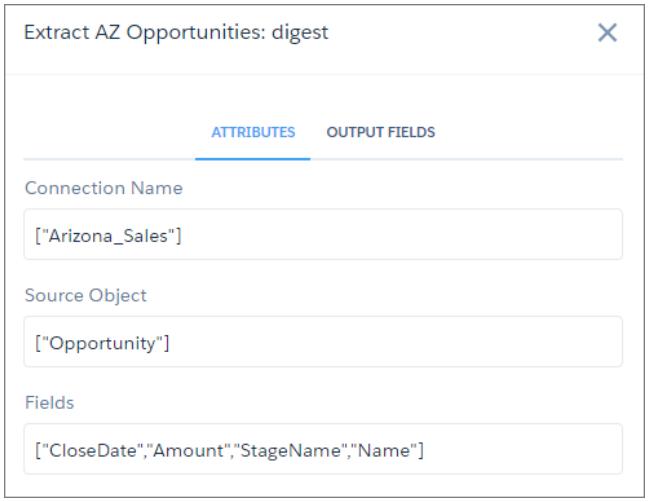
Acompanhe a edição de um fluxo de dados

Imagine que você é o administrador do Wave na Blue Sky Solar, uma empresa que vende e instala painéis solares na Califórnia e no Arizona. Você está usando conectores do Wave para replicar dados de oportunidade da sua organização no Arizona e deseja mesclar esses dados aos dados locais na Califórnia. Estas são as etapas a serem seguidas.

1. Você começa a editar seu fluxo de dados e a primeira coisa que nota é o novo visual. Aqui, seu fluxo de dados já está extraindo dados de vendas da sua organização local na Califórnia.



2. Na paleta de nós, clique no botão do nó digest ( ). Esse nó extrai dados dos objetos replicados.
3. Forneça um nome exclusivo para o nó e clique em **Continuar**.
4. Preencha os atributos do nó e clique em **Salvar**.



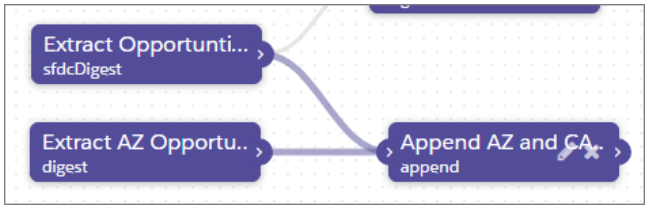
Nota: Os atributos que referenciam conexões, objetos, campos ou outros nós permitem pesquisar e selecionar valores em uma lista. Diga adeus aos fluxos de dados com erro porque você escreveu um nome de campo errado!

Dica: Consulte Transformações para fluxos de dados do Wave para saber mais sobre os atributos específicos de cada nó.

5. Adicione um nó append da mesma forma. O nó append possui um atributo Origens onde você seleciona os nós de entrada.

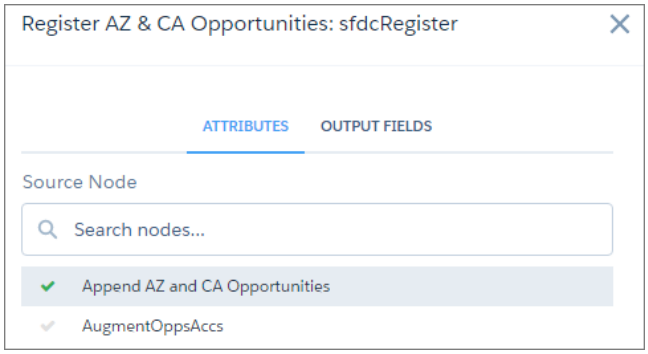


Os nós são conectados na tela.



Dica: Você pode arrastar a seta de saída de um nó de origem para desenhar um vínculo com outro nó na tela.

6. Adicione um nó de registro, especificando o nó append como a origem.



7. Pare e observe a rapidez com que você editou seu fluxo de dados para extrair e anexar dados externos e registrar o resultado como um novo conjunto de dados. E sem nenhum código!

Dica: Quando você adiciona um nó à tela, nem sempre ele fica onde deveria. Simplesmente arraste-o para o local desejado. Conforme você adiciona mais nós, a tela pode ficar congestionada. Se o seu navegador permitir, use a roda de rolagem para aumentar ou diminuir o zoom ou arraste a tela para ver outros nós.

Não se esqueça de atualizar o fluxo de dados

Quando terminar de editar, clique em **Atualizar fluxo de dados** para atualizar o arquivo de definição com suas alterações. O Wave valida seu fluxo de dados para verificar se você forneceu todos os valores de atributo obrigatórios e, em caso de erro, impede que você continue. Corrija os erros encontrados antes de tentar novamente.

A atualização do fluxo de dados não executa o fluxo. Você só vê os resultados na próxima execução do fluxo de dados.

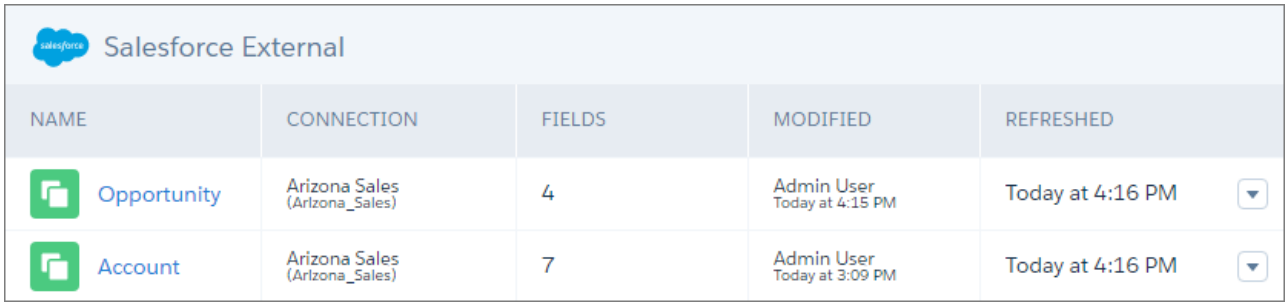
Importante: A atualização do fluxo de dados sobrescreve o fluxo de dados existente.

Nota: Se ainda não tiver terminado, clique no botão Fazer download de JSON ( ) para salvar seu trabalho como um arquivo JSON sem atualizar o fluxo de dados. Quando estiver pronto para continuar, clique no botão Carregar JSON ( ) para trazer o fluxo de dados de volta para o editor.

Extrair dados replicados com a transformação digest

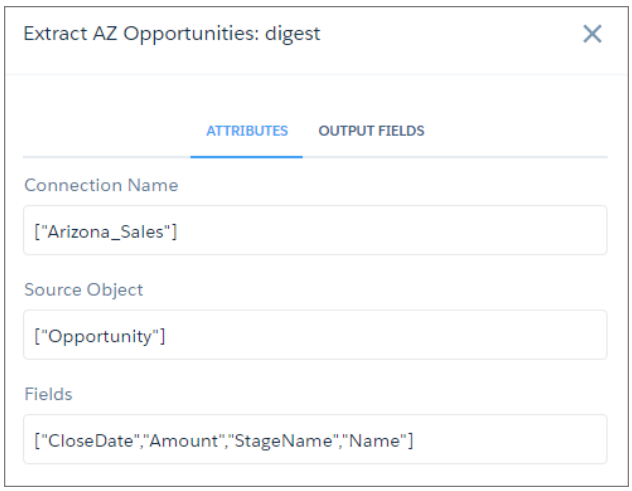
Use a nova transformação digest em um fluxo de dados para extrair dados replicados por meio de conexões locais e externas.

Veja um exemplo. Digamos que você esteja extraindo dados de oportunidade da organização da sua empresa no Arizona usando uma conexão externa do Salesforce.



Você deseja anexar esses dados aos dados de oportunidade da organização local da Califórnia usando o fluxo de dados. Adicione um nó digest ao editor de fluxo de dados ou ao arquivo de definição de fluxo de dados, especifique o nome da conexão, o objeto e os campos e pronto.

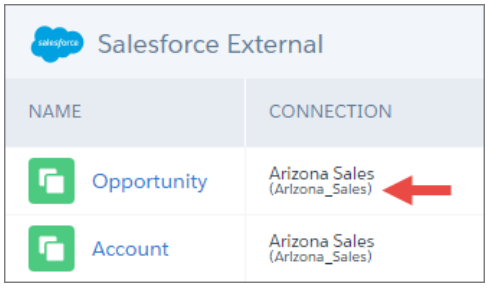
Nó digest no editor de fluxo de dados



Nó digest no JSON do fluxo de dados

```
"Extract Arizona Opportunities": {
    "action": "digest",
    "parameters": {
        "connectionName": "Arizona_Sales",
        "object": "Opportunity",
        "fields": [
        {"name": "CloseDate"},
        {"name": "Amount"},
        {"name": "StageName"},
        {"name": "Name"}
      ],
    }
  },
```

Dica: O nome da conexão é o nome de API da conexão usada para replicar os dados. Na guia Configuração do gerenciador de dados, procure pelo nome entre parênteses ao lado do objeto replicado do qual você está extraindo dados.



Em seguida, você pode usar um nó append no fluxo de dados para mesclar as oportunidades das organizações da Califórnia e do Arizona.

Nota: A transformação digest estará disponível apenas se você tiver ativado a replicação.

Saiba mais sobre as melhorias na validação de fluxo de dados

O Wave agora valida seus fluxos de dados quando você carrega os arquivos de definição. Anteriormente, a validação no carregamento ocorria apenas quando a replicação estava ativada. Sem a replicação, você só era informado sobre os erros quando o fluxo de dados era executado. Tarde demais!

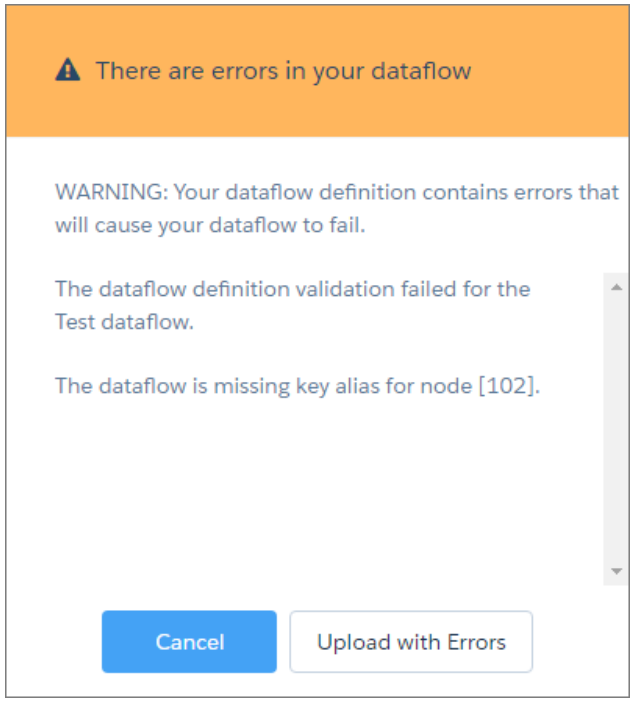
Estas são as validações realizadas pelo Wave quando você carrega um fluxo de dados.

- Os parâmetros em cada nó são válidos?
- As referências de nó são válidas? Por exemplo, há nomes de nó duplicados ou referências circulares?
- O Usuário de integração tem acesso aos objetos extraídos?

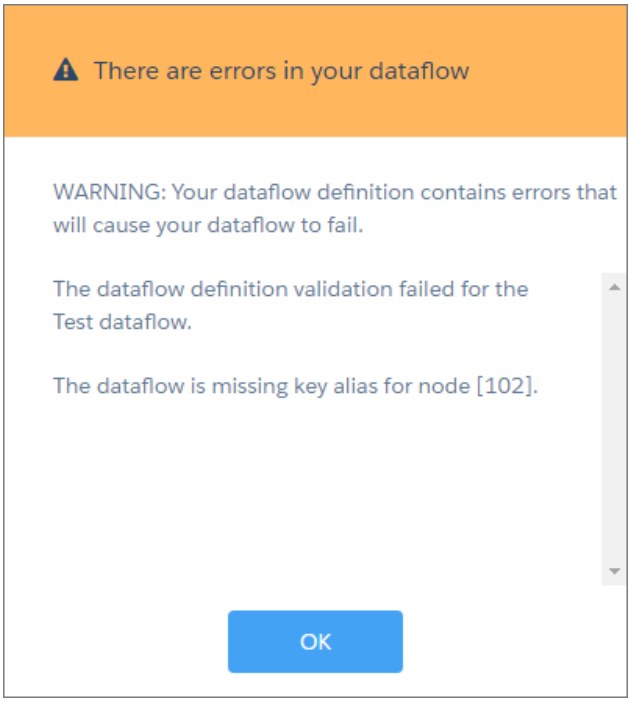
O Wave emitirá um alerta se encontrar erros e fornecerá uma descrição para ajudar a corrigi-los. Se não tiver a replicação ativada, você terá a opção de continuar o carregamento com erros. Use essa opção se quiser corrigir o fluxo de dados posteriormente ou revisá-lo no editor de fluxo de dados. O Wave não permitirá carregar um fluxo de dados com erros se você tiver a replicação ativada.

Mensagem de erro do fluxo de dados com a replicação desativada	Mensagem de erro do fluxo de dados com a replicação ativada

Mensagem de erro do fluxo de dados com a replicação desativada



Mensagem de erro do fluxo de dados com a replicação ativada



Nota: Como o Wave emite um alerta quando ocorre o primeiro erro e fornece detalhes somente desse erro, seu fluxo de dados pode conter mais erros.

Saiba mais sobre as alterações nos limites de fluxo de dados

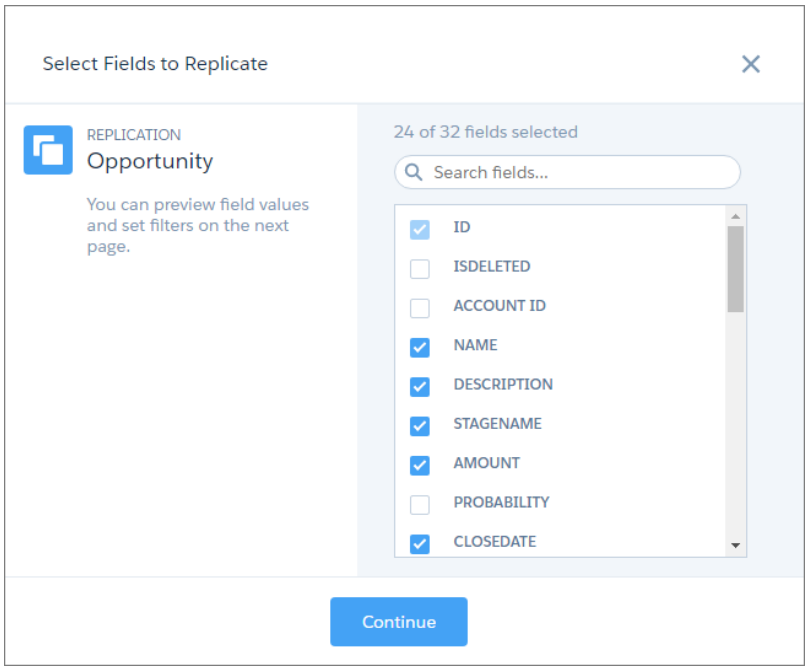
Atualizamos os limites de fluxo de dados para tornar seus fluxos de dados mais eficientes.

- Se a replicação estiver ativada, agora você poderá criar até 20 fluxos de dados.
- Fluxos de dados cuja execução leva menos de dois minutos não são considerados para o seu limite diário de execução de fluxo de dados.
- Trabalhos de replicação não são considerados para o seu limite diário de execução de fluxo de dados.

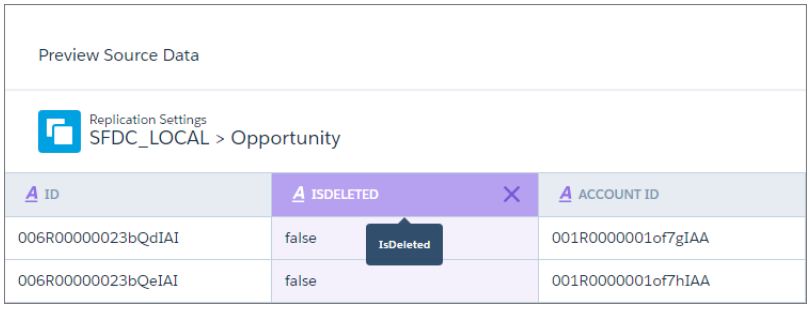
Ativar facilmente novos campos para replicação

Você já conhece o processo. A equipe de operações de vendas de sua empresa quer ver mais campos de oportunidade em seus painéis. Como ativou a replicação na sua organização, você sabe que precisará atualizar o fluxo de dados para ativar esses campos. Não é mais. Use o novo seletor de campos para ativar campos com apenas alguns cliques. Nenhum fluxo de dados é necessário!

No gerenciador de dados, na guia Configuração, clique no objeto do Salesforce para o qual deseja ativar campos. O seletor de campos mostra os campos disponíveis para o objeto.



Os campos previamente ativados para replicação já estão selecionados. Selecione os campos adicionais desejados e clique em **Continuar**. Visualize os novos dados na página seguinte.



Se mudar de ideia, passe o mouse sobre o cabeçalho da coluna de um campo e clique no X para desativá-lo. Quando estiver pronto, clique em **Salvar** e os novos campos serão ativados.

Nota: Não é possível usar o seletor de campos ou a página de visualização para desativar campos que estejam incluídos no nó sfdcDigest de um objeto. Para desativar esses campos, remova-os do nó sfdcDigest.

Adicione mais variedade aos seus dados com os novos ingredientes de receita

As receitas de conjunto de dados incluem diversos recursos novos para permitir um melhor aproveitamento dos seus dados. Particione campos de data para analisar dados nos períodos de sua escolha. Extraia componentes das datas para obter uma visão anual ou aumente o zoom para ter uma visão por segundo. Libere os números de seus campos de dimensão com a transformação de dimensão em medida e então use-os para fazer cálculos. Quando tiver terminado, edite os nomes e rótulos de campo para que seus usuários realmente saibam a que esses dados se referem.

Particionar campos de data

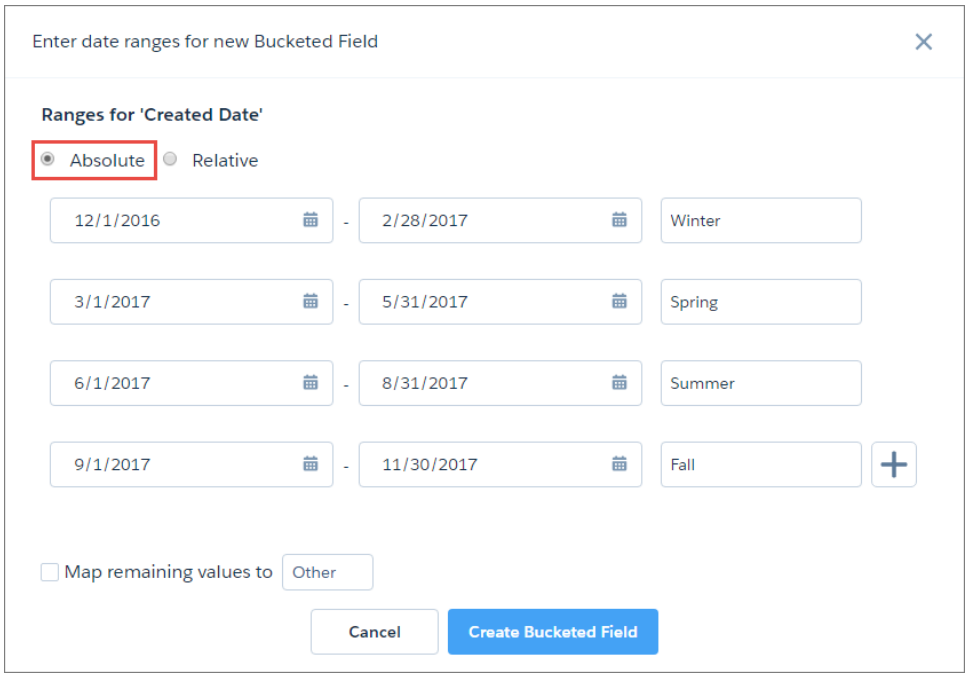
O particionamento permite criar valores com base nos valores existentes em outro campo. Anteriormente, só era possível fazer isso com campos de medida e dimensão. Agora isso também está disponível para campos de data.

Em um lens ou painel, você pode agrupar os dados por períodos regulares, como trimestre e mês. Mas, e se você quiser visualizar os dados por outro período, como trimestre ou estação do ano? Nesse caso, o particionamento de datas pode ser usado.

Digamos que sua empresa queira analisar os casos de suporte por estação do ano. Agora você pode abrir seu conjunto de dados de casos em uma receita e adicionar um campo de particionamento para exibir a estação em que cada caso foi aberto.

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

Para particionar um campo de data, clique no cabeçalho da coluna do campo e clique no botão Adicionar particionamento ( ) para abrir a caixa de diálogo de campo de particionamento. O modo padrão é Absoluto, que permite especificar um intervalo de datas e um nome para cada particionamento. Neste exemplo, cada particionamento é uma estação.



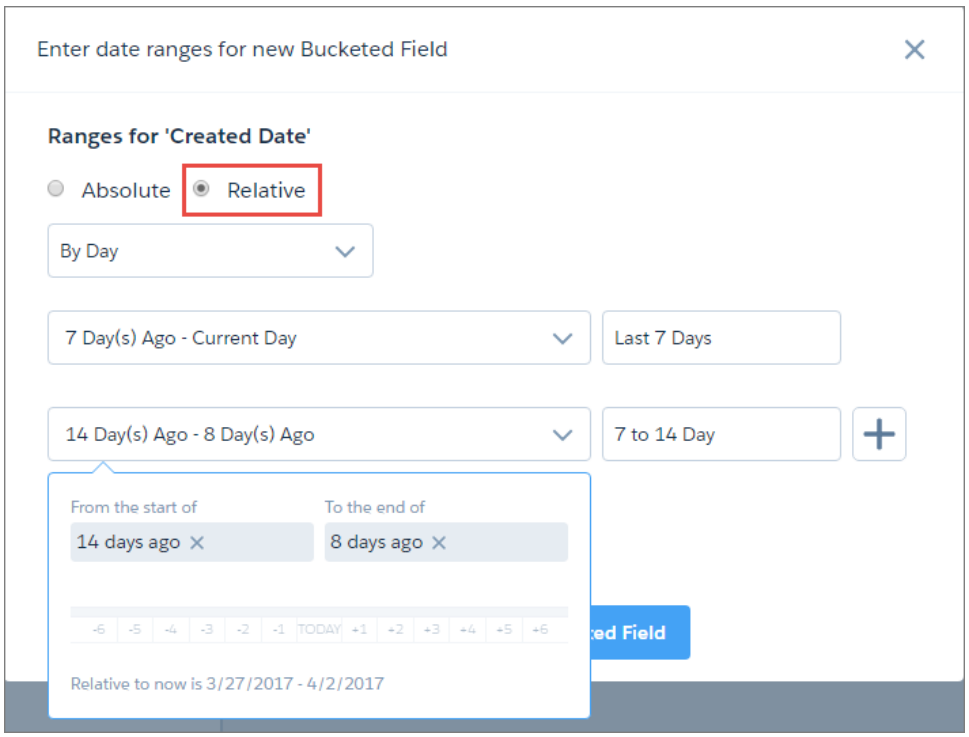
Ao concluir, o novo campo será exibido ao lado do campo de data que você está particionando.

No modo Relativo, cada particionamento é um período de tempo relativo à data em que a receita é executada. Você pode criar períodos de particionamento com base em dias, semanas, meses, trimestres ou mesmo anos. Por exemplo, crie um campo de particionamento

a partir da data de criação do caso para categorizar casos por data de abertura. Isso requer muito trabalho no fluxo de dados, mas não em uma receita!

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

Ao criar um campo de particionamento de data relativo, insira o início e o fim de cada período ou use os controles deslizantes.

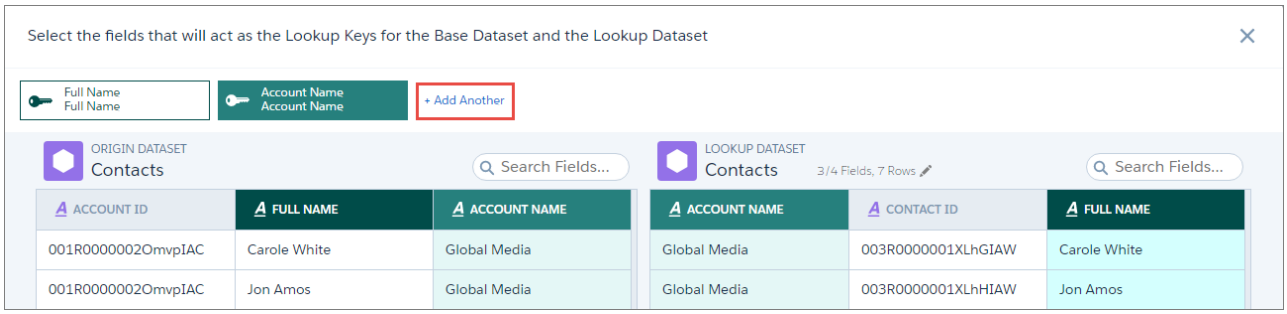


Novamente, ao terminar, o novo campo será exibido ao lado do campo de data que você está particionando.

Encontrar uma correspondência perfeita com os aumentos de chave composta

Ao adicionar dados a uma receita, agora é possível utilizar até cinco pares de chaves de pesquisa em uma correspondência de linhas. Por exemplo, digamos que você esteja adicionando informações de contato a dados de lead em uma receita. O uso apenas de nomes para a correspondência pode resultar em correspondências duplicadas quando os leads têm o mesmo nome. Agora você pode estabelecer uma correspondência com base no nome *e* na empresa para garantir que está associando os dados corretos.

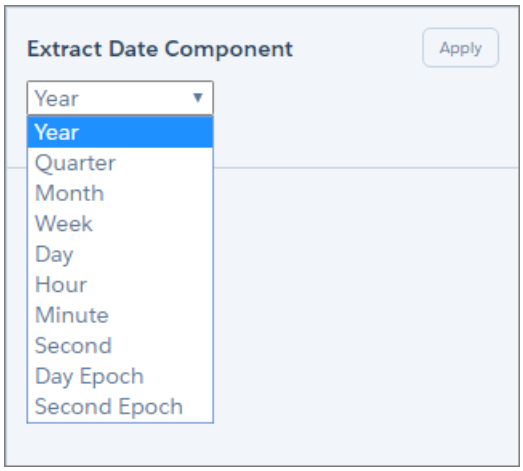
Para usar chaves compostas, clique no botão Adicionar dados ( ) e selecione o conjunto de dados de pesquisa. O Wave ainda sugere o primeiro par de chaves, quando isso é possível, mas agora você também tem a opção **+ Adicionar outro**. Clique nela para selecionar chaves adicionais.



Novas transformações e alterações

A transformação Truncar, que permite criar um campo com caracteres de outro campo, agora é chamada de Substring para refletir melhor o que ela faz. Também adicionamos as transformações Extrair componente de data e Converter dimensão em medida. Para usar essas transformações, clique no cabeçalho da coluna do campo que deseja transformar e, em seguida, clique no botão Sugestões de transformação ( ).

Extrair componente de data cria um campo usando um componente de data ou hora de um campo de data na receita.



Por exemplo, você pode extrair o componente de hora da data de criação do caso para analisar a criação de casos por hora do dia.

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

A transformação Converter dimensão em medida usa os dados numéricos em um campo de dimensão para criar um campo de medida.



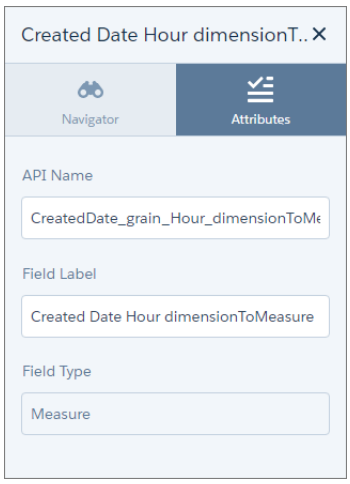
Converta dados numéricos para que possam ser usados nos cálculos realizados em receitas, fluxos de dados, lenses e painéis. Por exemplo, você extraiu a hora da data de criação do caso para analisar métricas, como a hora média ou a primeira hora do dia em que os casos são criados. Porém, a hora extraída está em um campo de dimensão! Use a transformação Converter dimensão em medida para liberá-la para análise estatística em lenses e painéis.

CREATED DATE HOUR	CREATED DATE HOUR DIMEN...
23	23
23	23
23	23

Alterar rótulos e nomes de API de campo

Agora é possível editar o rótulo e o nome de API de novos campos criados em uma receita, bem como os rótulos de campos existentes. Quando você cria campos, por exemplo, usando particionamento ou transformações, o Wave cria o nome do campo para você com base no campo de origem e na ação. Porém, `CreatedDate_grain_Hour_dimensionToMeasure"CloseDate_delimitedSplit_1` não é muito útil. Você pode editar esses nomes gerados para torná-los mais significativos para os usuários que estão explorando o conjunto de dados.

Para alterar um rótulo ou nome de campo, clique no cabeçalho da coluna do campo e, em seguida, clique no botão Navegar pelos campos ( ). No navegador de campos, clique na guia Atributos para alterar o nome de API e o rótulo do campo.



Nota: O nome de API só pode ser editado em campos novos adicionados à receita. Os nomes de API de campos existentes não são editáveis.

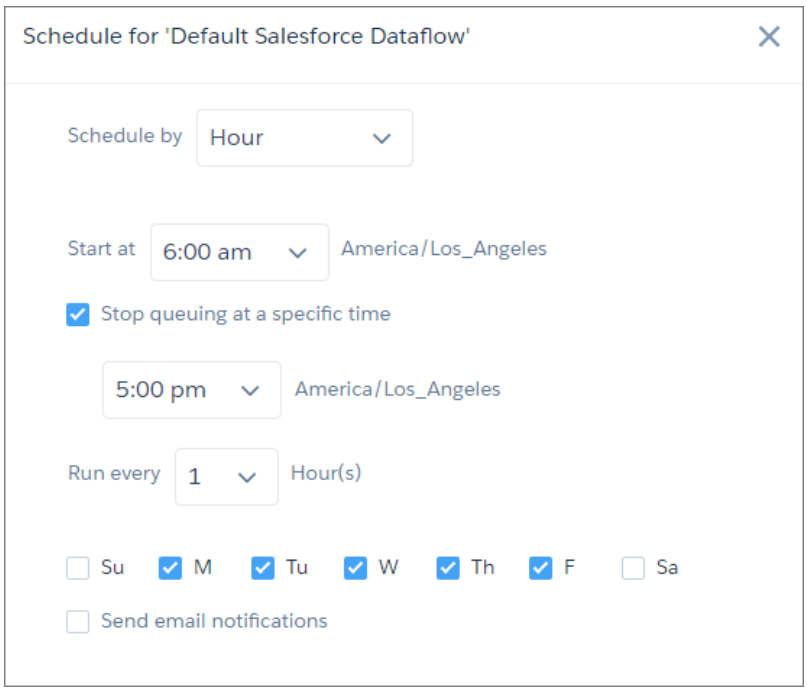
Fique por dentro com o programador flexível

Com replicações dependentes, receitas e fluxos de dados sendo executados em programações separadas, a sincronização nunca foi tão importante. O novo programador flexível lhe proporciona um controle mais preciso sobre quando e com que frequência seus trabalhos de dados são executadas e como você recebe notificações.

Você não está mais limitado a programar trabalhos de dados por hora ou uma vez por dia. Agora você pode programar por hora, semana ou mês, ou em dias específicos da semana ou do mês. O novo programador estará disponível sempre que você editar sua programação de replicação, criar um conjunto de dados a partir de uma receita ou programar um fluxo de dados.

Programar por hora

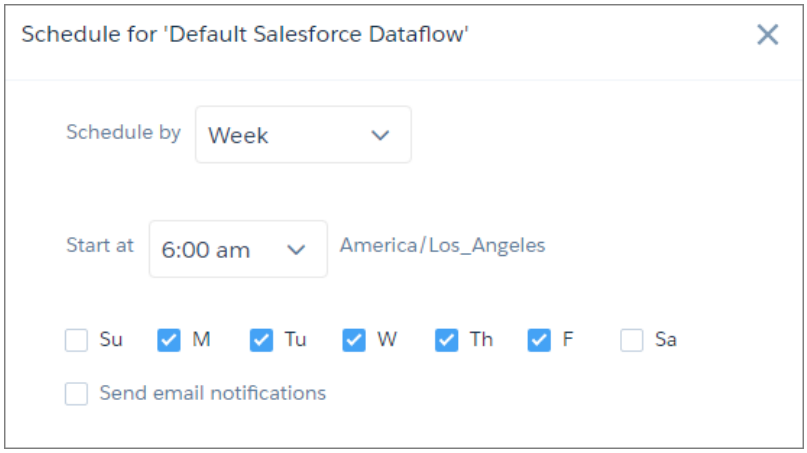
Programe por hora para executar o trabalho de dados em intervalos horários especificados. Você pode especificar em qual horário o trabalho deve ser iniciado a cada dia e em quais dias.



Selecione **Parar o enfileiramento em um horário específico** para impedir a execução do trabalho de dados após um determinado horário a cada dia. Por exemplo, defina um trabalho para ser iniciado às 6h, ser executado a cada hora e parar após as 17h para restringir as execuções ao horário comercial. Por que executar um trabalho quando ninguém precisa dele?

Programar por semana

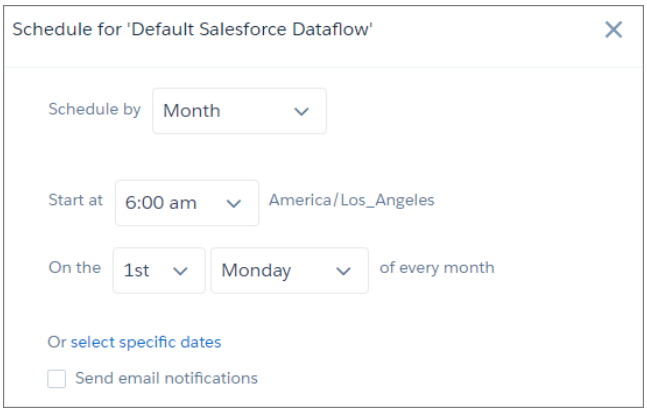
Programe por semana para executar o trabalho de dados em um dia específico ou em dias específicos a cada semana.



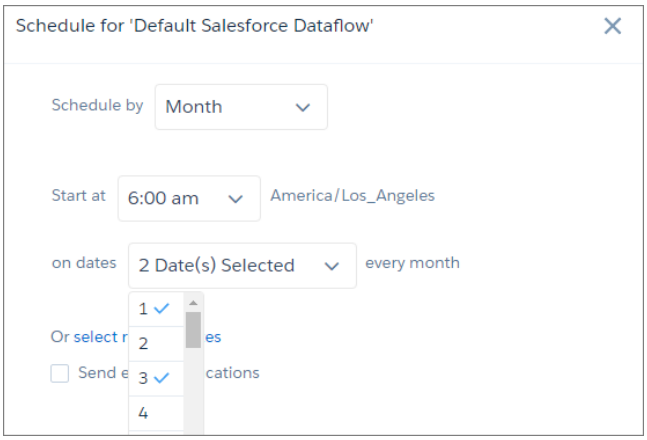
Programar por mês

Programe por mês para executar o trabalho de dados em um dia específico ou em dias específicos a cada mês. Por padrão, você pode programar o trabalho para execução em um dia relativo a cada mês – por exemplo, na primeira segunda-feira. Se desejar executar o trabalho em uma ou mais datas específicas, clique em **Selecionar datas específicas** e selecione-as na lista.

Selecionar datas relativas

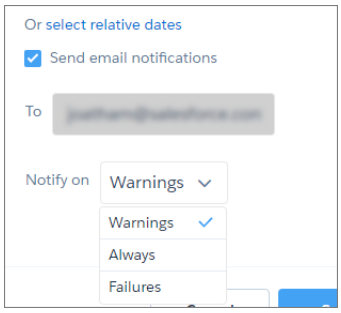


Selecionar datas específicas



Mantenha-se informado com as notificações de fluxo de dados

Ao programar um fluxo de dados, você também tem a opção de enviar notificações por email para o criador do fluxo de dados quando o fluxo de dados for executado. Você pode enviar uma notificação sempre que o fluxo de dados é executado, somente quando há avisos ou somente quando o fluxo de dados falha.

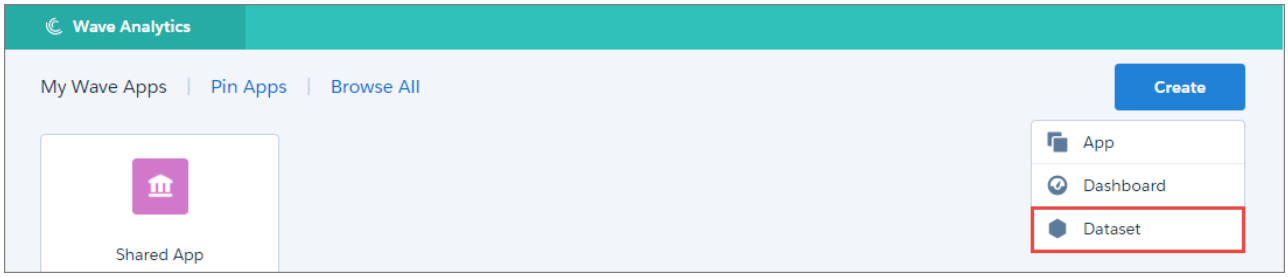


Nota: As notificações por email estão disponíveis somente para fluxos de dados.

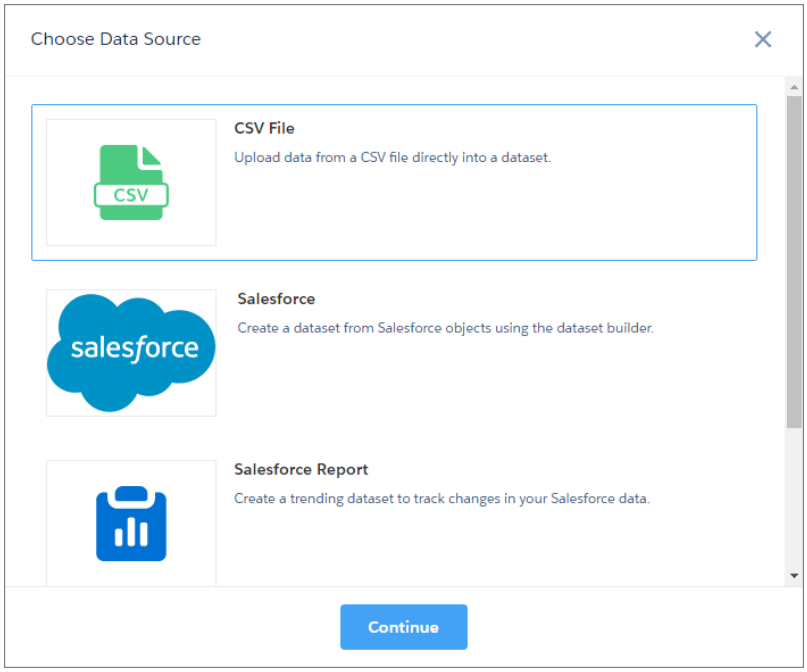
Criar conjuntos de dados, evitar desorganização

Organizamos e simplificamos o acesso à sua atividade preferida: a criação de conjuntos de dados.

Na página inicial do Wave, siga sua rota usual clicando em **Criar** e selecionando **Conjunto de dados**.



Agora todas as opções de criação de conjunto de dados são exibidas em uma lista clara e simples.



Selecione a origem de dados, clique em **Continuar** e vá em frente!

Use suas configurações de compartilhamento do Salesforce no Wave

A herança de compartilhamento cria uma ponte entre o seu modelo de segurança do Salesforce e o Wave. Para objetos com suporte, o compartilhamento agora é uma opção, em vez de predicados de segurança.

Como um administrador do Salesforce, você provavelmente trabalhou intensivamente na segurança, configurando regras de compartilhamento para que seus usuários tivessem acesso aos dados adequados para cada papel. Não é fácil configurar um modelo de segurança viável para a sua organização. Sua empresa investiu muito tempo e dinheiro para que isso fosse feito adequadamente. Mas, e o Wave Analytics?

O Wave Analytics possui sua própria solução de segurança em nível de linha: os predicados de segurança. Eles funcionam bem, mas os administradores do Wave precisam replicar cuidadosamente suas configurações de segurança do Salesforce. Mas quem quer configurar a segurança duas vezes?

Para objetos com suporte, os administradores do Wave não precisam mais usar predicados de segurança para replicar configurações de segurança em nível de linha no Salesforce. Agora você pode ativar o recurso de herança de compartilhamento no Wave e especificar por quais objetos ele será usado ao criar conjuntos de dados durante o processo de extração, carregamento e transformação. Suas configurações de compartilhamento do Salesforce são mantidas no Wave e você não precisa se preocupar em manter dois modelos de segurança distintos.

O compartilhamento é adequado para minha organização do Wave?

Como acontece com qualquer recurso novo, recomendamos que você teste completamente a herança de compartilhamento em um ambiente de sandbox antes de implantá-la na produção. Aplique testes baseados nos dados, nos casos de uso e no modelo de segurança da sua organização. Modelos de segurança complexos, em os usuários têm acesso a um grande número de linhas, podem ter implicações de desempenho. É importante testar seus casos de uso específicos para garantir que a herança de compartilhamento funcione para você.

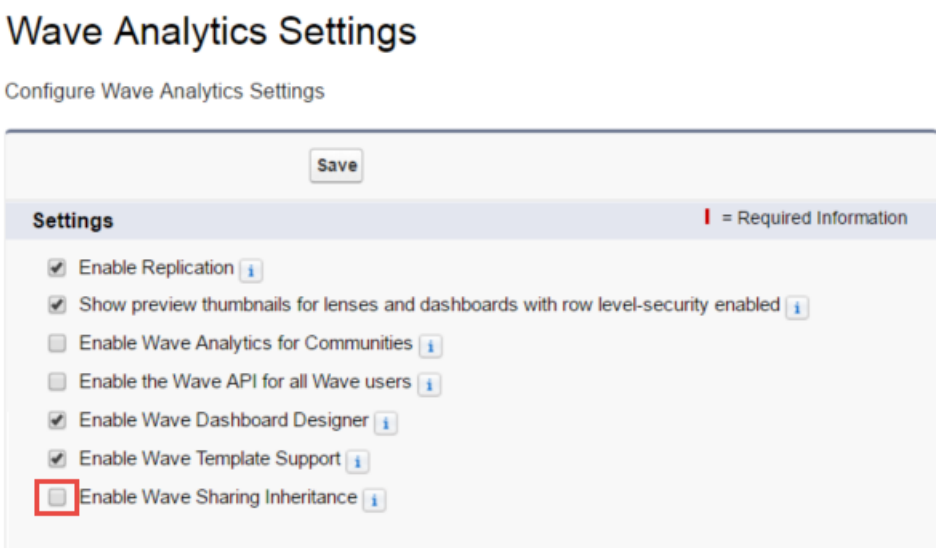
Nesta primeira fase da implementação progressiva do compartilhamento para Wave, oferecemos suporte aos cinco principais objetos mais utilizados: Contas, Oportunidades, Pedidos, Casos e objetos personalizados. Outros objetos, como Campanha, Ideia, Site e outros, ainda precisam usar predicados de segurança.

O compartilhamento não é aplicado automaticamente a todos os conjuntos de dados e não é aplicado por padrão a novos conjuntos de dados. Você deve aplicar manualmente o recurso de compartilhamento a cada conjunto de dados. Se um conjunto de dados existente tiver um predicado de segurança, o compartilhamento não o substituirá. Um conjunto de dados pode usar compartilhamento ou um predicado de segurança, mas não ambos.

Conceitos básicos

Para ativar o compartilhamento no Wave:

1. Em Configuração, insira *`Analytics`* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações** em Analytics.
2. Selecione **Ativar herança de compartilhamento do Wave** e clique em **Salvar**.



3. Para cada conjunto de dados que você queira que herde o compartilhamento, especifique o objeto de "origem" do qual esse compartilhamento virá. Você pode fazer isso de três maneiras.

   Por meio do Fluxo de dados (apenas ao criar novos conjuntos de dados)

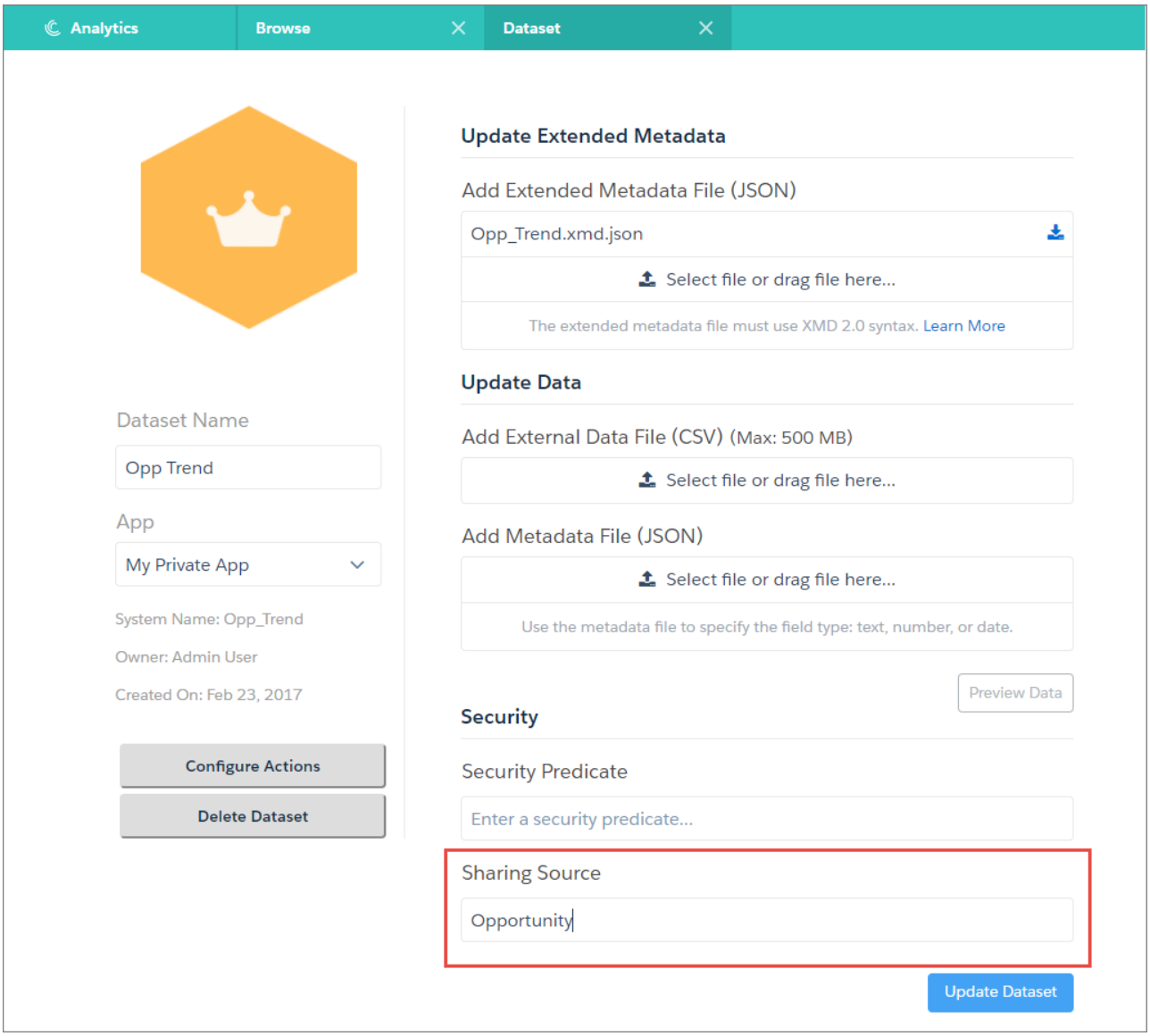
   Adicione o parâmetro "`rowLevelSharingSource`" aos parâmetros do nó "`sfdcRegister`" para o conjunto de dados.

   O parâmetro `rowLevelSharingSource` utiliza uma string, que deve ser um nome de API para o objeto do qual o compartilhamento é herdado. No exemplo a seguir, o parâmetro especifica que as regras de compartilhamento do Salesforce no objeto Oportunidade devem ser herdadas.

```
"Register_Opportunity":{
          "action":"register",
          "parameters":{
          "label":"Opportunity with Security",
          "name":"Opportunity_with_Security",
          "rowLevelSharingSource":"Opportunity"
          },
          "sources":[
          "Extract_Opportunity"
          ]
          }
```

Por meio da página de edição do conjunto de dados (para conjuntos de dados existentes)

Edite o conjunto de dados e insira o nome da API para o objeto no campo **Origem do compartilhamento**.



Consulte Editar um conjunto de dados para obter ajuda com a edição de um conjunto de dados.

Nota: Considere o seguinte ao adicionar uma origem de compartilhamento por meio da página de edição do conjunto de dados.

- Não há suporte para herança de compartilhamento em conjuntos de dados criados a partir de arquivos CSV. Especificar uma origem de compartilhamento gera um erro.
- Não especifique um predicado de segurança *e* uma origem de compartilhamento. Isso gera um erro.
- Especificar um nome incorreto ou um objeto sem suporte gera um erro. Há suporte para os objetos Conta, Oportunidade, Pedido, Caso e personalizados.

Por meio da API REST (para conjuntos de dados existentes)

A propriedade `sharingSource` no ponto final `/wave/datasets/${datasetId}/versions/${versionId}` especifica o objeto a partir do qual as regras de compartilhamento são herdadas para essa versão do conjunto de dados.

Wave: Personalização do menu de ações, mais vinculações e integração a comunidades

A adição de menus de ações do Salesforce a tabelas de painel ou legendas de gráfico ficou muito rápida. Faça mais com vinculações, como definir dinamicamente as seleções iniciais. E agora a maneira mais nova de integrar painéis é usar modelos no Community Builder.

NESTA SEÇÃO:

Ativar percepções acionáveis com cliques, não com código

Usando ações, os usuários podem trabalhar com percepções diretamente no Wave. Você não precisa mais editar o arquivo de metadados estendidos (XMD) para exibir ações personalizadas e padrão do Salesforce em lenses e painéis do Wave. Agora você pode configurá-las de forma rápida e fácil com apenas alguns cliques.

Definir interações de widget mais sofisticadas com o suporte aprimorado a vinculações

Defina a seleção inicial dinamicamente em uma etapa com base em uma vinculação. Use vinculações para gerar títulos personalizados para widgets de intervalo, gráfico, data, link, lista e número. Aninhe vinculações para criar uma lógica mais complexa.

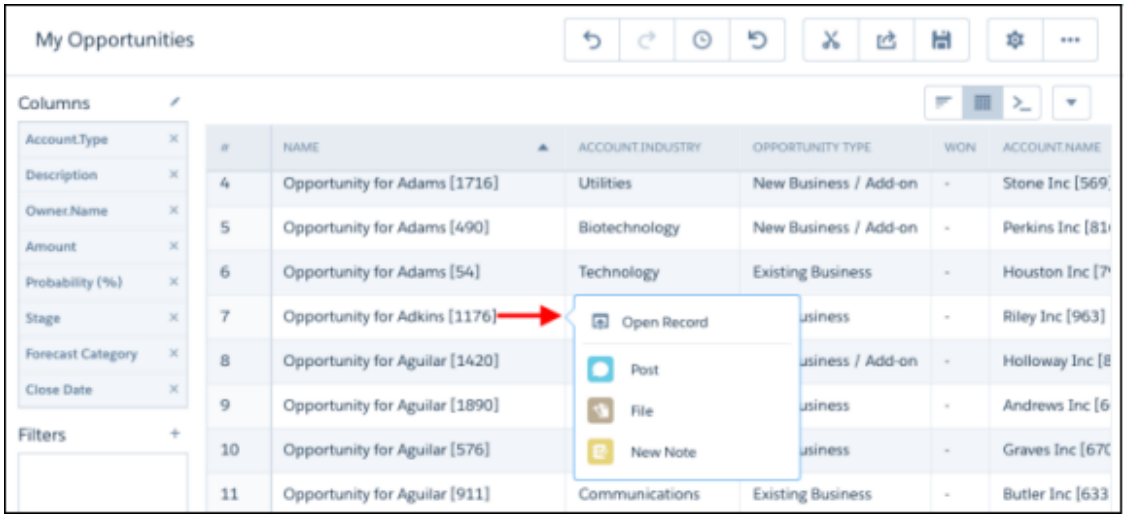
Integrar painéis do Wave a comunidades da maneira fácil com o Community Builder

Use o modelo Atendimento ao cliente (Napili) para adicionar painéis do Wave por meio do novo componente Wave disponível no Community Builder. Anteriormente, para incorporar o Wave a comunidades, você criava páginas do Visualforce e adicionava guias à sua comunidade. Agora você pode apontar e clicar para acessar o Wave em Comunidades.

Ativar percepções acionáveis com cliques, não com código

Usando ações, os usuários podem trabalhar com percepções diretamente no Wave. Você não precisa mais editar o arquivo de metadados estendidos (XMD) para exibir ações personalizadas e padrão do Salesforce em lenses e painéis do Wave. Agora você pode configurá-las de forma rápida e fácil com apenas alguns cliques.

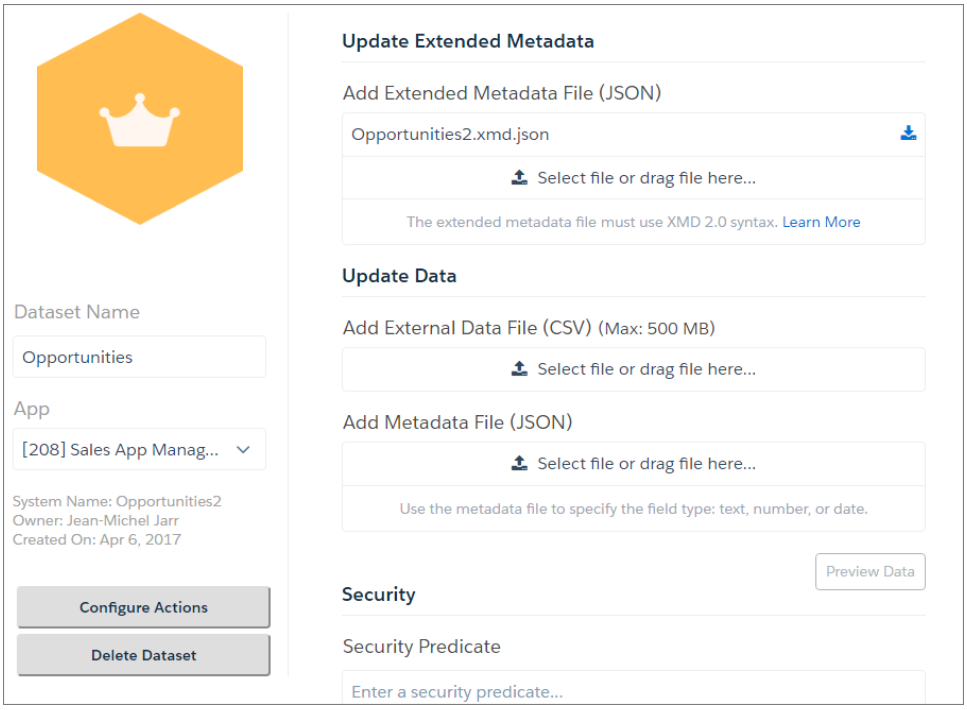
Um menu de ações pode ser adicionado a qualquer campo do conjunto de dados, exceto uma medida. Os menus de ações permitem aos usuários abrir URLs, abrir registros do Salesforce ou executar ações do Salesforce, como criar uma conta. Essas ações são exibidas nas células de tabela e legendas de gráfico do Wave.



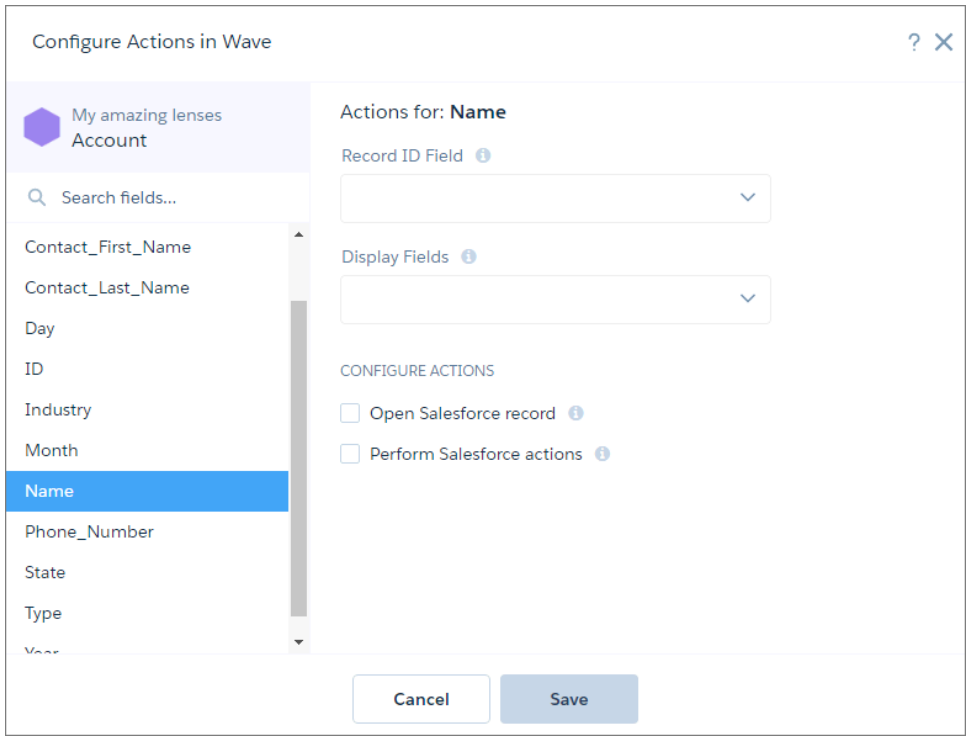
As ações são exibidas nas células de tabela e legendas de gráfico do Wave com base no campo. Por exemplo, se você configurar uma ação no campo Nome da oportunidade, o usuário poderá clicar no nome de uma oportunidade em uma tabela do Wave para executar a ação em um registro no Salesforce.

Para configurar ações no Wave, siga estas etapas.

1. Selecione **Editar** na lista suspensa do conjunto de dados.



2. Clique em **Configurar ações**.
3. No painel esquerdo da tela Configurar ações no Wave, selecione a dimensão (um campo qualitativo do conjunto de dados) em que deseja que o menu de ações seja exibido.



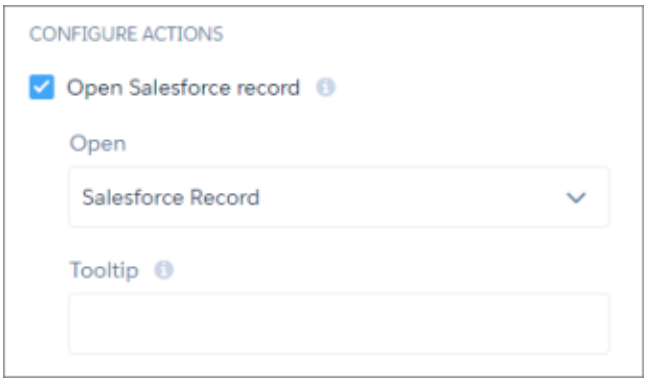
4. No campo ID do registro, selecione o campo do conjunto de dados que contém o ID do registro do objeto no qual deseja executar a ação.

   Por exemplo, se o conjunto de dados tiver os campos ID da oportunidade e ID da conta, selecione ID da conta para executar ações nos registros de conta. O Wave usa o ID para identificar o registro e o objeto do Salesforce em que a ação será executada.

5. Em Campos de exibição, escolha quais campos de conjunto de dados serão exibidos aos usuários para ajudá-los a escolher o registro correto. Quando um usuário chamar a ação do Wave, a ação poderá ser aplicada a vários registros do Salesforce; portanto, o usuário precisará escolher um registro. A especificação dos campos do conjunto de dados limita as opções.

   Por exemplo, se você permitir ações em registros de oportunidade, poderá exibir o nome da oportunidade, o nome da conta e o nome do proprietário da oportunidade para ajudar os usuários a escolher a oportunidade correta.

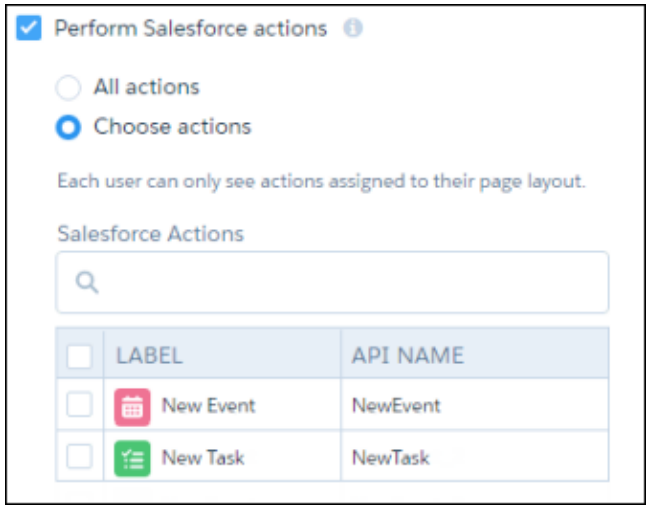
6. Para permitir que os usuários abram um URL ou registro do Salesforce, selecione **Abrir registro do Salesforce**, escolha a ação no campo Abrir e insira uma dica de ferramenta. Os usuários verão a dica de ferramenta quando passarem o mouse sobre a ação. Selecione uma das ações a seguir.



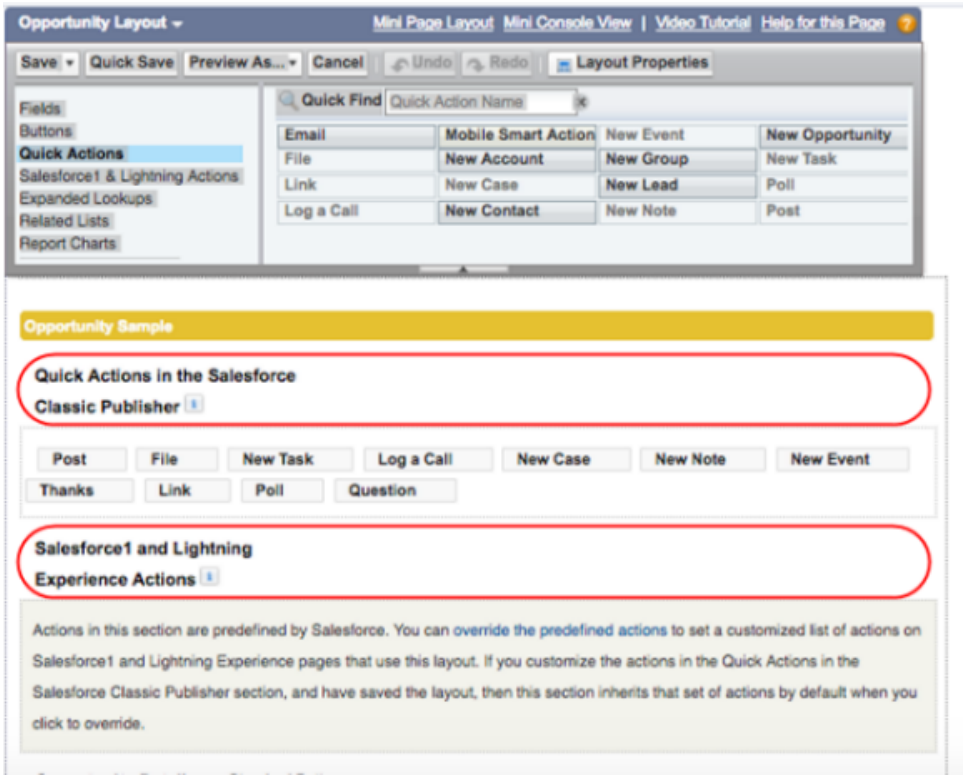
Ação	Descrição
Registro do Salesforce	Abre o registro do Salesforce. O Wave pesquisa o registro na mesma organização em que está sendo executado.
Registro do Salesforce (várias organizações)	Abre um registro do Salesforce de outra organização. Se o conjunto de dados contiver registros de várias organizações, selecione essa opção. No campo ID da organização, selecione o campo do conjunto de dados que contém o ID da organização. Para permitir que o Wave se conecte a cada organização, selecione **Gerenciar organizações** e especifique o URL de cada organização.
URL	Abre um URL. Use a sintaxe a seguir para passar um campo do conjunto de dados como um parâmetro no URL: `{{row.<dataset_field_dev_name>}}` Por exemplo, `http://www.google.com?q={{row.AccountName}}` Se você não especificar o URL, o Wave usará o URL da organização. Por exemplo, você pode especificar apenas o parâmetro a seguir para abrir o registro de Conta no Salesforce: `/{{row.AccountId}}` O Wave recupera o ID da conta do campo AccountId no registro do conjunto de dados.

7. Para permitir que os usuários executem ações em um registro do Salesforce, selecione **Executar ações do Salesforce** e escolha as ações. A lista de ações varia com base no objeto especificado no campo ID do registro.

Opção	Descrição
Todas as ações	Adiciona todas as ações definidas no layout de página desse objeto, incluindo ações novas criadas posteriormente.
Escolher ações	Selecione na lista de ações disponíveis no momento. Nota: A lista contém um superconjunto de todas as ações definidas em todos os layouts de página para o objeto do Salesforce.



Nota: O usuário do Wave visualiza somente as ações selecionadas por você que estão atribuídas ao layout de página do usuário. Se as ações predefinidas nas páginas do Salesforce1 e do Lightning Experience forem substituídas, o Wave exibirá apenas as ações adicionadas às seções Ações rápidas no Editor do Salesforce Classic e Ações do Salesforce1 e do Lightning Experience do layout de página.



8. Clique em **Salvar**.

Definir interações de widget mais sofisticadas com o suporte aprimorado a vinculações

Defina a seleção inicial dinamicamente em uma etapa com base em uma vinculação. Use vinculações para gerar títulos personalizados para widgets de intervalo, gráfico, data, link, lista e número. Aninhe vinculações para criar uma lógica mais complexa.

Controlar a exibição inicial de um painel com seleções vinculadas

Você pode usar uma vinculação de resultados para definir dinamicamente a seleção inicial de filtro em uma etapa do tipo `staticflex`, `saql` ou `soql`. Por exemplo, para focar o painel no país do usuário conectado, configure o widget de lista para selecionar o país quando o painel for aberto pela primeira vez.



Para habilitar esse comportamento, primeiro crie uma etapa que recupere o país do usuário conectado do objeto de usuário do Salesforce.

```
"UserData": {
    "groups": [],
    "numbers": [],
    "query": "SELECT Username, Country, FirstName, LastLoginDate
              FROM User WHERE Name = '!{user.name}'",
    "selectMode": "single",
    "strings": [
        "Username",
        "Country",
        "FirstName",
        "LastLoginDate"
    ],
    "type": "soql"
}
```

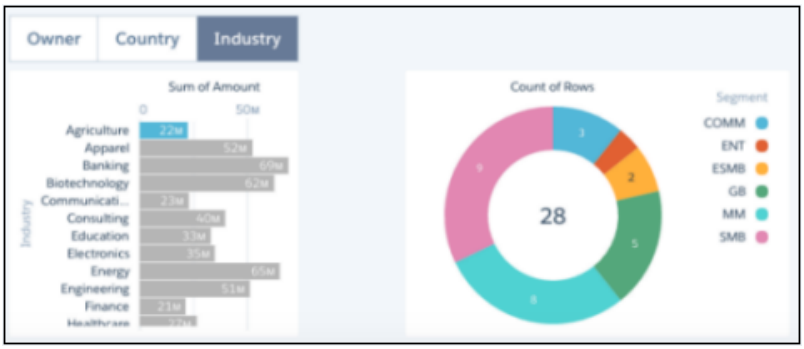
Em seguida, vincule a seleção inicial na etapa do widget de lista ao país do usuário conectado.

```
"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
}
```

Usar vinculações aninhadas para exibir resultados baseados em widgets dependentes

As vinculações aninhadas criam dependências mais profundas entre widgets. Por exemplo, o gráfico de pizza a seguir mostra o número de oportunidades para cada segmento. Ele filtra os resultados com base no agrupamento selecionado no widget de alternância e no valor selecionado desse agrupamento no gráfico de barras horizontais.



Para permitir que o gráfico de pizza filtre com base no valor do agrupamento selecionado, a consulta da etapa contém uma vinculação aninhada.

```
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;
```

Converter resultados de vinculação em uma matriz

Quando uma função de vinculação exigir que a entrada seja uma matriz, use a função de vinculação de manipulação de dados toArray. Por exemplo, use essa função para converter o resultado escalar de uma função de célula em uma matriz, o que é exigido por medidas, grupos e cláusulas de ordem em forma compacta.

A função toArray usa a seguinte sintaxe:

```
toArray (input1, input2, . . .)
```

A entrada da função toArray deve ser escalares (incluindo valores estáticos) ou matrizes unidimensionais. Essa função converte escalares em uma matriz unidimensional e matrizes unidimensionais em uma matriz bidimensional. A função retornará um erro se a entrada for uma série de matrizes unidimensionais estáticas, uma matriz bidimensional ou uma combinação de escalares e matrizes unidimensionais.

Para compreender melhor essa função, considere a seguinte etapa Oportunidades.

Oppty_Name	Proprietário	Region	Valor	Created_Date
Alpha	Danny	Américas	1000	2/20/2017
Bravo	Danny	Américas	500	4/15/2017
Charlie	Jeff	EMEA	2000	5/1/2017

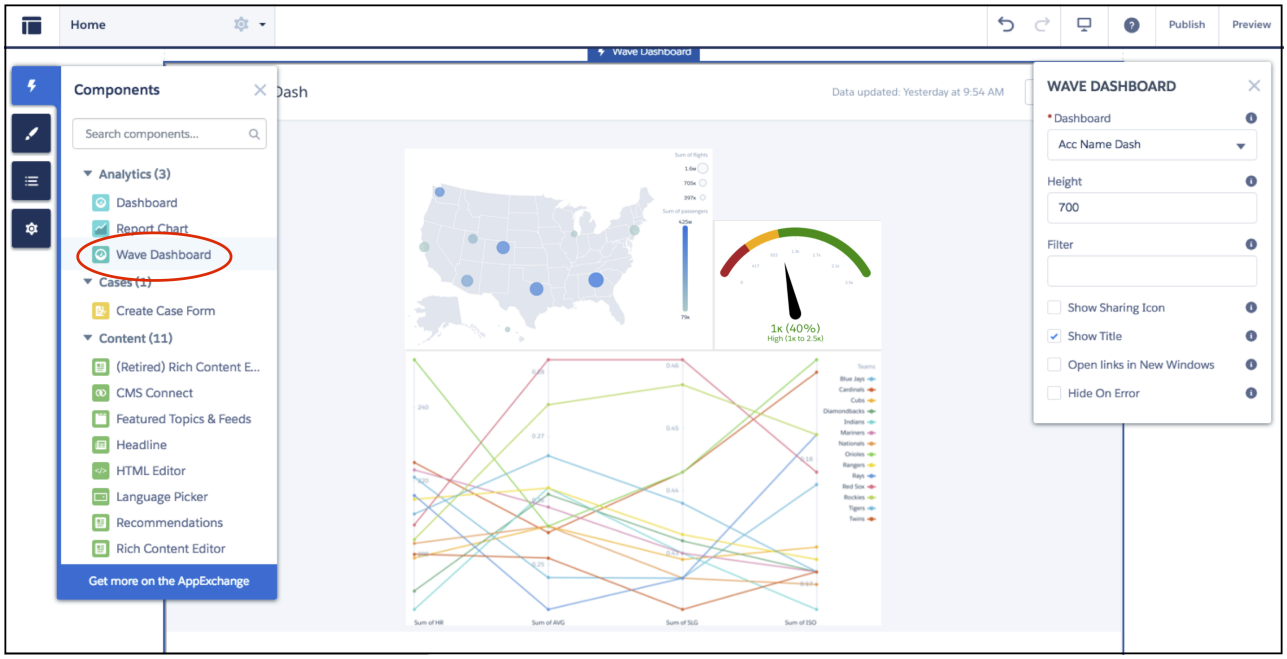
Agora vamos analisar alguns exemplos de vinculação que usam a etapa Oportunidades como origem.

Vinculação	Resultado
`toArray( cell(Opportunities.selection, 0, "Region") )`	["Americas"]
`toArray( "APAC" )`	["APAC"]
`toArray( cell(Opportunities.selection, 0, "Region"), "APAC" )`	["Americas", "APAC"]
`toArray( column(Opportunities.selection, ["Oppty_Name"]), column(Opportunities.selection, ["Region] )`	[["Alpha", "Bravo", "Charlie"], ["Americas", "Americas", "EMEA"]]
`toArray( column(Opportunities.selection, ["Oppty_Name", "Region"]) )`	Erro. A função de vinculação da coluna retorna uma matriz bidimensional, que é uma entrada inválida.
`toArray( [1, 2, 3], [4, 5, 6] )`	Erro. A entrada não pode ser uma série de matrizes unidimensionais estáticas.

Integrar painéis do Wave a comunidades da maneira fácil com o Community Builder

Use o modelo Atendimento ao cliente (Napili) para adicionar painéis do Wave por meio do novo componente Wave disponível no Community Builder. Anteriormente, para incorporar o Wave a comunidades, você criava páginas do Visualforce e adicionava guias à sua comunidade. Agora você pode apontar e clicar para acessar o Wave em Comunidades.

Para adicionar um painel à sua comunidade, use o novo componente Painel do Wave no Community Builder.



Além da altura, os seguintes atributos do painel do Wave Analytics incorporado podem ser configurados.

- **Exibir ícone de compartilhamento** — Adicionar o ícone Compartilhamento ao painel. Os usuários podem clicar no ícone para abrir a caixa de diálogo Compartilhar, onde podem publicar no Chatter e fazer download de imagens e dados.
- **Mostrar título** — Controlar a visibilidade do título do painel.
- **Abrir links em novas janelas** — Especificar onde os links do painel para outros ativos são abertos.
- **Ocultar em caso de erro** — Controlar se um painel do Wave Analytics aparecerá caso haja um erro – por exemplo, painel não encontrado.
- **Filtro** — Configurar o painel integrado para exibir apenas dados que sejam relevantes para o registro exibido. O atributo **Filtro** vincula campos de dados no painel aos campos do objeto. Neste exemplo, o painel é filtrado pelo nome da conta na página do registro e exibe apenas os dados relacionados a esse nome de conta.

```
{'datasets':{'account':[{'fields':['Name'], 'filter':{'operator': 'matches',
'values':['$Name']}}]}}
```

Este exemplo aplica o nome da conta como uma seleção. Com a opção de seleção, o painel exibe todos os seus dados e os valores especificados são destacados.

```
{'datasets' : {'account': [ {'fields': ['Name'], 'selection': ['$Name']}]}}
```

Wave: Dados de tendência

A manutenção dos painéis de tendência ficou mais fácil com a nova limpeza automatizada de painéis não utilizados. E, com os painéis de tendência integráveis, você não precisa mais acessar seus painéis de tendência no Wave.

NESTA SEÇÃO:

Excluir painéis de tendência inativos

Não há mais painéis de tendência desnecessários ou obsoletos acumulados e exigindo a sua atenção. Os painéis de tendência que não estão sendo atualizados ou acessados são excluídos para liberar espaço para os que são realmente necessários. Esse recurso está ativado por padrão, mas você pode desativá-lo em Configuração.

Painéis de tendência integrados a relatórios do Lightning

Você pode integrar painéis de tendência ao Lightning Experience para exibi-los sem precisar acessar o Wave.

Excluir painéis de tendência inativos

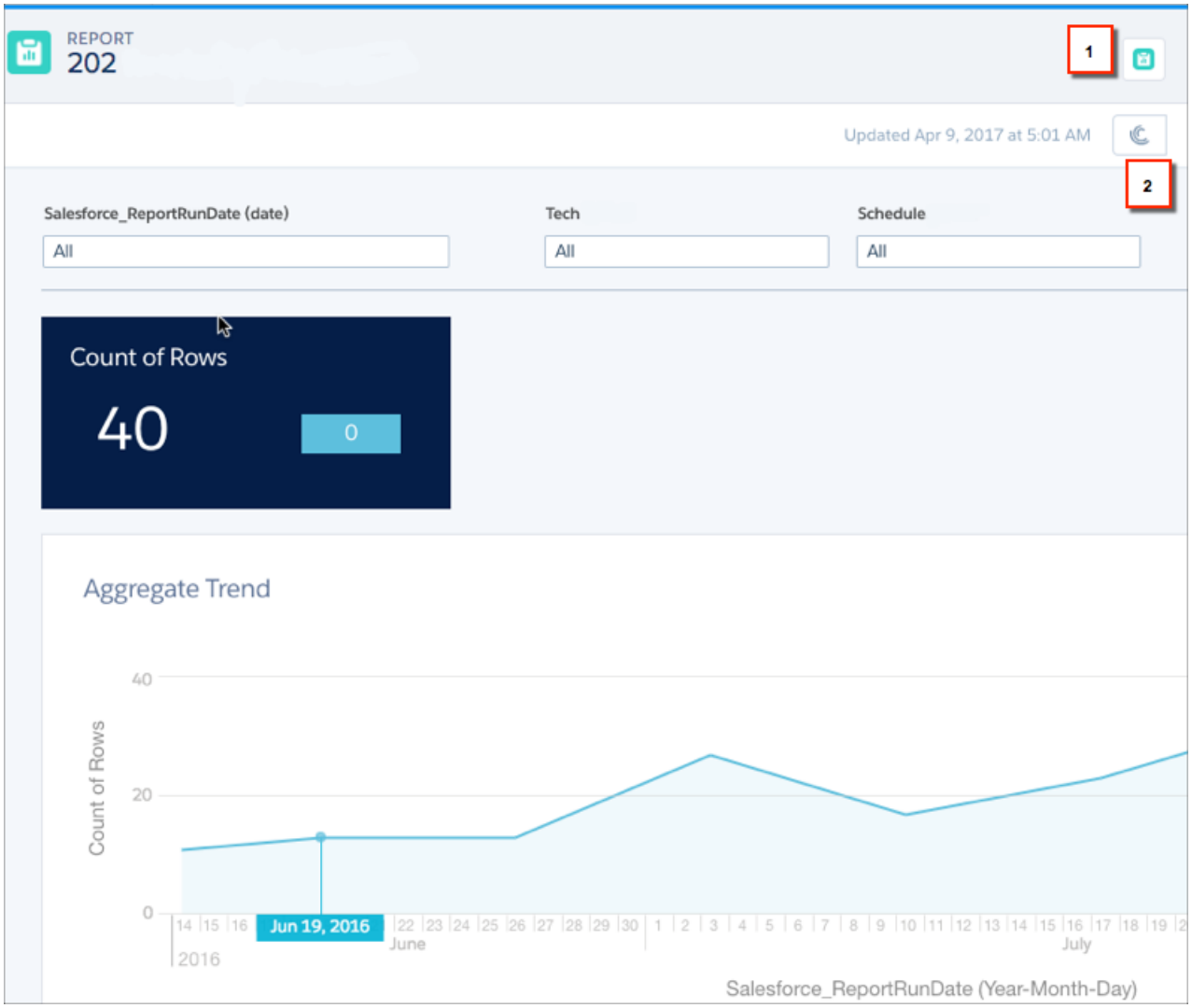
Não há mais painéis de tendência desnecessários ou obsoletos acumulados e exigindo a sua atenção. Os painéis de tendência que não estão sendo atualizados ou acessados são excluídos para liberar espaço para os que são realmente necessários. Esse recurso está ativado por padrão, mas você pode desativá-lo em Configuração.

Por padrão, painéis de tendência que não foram visualizados em 100 dias são considerados inativos. É possível alterar o número de dias que um painel pode permanecer inativo antes de ser removido, juntamente com o conjunto de dados do Wave subjacente. O proprietário do painel recebe um aviso por email uma semana antes da exclusão. Quando o painel e o conjunto de dados são excluídos, o proprietário recebe uma confirmação por email.

Painéis de tendência integrados a relatórios do Lightning

Você pode integrar painéis de tendência ao Lightning Experience para exibi-los sem precisar acessar o Wave.

Quando você transforma um relatório em uma tendência, um painel integrado é criado. Para exibir o painel sem sair do Lightning Experience, clique em **Visualizar tendência** em um relatório.



Para retornar ao relatório, clique no botão Relatório (1). Para exibir o relatório no Wave, clique no botão Wave (2).

Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos

Estamos continuamente ampliando a oferta de aplicativos pré-construídos do produto Wave para facilitar a utilização dos poderosos recursos do Wave nos seus dados do Salesforce. Nossas adições mais recentes incluem um novo aplicativo, Field Service Analytics, uma nova versão do Sales Analytics e novos painéis nos aplicativos Service Analytics e Event Monitoring Analytics.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar aplicativos Wave:
- Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics
- Permissão adicional, conforme especificado para cada aplicativo

Para criar e gerenciar aplicativos Wave:
- Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics
- Editar fluxos de dados do Wave Analytics

NESTA SEÇÃO:

Sales Analytics: Vendas mais inteligentes e otimização de processo de vendas, agora ainda mais rápidas

A nova versão do aplicativo apresenta rápida criação de aplicativos, fácil inclusão de dados de cota com previsões colaborativas e o novo painel Atividades da equipe.

Introdução ao Field Service Analytics

O aplicativo Field Service Analytics incorpora a funcionalidade do Wave Analytics ao Field Service Lightning em qualquer dispositivo compatível com Wave.

Otimizar os processos de vendas com a versão mais recente do painel de vendas do Wave

O painel Análise da fase de vendas que acaba de ser adicionado ao aplicativo Sales Analytics ajuda você a ficar por dentro de todas as fases do processo de vendas.

Mantenha sua equipe produtiva e seus clientes satisfeitos com o novo painel Service Wave

O painel Service Omni, que acaba de ser adicionado ao Service Analytics, ajuda a garantir que você esteja usando seus agentes de serviço da maneira mais eficiente possível.

CONSULTE TAMBÉM:

O aplicativo Analytics de Monitoramento de eventos atualizado permite visualizar as ações dos usuários no Lightning Experience

Sales Analytics: Vendas mais inteligentes e otimização de processo de vendas, agora ainda mais rápidas

A nova versão do aplicativo apresenta rápida criação de aplicativos, fácil inclusão de dados de cota com previsões colaborativas e o novo painel Atividades da equipe.

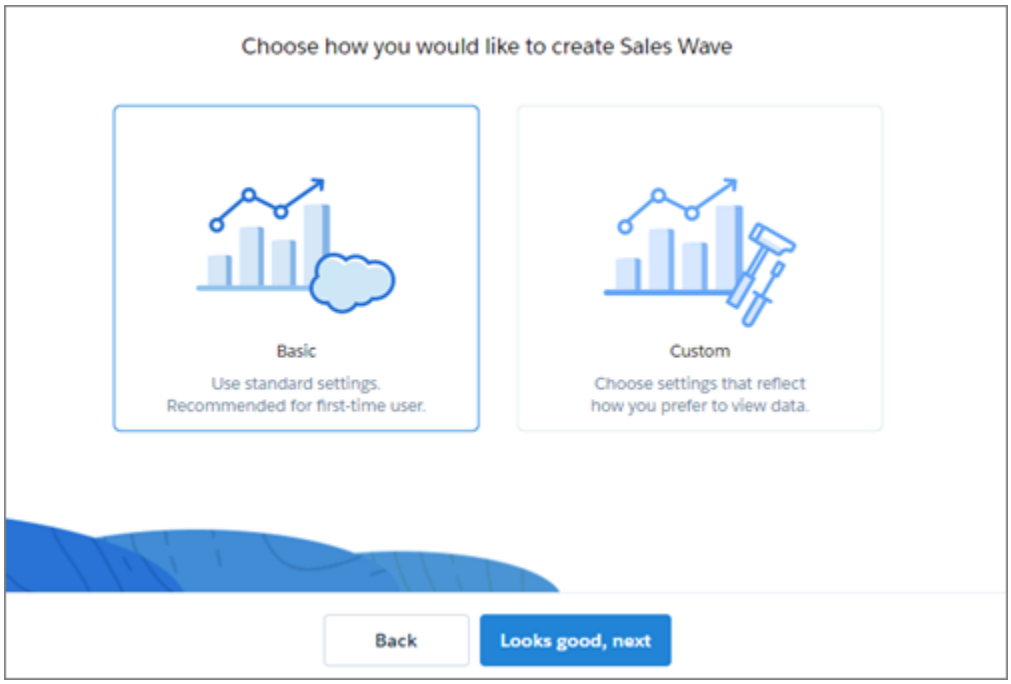
Acabamos de adicionar uma opção de criação Básica ao Sales Analytics que permite que você comece rapidamente. Além disso, o aplicativo oferece suporte ao recurso Previsões colaborativas do Sales Cloud, que permite incluir dados de cotas em painéis sem importar manualmente um arquivo .CSV. E o aplicativo agora inclui os painéis Análise do estágio de vendas e Atividades da equipe para dar a você maior percepção sobre os processos de vendas.

O Sales Analytics ajuda toda a sua equipe de vendas a aproveitar todo o potencial dos dados do Sales Cloud. Com os painéis interativos do aplicativo baseados em modelos de práticas recomendadas, KPIs e tendência de pipeline, nunca foi tão fácil criar uma equipe de vendas vencedora.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

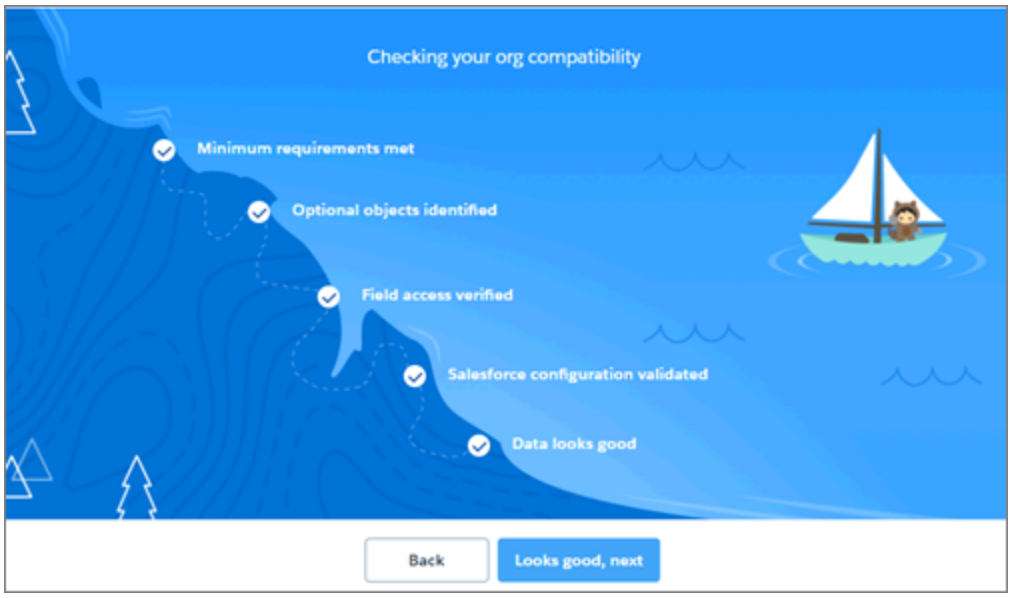
Para usar o Sales Analytics:
- Usar aplicativos de modelo do Analytics Cloud
- Acessar aplicativos e modelos do Sales Cloud

Sua opção: Criação de aplicativo básico (rápido) ou personalizado



O Sales Wave agora lhe permite escolher como criar seu aplicativo:

- **Criação básica.** Crie o aplicativo com um clique sem usar o assistente de configuração.A criação básica usa configurações padrão.
- **Criação personalizada.** Use o assistente de configuração para escolher suas próprias configurações personalizadas para refletir a maneira como você e outros membros da sua equipe querem visualizar os dados. Se você escolher essa opção, o assistente pedirá para você escolher objetos do Salesforce para adicionar ao Sales Analytics.Selecione aqueles que você deseja conforme o modo como usa o Salesforce e os dados que deseja ver no aplicativo.



Ao criar seu aplicativo, o Sales Analytics primeiro verifica sua organização para ter certeza de que ela tem os dados necessários para criar com sucesso todos os painéis e conjuntos de dados do aplicativo. Se não tiver, mensagens de erro dirão o que você precisa adicionar à sua organização antes de criar o aplicativo. A verificação de compatibilidade determina o seguinte:

- Configurações padrão a usar para a criação de aplicativo Básico.
- As perguntas e as possíveis respostas você vê no assistente de configuração utilizado para a criação do aplicativo personalizado.
- Os objetos que você pode escolher adicionar ao aplicativo.

Previsões colaborativas

O suporte para previsões colaborativas oferece uma ótima maneira de levar cotas de dados para os painéis do aplicativo. Também torna mais fácil detalhar os dados de previsão em painéis do Sales Analytics.

Se você usar o recurso Previsões colaborativas do Sales Cloud para armazenar cotas, não precisará mais carregar manualmente um arquivo .CSV de cotas no Sales Analytics para as cotas serem mostradas nos painéis do Sales Wave. Durante a verificação de compatibilidade, o aplicativo verifica se a sua organização usa Previsões colaborativas. Se usar, o Sales Analytics adicionará automaticamente dados do objeto Previsões durante a criação Básica. Se você escolher criação Personalizada, o Sales Analytics incluirá uma pergunta que permite adicionar dados de Previsões.

E se a sua organização não usar Previsões colaborativas ou se você não armazenar dados de cotas usando o recurso? Crie um arquivo .CSV baseado em dados de cotas que você armazena fora do Salesforce e importe-os para o seu aplicativo. Consulte #bi_app_sales_wave_update_dataset__bi_app_sales_wave_update_dataset.xml.

As previsões colaborativas também tornam mais fácil a visualização de previsões nos painéis do Sales Analytics. Isso pode ajudá-lo a ajustar melhor as métricas de previsão, por exemplo, comparando as previsões de oportunidades aos ajustes de previsão. O aplicativo também oferece suporte à Hierarquia de previsões colaborativas do Salesforce, e você verá os nomes do gerente de previsão, em vez dos nomes de papel, nos widgets do painel.

Painel de atividades da equipe

O novo painel Atividades da equipe dá aos líderes de equipe uma percepção sobre o que os representantes vêm fazendo para manterem-se atualizados quanto às suas contas. Veja as tarefas totais, concluídas e vencidas de cada representante para um determinado período. Revise as chamadas, os eventos, os emails e as tarefas de cada membro. Revise também os detalhes para as contas.

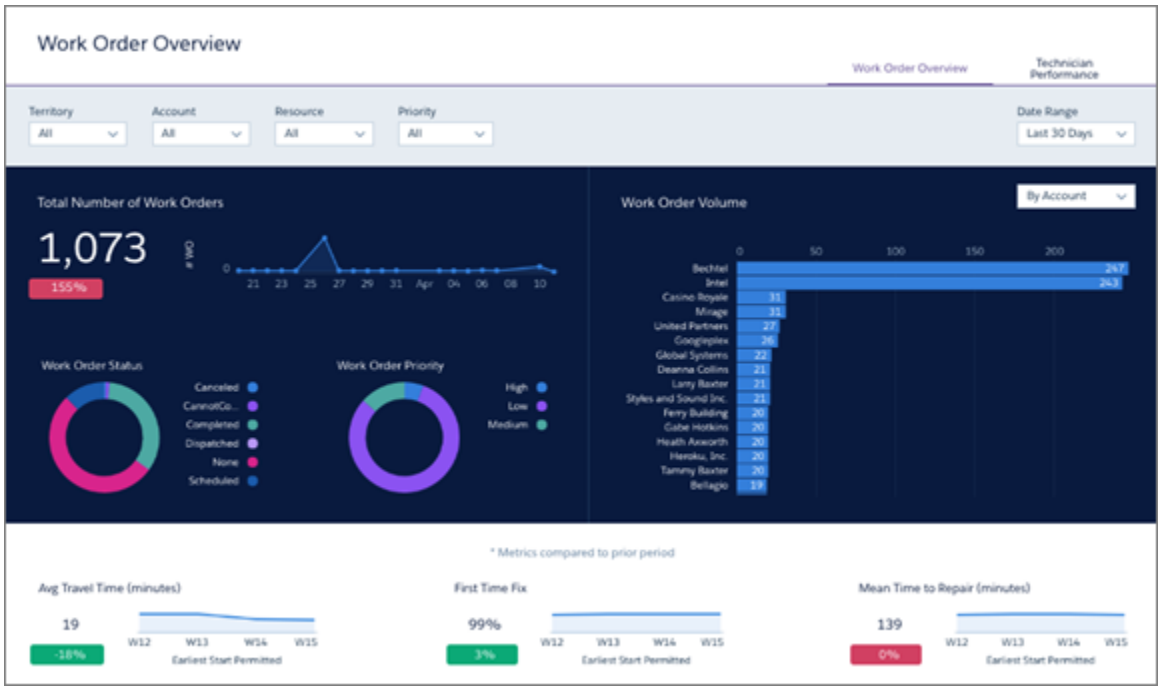
Introdução ao Field Service Analytics

O aplicativo Field Service Analytics incorpora a funcionalidade do Wave Analytics ao Field Service Lightning em qualquer dispositivo compatível com Wave.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Como usar o Field Service Analytics:

- Usar aplicativos de modelo do Analytics Cloud
- Acessar aplicativos e modelos do Service Cloud



Com visualizações intuitivas baseadas nos seus dados do serviço de campo, o aplicativo fornece percepções relevantes para gerentes e supervisores de serviço de campo. Você obtém uma visão clara dos seus dados para otimizar o serviço em todos os compromissos locais. O Field Service Wave Analytics fornece aos gerentes respostas para ajudar seus técnicos a fornecer um atendimento personalizado e relevante aos clientes.

Para usar o Field Service Wave, sua organização deve estar habilitada para usar o Field Service Lightning. Os conjuntos de dados do Wave são baseados no novo modelo de objeto do Field Service Lightning. O aplicativo é fornecido juntamente com o aplicativo Service Analytics.

A criação de aplicativos é fácil: Selecione o modelo e clique em Criar. O Wave faz o resto, criando dois painéis com base nos seus dados do Field Service Lightning. O painel Desempenho de ordem de serviço resume os KPIs do serviço de campo, incluindo volume de ordens de serviço, tempo médio de trabalho e taxas de correção na primeira tentativa. O painel Desempenho do técnico concentra-se no volume de ordens de serviço de cada técnico, incluindo priorização, tempo de viagem e tempo médio de reparo. Os gerentes também podem medir e monitorar a data de vencimento e as violações de SLA.

Comece a usar o Field Service Analytics hoje mesmo.

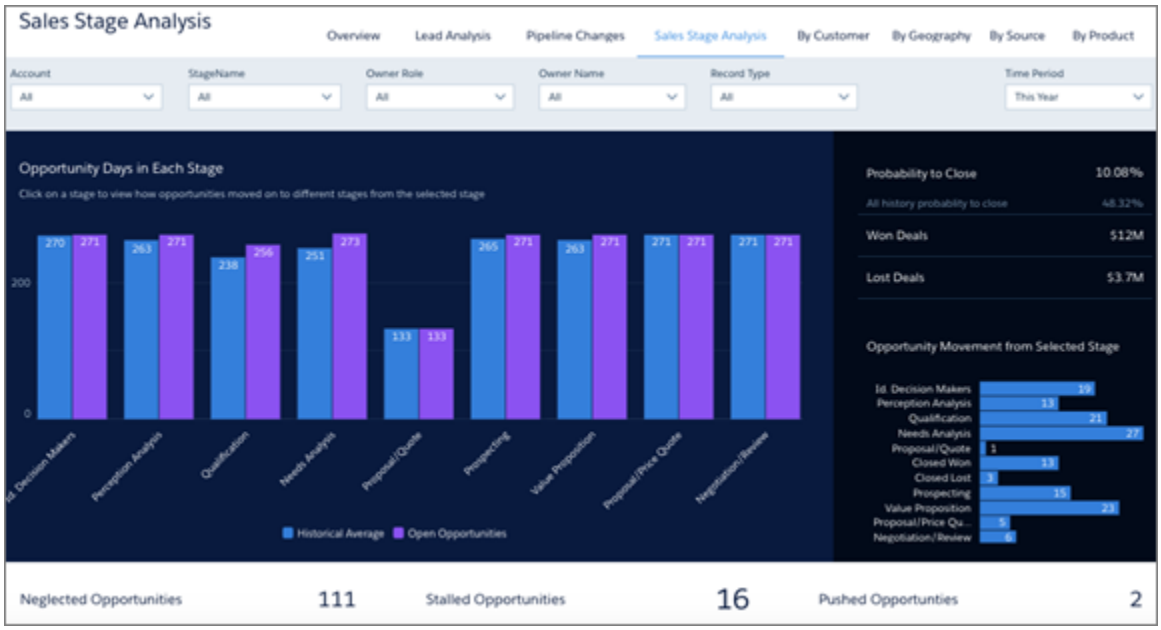
Otimizar os processos de vendas com a versão mais recente do painel de vendas do Wave

O painel Análise da fase de vendas que acaba de ser adicionado ao aplicativo Sales Analytics ajuda você a ficar por dentro de todas as fases do processo de vendas.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar o Sales Analytics:

- Usar aplicativos de modelo do Analytics Cloud
- Acessar aplicativos e modelos do Sales Cloud



Para maximizar a eficiência, os gerentes de operações de vendas precisam analisar cada fase do processo. Os negócios estão indo bem? Quais são os gargalos? O que está acelerando ou retardando o fechamento?

As respostas podem estar ocultas nos seus dados do Salesforce. Agora, o painel Análise da fase de vendas que adicionamos ao aplicativo Sales Wave revela esses dados para ajudá-lo a otimizar os processos de vendas. O painel proporciona uma visão clara dos seus dados de vendas para responder perguntas como:

- Qual é o tempo médio gasto por um negócio em cada fase do processo de vendas?
- Quantas oportunidades tenho em cada fase do processo?
- Quais oportunidades estão paralisadas ou sendo negligenciadas?
- Qual é a probabilidade de fechar negócio em cada fase de vendas?
- Em qual fase o processo é mais eficiente e onde há problemas?

Como os outros painéis do Sales Analytics, o painel Análise da fase de vendas fornece percepções relevantes com base nos seus dados do Sales Cloud para ajudá-lo a criar uma equipe de vendas eficaz. Saiba mais sobre o aplicativo Sales Analytics.

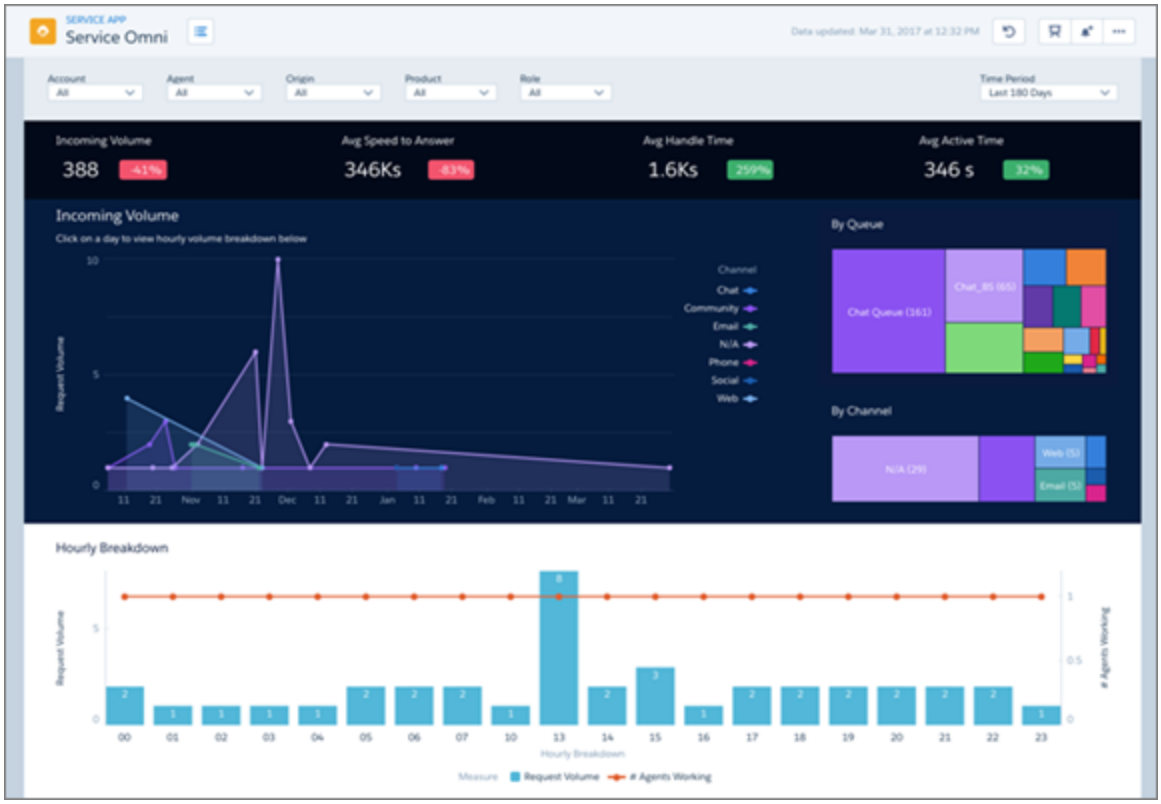
Mantenha sua equipe produtiva e seus clientes satisfeitos com o novo painel Service Wave

O painel Service Omni, que acaba de ser adicionado ao Service Analytics, ajuda a garantir que você esteja usando seus agentes de serviço da maneira mais eficiente possível.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar o Service Analytics:

- Usar aplicativos de modelo do Analytics Cloud
- Acessar aplicativos e modelos do Service Cloud



Como todos os painéis interativos do aplicativo, o painel mais recente do Service Wave ajuda os gerentes e agentes a entender melhor os clientes e o que os deixa satisfeitos. O painel Service Omni fornece aos gerentes percepções sobre a utilização dos agentes com base no rastreamento de registro de trabalho do Omni-Channel. O painel rastreia informações sobre as atribuições em que os agentes estão trabalhando, incluindo a fila, o canal, o status e a velocidade de resposta. Os indicadores principais de desempenho podem ajudá-lo a alocar recursos para suprir a demanda e superar eventuais congestionamentos. Você também pode saber há quanto tempo os agentes estão ativos e quanto tempo levam para lidar com os casos.

O Service Omni e outro painel adicionado recentemente, Live Agent Chat, refinam a experiência do gerente de serviço e ajudam a descobrir percepções relevantes para melhorar todos os canais e conversas com os clientes.

Wave: Análises em dispositivos móveis

Acesse percepções de dados em qualquer local com o Wave Analytics para iOS ou Android.

NESTA SEÇÃO:

Experimente o Wave para iOS mais recente
O Wave Analytics está disponível para dispositivos que executam o iOS 9 ou posterior.

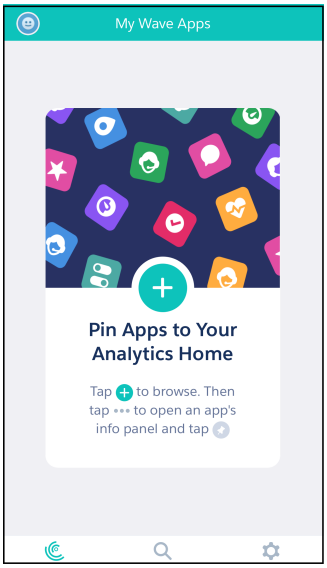
Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android
O Wave Analytics está disponível para dispositivos que executam o Android 5 ou posterior.

Experimente o Wave para iOS mais recente

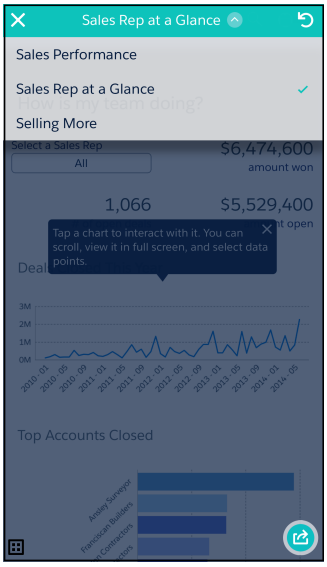
O Wave Analytics está disponível para dispositivos que executam o iOS 9 ou posterior.

Para utilizar os aprimoramentos mais recentes, faça o download do Wave Analytics na App Store. Veja o que há de novo.

- Fixe os aplicativos mais usados na nossa nova tela de Início!



- Exiba seus dados geograficamente com visuzalizações de mapa coroplético.
- Encontre pontos críticos de dados com a visualização de mapa de calor.
- Use os recursos em painéis criados com o novo Designer de painéis, como tipos de etapa SAQL, origens de dados conectadas, valores de exibição personalizados em listas e alternâncias e os novos widgets de link e imagem.
- Agregue seus dados com nossas novas funções, incluindo Mediana, Desvio padrão e Variância.
- Aplique mais parâmetros de gráfico em dispositivos móveis, incluindo título e subtítulo.
- Crie painéis móveis mais rapidamente com as melhorias no mecanismo de layout que permitem renderizar painéis nativos de maneira mais semelhante às suas visualizações na web.
- Use menos toques! Acesse diretamente para um painel ou lens com a navegação aprimorada no aplicativo.



- Acompanhe seu progresso com os novos medidores Polar e Plano.
- Veja como seus dados fluem no novo gráfico de funil!

Obter o conteúdo mais recente para Wave Analytics para Android

O Wave Analytics está disponível para dispositivos que executam o Android 5 ou posterior.

Para utilizar os aprimoramentos mais recentes, faça o download do Wave Analytics na Google Play™. Veja o que há de novo.

- Suporte ao novo Designer de painéis do Wave! Aproveite painéis formatados automaticamente para a tela do seu dispositivo ou crie layouts personalizados para qualquer tamanho de dispositivo.
- Suporte a recursos em painéis criados usando o novo Designer de painéis, incluindo tipos de etapa SAQL, origens de dados conectadas, valores de exibição personalizados em listas e alternâncias e os novos widgets de link e imagem.

Nota: Na versão 0.9, os seguintes dispositivos foram excluídos: Samsung Galaxy S5, S6 e S6 Edge.

Wave: Novas APIs, SDKs e modelos

A plataforma Wave continua a crescer com suporte adicional à API REST, novos SDKs e APIs de modelos do Wave.

NESTA SEÇÃO:

Introdução aos modelos do Wave

Transforme seu aplicativo da plataforma Wave em um modelo que colegas, parceiros e clientes poderão usar para criar novas versões do aplicativo com base em seus próprios dados.

Atualizações na API REST

Informe-se sobre as atualizações mais recentes na API REST e nas representações associadas. As APIs para receitas e conectores de dados agora estão publicamente disponíveis.

Consultar seu conjunto de dados com o SDK Apex do Wave

Consulte seus dados no Wave a partir de qualquer classe do Apex. Crie consultas bem formadas usando o construtor de consulta. O SDK Apex do Wave torna o uso do Wave a partir do Apex muito mais fácil.

Comunicar-se com painéis do Wave usando o SDK da Web

Interaja facilmente com o Wave em aplicativos personalizados. Use o Lightning Components for Visualforce ou o seu ambiente de desenvolvimento preferido.

Introdução aos modelos do Wave

Transforme seu aplicativo da plataforma Wave em um modelo que colegas, parceiros e clientes poderão usar para criar novas versões do aplicativo com base em seus próprios dados.

E se você criar um aplicativo do Wave a partir de zero e quiser que outros o usem, mas preenchendo-o com seus próprios dados? Talvez você tenha desenvolvido um ótimo aplicativo com painéis que controlam o tempo de fechamento de contas novas e queira disponibilizá-lo aos parceiros e outras divisões da sua empresa. Ou então um aplicativo que mede a eficiência das vendas por telefone e das equipes de serviço, e agora queira vendê-lo aos clientes.

Os modelos do Wave permitem que você faça isso. Depois de criar um aplicativo, os desenvolvedores podem criar um modelo baseado no aplicativo usando os modelos do Wave. Você pode usar um modelo para distribuir seu aplicativo da plataforma Wave da mesma forma que a Salesforce comercializa os aplicativos pré-construídos Sales Analytics e Service Analytics.

O modelo é como a planta baixa de uma casa: A planta determina a disposição geral dos cômodos, seus formatos, tamanhos e assim por diante, e outras pessoas decidem o que colocar nos quartos e exatamente como eles serão usados. Seu modelo define a organização e os componentes de um aplicativo: painéis, widgets, consultas, aparência etc. Outras pessoas podem usá-lo para criar um aplicativo que utilize seus próprios dados. Em seguida, dependendo da flexibilidade integrada ao modelo de aplicativo, essas pessoas poderão personalizá-lo para atender aos seus próprios requisitos.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para desenvolver com modelos do Wave:

- Usar aplicativos de modelo do Wave Analytics
- Gerenciar aplicativos de modelo do Wave Analytics
- Gerenciar o Wave Analytics

Criar um modelo: resumo do processo

Um aplicativo criado usando a plataforma Wave pode se tornar o "aplicativo mestre" – a base para o seu modelo. Depois de criar o aplicativo, desenvolva um modelo usando o seguinte processo geral:

1. Crie um objeto WaveTemplate para o aplicativo fazendo uma chamada POST de API ao ponto final /services/data/v39.0/wave/templates da API REST do Wave. Isso cria arquivos JSON, que são a base do modelo.
2. Exporte os arquivos JSON do objeto WaveTemplate na API de metadados.
3. Edite os arquivos JSON para determinar a interface do usuário para o assistente de configuração do aplicativo (se houver) e também as variáveis, condições e regras do modelo. Deixe o JSON como está para criar um modelo idêntico ao aplicativo mestre. Você pode usar o resultado para testar se o modelo foi criado corretamente. Ou então edite o JSON para adicionar qualquer opção do usuário que você queira incluir para maximizar a flexibilidade.
4. Implante o objeto WaveTemplate com chamadas para a API de metadados que enviam os arquivos alterados de volta para o banco de dados.
5. Teste o modelo recuperando o objeto da API de metadados.
6. Distribua o modelo aos usuários, parceiros e clientes, que poderão então criar seus próprios aplicativos a partir dele.

Pré-requisitos

Sua organização deve atender aos seguintes pré-requisitos para que você possa usar modelos do Wave:

1. **Configurações de preferências.** Configure as preferências da sua organização para ativar modelos do Wave. Na página Configuração do administrador, em **Configurações do Wave**, selecione **Ativar modelos do Wave**.Você precisará disso para criar ativos de Modelo do Wave na forma de arquivos JSON.
2. **Acesso à API REST do Wave.**Consulte a documentação em Autenticação na API REST do Wave para acessar e usar a API.
3. **Acesso à API de metadados.**Consulte o Guia do desenvolvedor da API de metadados para acessar e usar a API de metadados.

Consulte o *Guia do desenvolvedor de modelos do Wave* para obter informações detalhadas.

Atualizações na API REST

Informe-se sobre as atualizações mais recentes na API REST e nas representações associadas. As APIs para receitas e conectores de dados agora estão publicamente disponíveis.

Importar dados com conectores de dados do Wave

Os conectores de dados do Wave para importação de dados de origens externas ao Salesforce agora têm suporte na API por meio dos seguintes pontos finais.

/wave/dataConnectors
Uma coleção de conectores de dados do Wave.

/wave/dataConnectors/${connectorId}
Retorna as propriedades da conexão de dados.

/wave/dataConnectorTypes
Uma coleção de tipos de conector de dados do Wave.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/fields
Uma lista de campos de origem de um determinado objeto de origem.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects
Uma lista de todos os objetos de origem que o conector de dados nomeado conhece.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/data
Os dados do objeto de origem representam dados que o conector de dados conhece. Quando um objeto de origem é replicado no Wave, ele pode ser usado para criar conjuntos de dados.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}
Um objeto de origem representa uma categoria ou tipo de dados específico que o conector de dados conhece. Quando um objeto de origem é replicado no Wave, ele pode ser usado para criar conjuntos de dados.

/wave/dataConnectors/${connectorId}/sourceObjects/${sourceObjectName}/dataPreview
Os dados do objeto de origem representam dados que o conector de dados conhece. Quando um objeto de origem é replicado no Wave, ele pode ser usado para criar conjuntos de dados.

/wave/dataConnectors/${connectorId}
Retorna as propriedades da conexão de dados.

Preparar conjuntos de dados com receitas

Agora a API oferece suporte a receitas de preparação de dados. Uma receita de conjunto de dados é um conjunto salvo de transformações, ou etapas, a serem realizadas em um conjunto de dados ou uma replicação de origem específica.

/wave/recipes
Uma lista das receitas de preparação de dados.

/wave/recipes/${id}/file
O conteúdo do arquivo da receita.

/wave/recipes/${id}
Uma receita de preparação de dados.

Atualizações gerais

Para obter mais informações sobre as representações e propriedades atualizadas, consulte o *Guia do desenvolvedor da API REST do Wave*.

Consultar seu conjunto de dados com o SDK Apex do Wave

Consulte seus dados no Wave a partir de qualquer classe do Apex. Crie consultas bem formadas usando o construtor de consulta. O SDK Apex do Wave torna o uso do Wave a partir do Apex muito mais fácil.

Sua empresa é uma das milhares de empresas que usam código personalizado em Apex, a linguagem de programação do lado do servidor da Force.com? Você gostaria que fosse mais fácil consultar dados do Wave diretamente a partir do seu Apex code? Basta usar o SDK Apex do Wave para enviar consultas SAQL bem formadas para o Wave.

A primeira fase do SDK Apex do Wave permite que os desenvolvedores criem consultas SAQL e as executem no contexto de segurança do usuário conectado, garantindo a conformidade com as configurações de segurança. A API oferece suporte ao controle de versões para evitar que os aplicativos parem de funcionar à medida que o SDK evolui. O SDK também oferece `Wave.InvalidParameterException` para ajudar a detectar valores incorretos fornecidos aos métodos da classe.

Análise mais detalhada

ConnectApi.Wave.executeQuery

Na sua forma mais simples, use a função executeQuery (exposta por meio do namespace ConnectApi) para passar uma consulta SAQL de uma página do Apex para o Wave e obter uma resposta no formato JSON. Este exemplo envia "your SAQL query" para o Wave.

```
String query = '[your SAQL query]';
ConnectApi.LiteralJson result =  ConnectApi.Wave.executeQuery(query);
String response = result.json;
```

O envio de consultas como essa é muito útil, mas depende da codificação de consultas SAQL válidas pelo desenvolvedor. Não seria ótimo se uma classe criasse as consultas para você?

Wave.QueryBuilder

Exposta por meio do namespace Wave, a classe QueryBuilder é a forma mais prática, preferencial e segura de criar uma string de consulta SAQL para execução. Ela não é uma implementação completa de todas as consultas SAQL possíveis, o que significa que ocasionalmente você terá que escrever sua própria consulta, mas abrange a grande maioria dos casos de uso, incluindo:

- instrução load dataset
- instrução foreach
- instrução group
- instrução order
- instrução limit
- instrução filter
- funções como min, max, count, avg, unique, as, sum

Use o QueryBuilder e suas classes associadas, `Wave.ProjectionNode` e `Wave.QueryNode`, para construir incrementalmente sua instrução SAQL. Por exemplo:

```
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;
```

Exemplos

O QueryBuilder é o coração dessa primeira fase do SDK Apex do Wave; portanto, vamos analisá-lo mais detalhadamente. Esta é uma consulta de contagem simples.

```
Wave.ProjectionNode[] projs = new
Wave.ProjectionNode[]{Wave.QueryBuilder.count().alias('c')};
String query = Wave.QueryBuilder.load('datasetId',
'datasetVersionId').group().foreach(projs).build('q');
```

A consulta SAQL resultante tem a seguinte aparência:

```
q = load "datasetId/datasetVersionId";
q = group q by all;
q = foreach q generate count as c;
```

Este é um exemplo mais complexo que usa uma instrução union.

```
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');
```

A consulta SAQL resultante possui dois fluxos de projeção, *qa* e *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;
```

Recursos

Para obter mais informações sobre o uso do SDK Apex do Wave, consulte o Guia do desenvolvedor do Apex e o Guia do desenvolvedor do SDK do Wave.

Comunicar-se com painéis do Wave usando o SDK da Web

Interaja facilmente com o Wave em aplicativos personalizados. Use o Lightning Components for Visualforce ou o seu ambiente de desenvolvimento preferido.

Você deseja que seu aplicativo se comunique com seus painéis do Wave, quer tenha sido criado com o SDK do Lightning, Visualforce ou dispositivo móvel? E se essa comunicação também pudesse ser feita de um aplicativo fora do Salesforce? Não seria ótimo se seu aplicativo pudesse aplicar filtros e receber informações sobre filtros e seleções feitas no painel por um usuário?

O aplicativo poderia executar ações específicas da sua empresa se os valores estivessem fora dos intervalos definidos. Ou você poderia usar um aplicativo como um ponto de visualização de painéis disponibilizados por diferentes partes do seu ecossistema de aplicativos de negócios. Imagine o seguinte: uma única fonte de informações para apresentar à sua equipe executiva!

A Salesforce apresenta o SDK da Web do Wave Analytics. Os eventos que estamos disponibilizando nesta versão são a base para uma nova maneira de encarar os aplicativos Wave. Em conjunção com o LockerService, você pode até codificar seu aplicativo fora do Salesforce e interagir com o Wave a partir de qualquer aplicativo JavaScript.

Eventos de SDK

wave:update

Use esse evento para definir dinamicamente o filtro em um painel do Wave ou interagir com o painel alterando dinamicamente a seleção. Ele possui três atributos: o ID exclusivo do ativo do Wave ao qual o filtro será aplicado, a carga útil e o tipo de ativo (por enquanto, somente painel). A carga útil é uma string JSON que identifica os conjuntos de dados e quaisquer dimensões e valores de campo.

wave:selectionChanged

Esse evento é acionado por um painel do Wave para consumo por componentes personalizados do Lightning. Ele fornece os seguintes atributos: o ID do painel que acionou o evento e a carga útil. O objeto de carga útil contém as informações de seleção: o nome da etapa envolvida ao alterar a seleção e uma matriz de objetos representando a seleção atual. Cada objeto na matriz contém um ou mais atributos baseados na seleção.

Nota: Para usar esses eventos, você precisará da licença Insights Builder PSL da plataforma Wave.

Definir um filtro

Este é um exemplo de componente do Lightning em que um componente já foi definido, manipuladores foram configurados e o evento de atualização foi registrado na marcação de componente personalizada. Mas é no controlador que as coisas interessantes acontecem. O código mostra como criar a carga útil para o evento de atualização – neste caso, definir StageName como Close Won no painel oppty_test.

```
({
    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();
      }
})
```

Reagir a uma seleção

Este é outro exemplo de componente do Lightning. O componente já foi definido e tudo está registrado; portanto, o código mostra a parte interessante no controlador: como receber e realizar a iteração da carga útil. A carga útil é uma matriz de objetos representando a seleção atual.

```
({
  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]);
          }
        }
      });
    }
  }
})
```

Os dados da carga útil podem conter outros objetos, que, por sua vez, contêm pares chave-valor. Por exemplo, além do ID, você também pode receber o substantivo (por exemplo, "painel") e o verbo (por exemplo, "seleção").

Recursos

Esta é só uma amostra. Para obter mais informações sobre os novos eventos do SDK da Web, consulte o Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning e o Guia do desenvolvedor do SDK do Wave.

Comunidades: Solução Partner Central, CMS Connect, notificações e muito mais

As comunidades estão na moda neste verão, com vários recursos novos e flexíveis. Estenda o Salesforce CRM à sua rede de parceiros e gere vendas de canal com a solução nativa Lightning Partner Central. Use o CMS Connect para renderizar conteúdo de seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) em sua comunidade, de modo a dar mais consistência à identidade visual e facilitar a manutenção. Alterne entre comunidades e veja notificações em tempo real com o suporte ao Iniciador de aplicativos e a notificações. Temos muito mais para mostrar. Portanto, vamos em frente!

EDIÇÕES

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

Dica: Há muitas novidades do Lightning no Salesforce ultimamente – Lightning Experience, Lightning Bolts, componentes do Lightning – e pode ser difícil entender como isso se aplica às comunidades.

Lembre-se apenas que as soluções Lightning Bolt e modelos de comunidade usam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience – especificamente, a plataforma Lightning e componentes do Lightning – mas você não precisa ativar o Lightning Experience para usá-las.

NESTA SEÇÃO:

Ativação de atualização crítica: LockerService em comunidades
Extensão do prazo para a desativação do TLS 1.0 em comunidades
Anunciando o Partner Central, a nova solução de comunidade de parceiros
Conectar seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) à sua comunidade (Beta)
Obter públicos mais baseados em critérios
O Community 360 permite que os agentes de suporte ajudem melhor os clientes (Piloto)
Proteger seus segredos adicionando um formulário de login ao seu site
Mover comunidades entre organizações com conjuntos de alterações
Atualizar as licenças de usuário da comunidade em um piscar de olhos

Ativação de atualização crítica: LockerService em comunidades

O LockerService, que é uma atualização crítica desde o Summer '16, é aplicado a todas as organizações no Summer '17. No entanto, para reduzir o impacto nas comunidades existentes, ajustamos o processo de ativação. ***Se a sua comunidade usar componentes personalizados do Lightning ou marcação de cabeçalho, não deixe de ler todas notas de versão relacionadas para saber como essas alterações importantes afetarão a comunidade.***

Extensão do prazo para a desativação do TLS 1.0 em comunidades

Em 22 de julho de 2017, a Salesforce desativará o suporte ao TLS 1.0 (protocolo de Segurança da camada de transporte) para todas as organizações em produção. ***A fim de dar aos administradores mais tempo para preparar os usuários da comunidade, o prazo de desativação do TLS 1.0 no Salesforce Communities foi adiado para março de 2018. O prazo estendido de março de 2018 se aplica às comunidades do Lightning e do Visualforce.***

Anunciando o Partner Central, a nova solução de comunidade de parceiros

Recrute, integre e gerencie seus relacionamentos de parceiro a partir de um local central criado na nova solução nativa do Lightning: Partner Central. Estenda suas ferramentas de CRM e dados aos parceiros de canal em uma comunidade responsiva e flexível baseada no Lightning e na plataforma Salesforce. Bem-vindo à nova maneira de gerar vendas de canal!

Conectar seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) à sua comunidade (Beta)

O site da sua empresa foi criado no Adobe Experience Manager (AEM)? O CMS Connect permite trazer conteúdo do AEM, como cabeçalhos, rodapés e banners, para a sua comunidade. Renderize dinamicamente seus componentes, CSS e JavaScript em páginas da comunidade para dar mais consistência à identidade visual e à autenticação e facilitar a manutenção. O CMS Connect está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

Obter públicos mais baseados em critérios

Públicos baseados em critérios funcionam com variações de página para permitir que você direcione páginas específicas a públicos específicos. Anteriormente, você tinha que criar todo um conjunto de diferentes variações de página e definir critérios em cada uma. Agora, você pode criar um conjunto de critérios para um público e aplicar o mesmo público a diversas variações de página. Desde a versão Summer '17, estamos fazendo alguns ajustes importantes e introduzindo melhorias significativas na forma de configuração dos públicos. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

O Community 360 permite que os agentes de suporte ajudem melhor os clientes (Piloto)

O Community 360 mostra aos agentes de suporte que trabalham no console quais artigos e casos foram acessados pelos clientes na comunidade. Os agentes podem usar essas informações para verificar se os clientes já consultaram a documentação relevante ou se já registraram um caso antes de ligar para o suporte.

Proteger seus segredos adicionando um formulário de login ao seu site

Para ativar o login de usuários antes de acessarem uma página da Web, como o seu carrinho de compras, ou todo seu site, use o recurso Login integrado do Salesforce Identity. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Mover comunidades entre organizações com conjuntos de alterações

Você pediu e nós escutamos! Conjuntos de alterações agora estão disponíveis para comunidades do Lightning e comunidades Guias do Salesforce + Visualforce, facilitando a migração da sua comunidade entre organizações que tenham uma conexão de implantação. Crie, personalize e teste a comunidade em seu ambiente de sandbox e, em seguida, migre a comunidade para a produção quando os testes estiverem concluídos.

Atualizar as licenças de usuário da comunidade em um piscar de olhos

Atualize os usuários com licenças de cliente para a licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros. Sim, você não precisa mais criar usuários totalmente novos e migrar seus dados. Sim, não precisa agradecer!

Lightning Bolt: Empacote com mais facilidade e distribua no AppExchange

As soluções Lightning Bolt exportadas e empacotadas agora incluem propriedades de identidade visual e itens Menu de navegação, o que facilita a reutilização de soluções. Além disso, se você for um parceiro de consultoria ou ISV, poderá distribuir soluções Lightning Bolt no Salesforce AppExchange para conectar clientes à sua oferta personalizada.

Melhorias de usabilidade, design e desempenho: fazer mais com mais facilidade

Os espaços de trabalho e a identidade visual centralizada lhe permitem projetar e gerenciar com mais eficiência, enquanto o Iniciador de aplicativos e as notificações fornecem facilidade de acesso e colaboração simplificada para seus usuários. Além disso, com o Otimizador de página da comunidade, você pode avaliar e melhorar rapidamente o desempenho de sua comunidade.

Comunidades do Lightning: pesquisa melhorada, componentes novos e atualizados e muito mais

Inclua tópicos e resultados de todos os feeds na pesquisa global, refine seu conteúdo com Conteúdo dinâmico dedicado e editores de HTML, adicione suporte a idiomas a qualquer página e muito mais.

Arquivos em Comunidades do Lightning: promovendo a produtividade

Melhoramos os arquivos em Comunidades para aumentar a eficiência. Agora você pode adicionar múltiplos arquivos a bibliotecas, executar ações em arquivos a partir do feed e de listas relacionadas e cancelar o compartilhamento de arquivos.

Chatter em Comunidades do Lightning: melhorias em mensagens diretas, relatórios de contagem de visualizações de feed e muito mais

Adicione e remova pessoas de mensagens diretas, filtre grupos por publicações não lidas e receba um relatório semanal sobre as 100 principais publicações em sua comunidade.

Componentes personalizados do Lightning: Desenvolvimento para comunidades

Use a estrutura do componente do Lightning para criar componentes personalizados para comunidades.

Community Analytics: Pontuação da comunidade de serviço, novos relatórios de participação dos usuários e Análise de sentimento

A Pontuação da comunidade de serviço proporciona ao gerente da comunidade uma visão completa de uma comunidade de autoatendimento. Da medição do engajamento ao rastreamento da eficiência das pesquisas, a Pontuação da comunidade de serviço o ajuda a manter sua comunidade em ótima forma. Também adicionamos novos relatórios para acompanhar a participação diária dos membros da comunidade. Ative a Análise de sentimento para rastrear o humor geral das publicações e comentários na comunidade (piloto).

Executar ações a partir da fila de moderação de discussões sinalizadas

A moderação da sua comunidade agora é mais fácil e mais rápida com a nova fila de moderação Discussões sinalizadas. Com essa otimização voltada para a produtividade, agora você pode trabalhar rapidamente em publicações e comentários sinalizados, obtendo todas as informações de que precisa no contexto.

Outras alterações em Comunidades

Aprenda pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com Comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Como as comunidades usam o Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ativação de atualização crítica: LockerService em comunidades

O LockerService, que é uma atualização crítica desde o Summer '16, é aplicado a todas as organizações no Summer '17. No entanto, para reduzir o impacto nas comunidades existentes, ajustamos o processo de ativação. ***Se a sua comunidade usar componentes personalizados do Lightning ou marcação de cabeçalho, não deixe de ler todas notas de versão relacionadas para saber como essas alterações importantes afetarão a comunidade.***

Aplicação de LockerService depende da versão da API

O LockerService, uma arquitetura de segurança poderosa para componentes personalizados do Lightning, é aplicado a todos os componentes do Lightning criados na versão Summer '17 (versão 40.0 da API) ou posterior. O LockerService não é aplicado a componentes com a versão de API 39.0 ou inferior, o que cobre todos os componentes criados antes da versão Summer '17.

Consulte Ativação de atualização crítica do LockerService.

Restrições mais rígidas da Política de segurança de conteúdo (CSP) não são aplicadas

As restrições de CSP mais rígidas, que mitigam o risco de ataques de script entre sites, foram desacopladas do LockerService e não são aplicadas em organizações de produção na versão Summer '17. Em vez disso, as alterações de CSP mais rígidas estão disponíveis em duas novas atualizações críticas, uma para Comunidades e uma para outros contextos, que podem ser ativadas em organizações Developer Edition e de sandbox. Essas atualizações críticas lhe proporcionam mais tempo para atualizar seu código de modo a operar com uma CSP mais rígida.

Consulte Atualizações críticas para restrições de CSP mais rígidas.

Extensão do prazo para a desativação do TLS 1.0 em comunidades

Em 22 de julho de 2017, a Salesforce desativará o suporte ao TLS 1.0 (protocolo de Segurança da camada de transporte) para todas as organizações em produção. ***A fim de dar aos administradores mais tempo para preparar os usuários da comunidade, o prazo de desativação do TLS 1.0 no Salesforce Communities foi adiado para março de 2018. O prazo estendido de março de 2018 se aplica às comunidades do Lightning e do Visualforce.***

Nota: Os sites de portais do parceiro, portais de clientes, Force.com e Site.com ainda estão sujeitos ao prazo de julho de 2017 conforme anunciado anteriormente.

Como resultado desta alteração, o acesso ao navegador, integração de API de entrada e integrações de chamada são necessários para estar em conformidade com o TLS 1.1 ou posterior. Incentivamos você a informar e instruir os usuários da sua comunidade sobre essa transição. Todos os usuários da comunidade licenciados e não licenciados (usuários convidados) devem fazer upgrade para navegadores que estejam em conformidade com TLS 1.1 ou superior.

Para se preparar para essa alteração com antecedência:

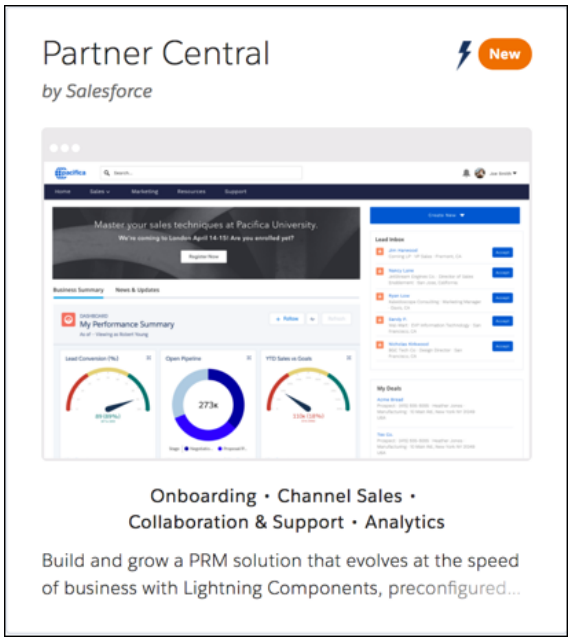
- Adicione a mensagem adequada às suas comunidades para informar seus usuários sobre a desativação do TLS 1.0. Instrua usuários licenciados e convidados sobre os requisitos do navegador para compatibilidade com a versão do TLS.
- Incentive os usuários a verificar se os seus navegadores quanto à compatibilidade com nosso site de teste. Se o navegador estiver em conformidade, o site exibirá uma mensagem "Teste aprovado".
- Garanta que o TLS 1.1 ou superior esteja ativado para as suas integrações de API.

Caso deseje desativar o TLS 1.0 para comunidades junto com a sua organização do Salesforce ou antes do prazo de março de 2018, não tem problema! Em Configuração, digite `Atualização crítica` na caixa de pesquisa de Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Ative a atualização crítica que desativa o suporte do TLS 1.0 para Comunidades do Salesforce. Você pode desativar essa atualização crítica para restaurar o suporte para conexões do TLS 1.0.

Para obter informações detalhadas sobre a desativação do TLS 1.0, consulte este artigo do Knowledge.

Anunciando o Partner Central, a nova solução de comunidade de parceiros

Recrute, integre e gerencie seus relacionamentos de parceiro a partir de um local central criado na nova solução nativa do Lightning: Partner Central. Estenda suas ferramentas de CRM e dados aos parceiros de canal em uma comunidade responsiva e flexível baseada no Lightning e na plataforma Salesforce. Bem-vindo à nova maneira de gerar vendas de canal!



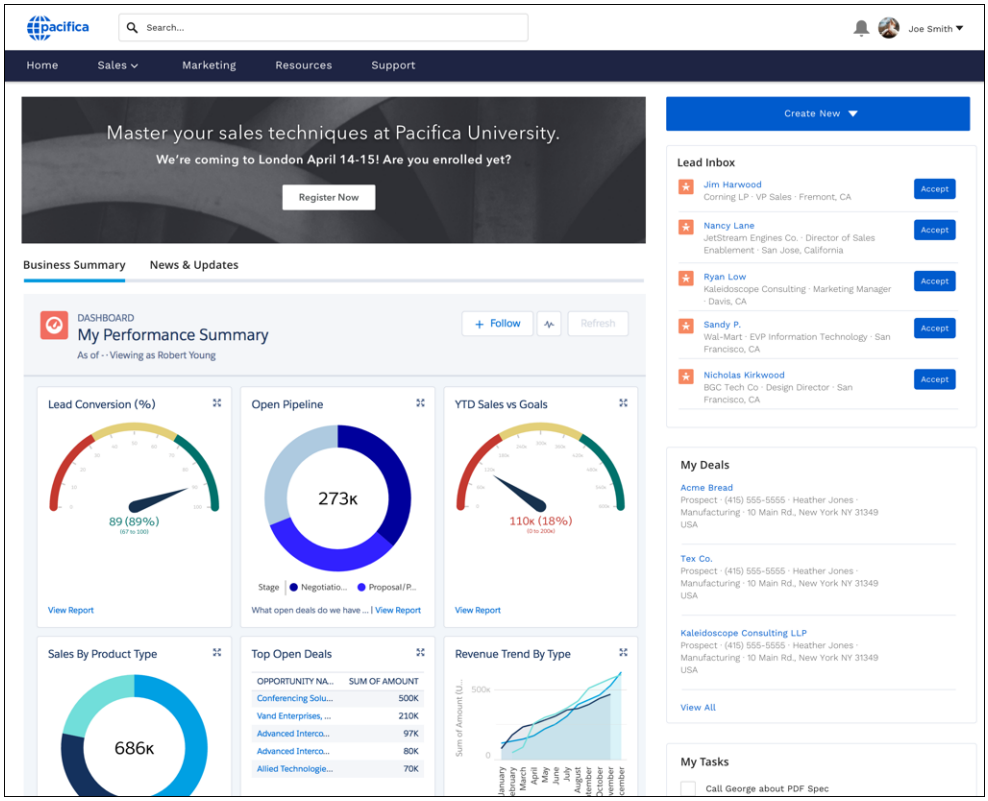
Como o Partner Central foi projetado com os fluxos de trabalho de gerenciamento de relacionamento com parceiros (PRM) em mente, você pode:

- Obter uma visão de 360 graus de todo o ciclo de vida do parceiro e acompanhar seu pipeline, suas finalizações de negócios e suas taxas de conversão com painéis e relatórios.
- Gerenciar o recrutamento e a integração de parceiros, as vendas de canal e o marketing de canal a partir de um único local.
- Automatizar a distribuição de leads e passar leads a parceiros na Caixa de entrada de leads, projetada intuitivamente para exigir poucos cliques e nenhum código.
- Configurar ações rápidas para permitir que os parceiros registrem negócios, recebam percepções no seu pipeline de vendas de canal e gerenciem conflitos de canal.
- Compartilhar materiais de integração e vendas com todos os seus parceiros em um repositório central.
- Integrar recursos do Service Cloud para permitir que os parceiros registrem casos, inclusive em nome de clientes.
- Personalizar a pesquisa global para exibir apenas os objetos compartilhados com seus parceiros.

O Partner Central também tem a mesma flexibilidade e extensibilidade com as quais você está acostumado em outras comunidades do Lightning, o que significa que você pode:

- Criar páginas personalizadas e usar uma identidade visual personalizada.
- Expor mais dados e objetos de CRM que sejam adequados às suas necessidades de vendas, como campanhas de marketing e casos.
- Usar o direcionamento de público por geolocalização e criar conteúdo personalizado para seus parceiros de canal com base na localização geográfica.
- Aproveitar os novos recursos da versão Summer '17, como notificações globais e o Iniciador de aplicativos.

O Partner Central é seu ponto de parada única para todas as necessidades de gerenciamento de relacionamento com parceiros. Vá em frente e estenda seu CRM aos parceiros de canal em uma experiência rica, moderna e responsiva. Parece bom demais para ser verdade? Então confira você mesmo.



Importante:

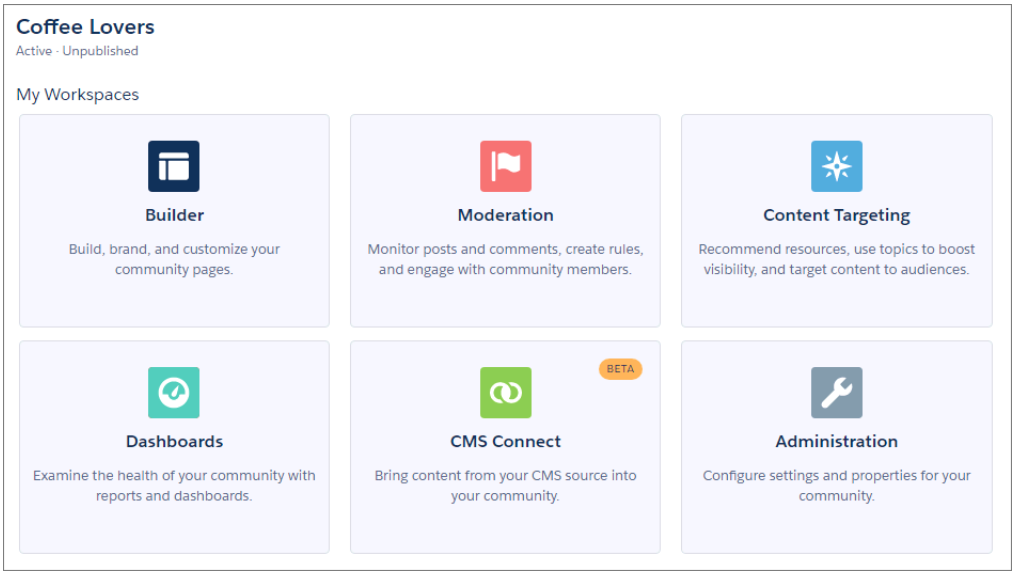
- Para usar o Partner Central, você deve ter pelo menos uma licença Comunidade de parceiros em sua organização.
- Estamos aposentando o pacote Gerenciamento de parceiros do Lightning, anunciado na versão Spring '17, em favor da solução Partner Central. Recomendamos que você use o Partner Central para as suas necessidades de PRM a partir da versão Summer '17.
- O Partner Central não oferece suporte a alguns recursos que estão disponíveis imediatamente no modelo Atendimento ao cliente (Napili), como mensagens diretas e suporte a autoatendimento. Não obstante, você ainda pode configurar e expor casos e outros objetos do Salesforce de acordo com suas preferências para incorporar mais funcionalidades. Para obter uma lista completa dos recursos que não têm suporte, consulte a Ajuda do Salesforce.

Conectar seu sistema de gerenciamento de conteúdo (CMS) à sua comunidade (Beta)

O site da sua empresa foi criado no Adobe Experience Manager (AEM)? O CMS Connect permite trazer conteúdo do AEM, como cabeçalhos, rodapés e banners, para a sua comunidade. Renderize dinamicamente seus componentes, CSS e JavaScript em páginas da comunidade para dar mais consistência à identidade visual e à autenticação e facilitar a manutenção. O CMS Connect está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

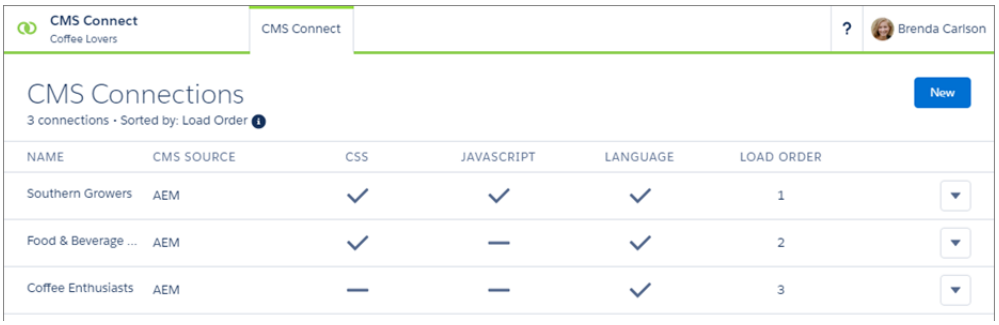
Um espaço de trabalho completamente novo

Não é necessário ir além dos Espaços de trabalho da comunidade para começar a usar o CMS Connect. (Você ainda não está usando os novos Espaços de trabalho da comunidade? Simplesmente vá até Configurações da comunidade em Configuração e ative-os.)



Servindo todos os servidores

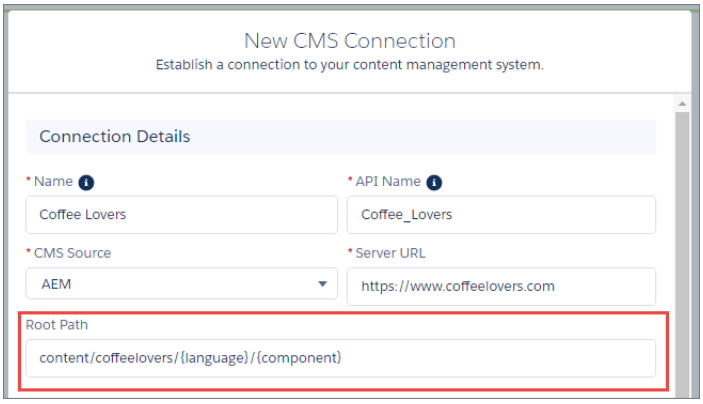
Tem vários servidores de AEM? Você pode conectá-los à sua comunidade. Defina a ordem de carregamento de acordo com as dependências entre eles. A ordem de carregamento é mais relevante para CSS e JavaScript.



Caminhos simplificados

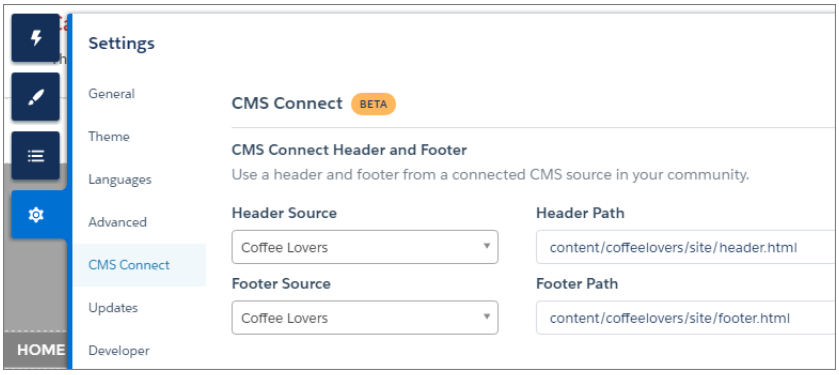
Caminhos de componente

Ao configurar uma conexão de CMS, insira o caminho raiz para o diretório onde os componentes estão armazenados no seu servidor AEM. Isso economizará tempo ao adicionar componentes posteriormente no Builder. Você pode incluir espaços reservados para idioma e componente no caminho.



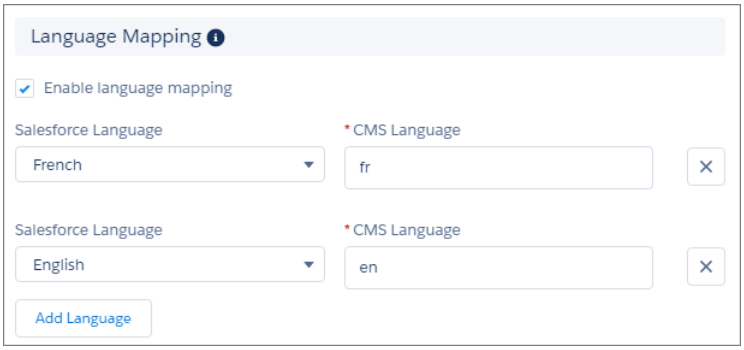
Caminhos de cabeçalho e rodapé

Insira caminhos para seu cabeçalho e rodapé em Configurações no Community Builder para não ter que adicioná-los a cada página. Adicione-os apenas uma vez e nunca mais!



Suporte a idiomas

Fornecemos mapeamento de idioma às suas conexões de AEM para que você possa exibir seu conteúdo em diversos idiomas. Adicione todos os seus idiomas ao configurar uma conexão. Para cada idioma do Salesforce que você adicionar, insira o nome do diretório de idioma correspondente no AEM.

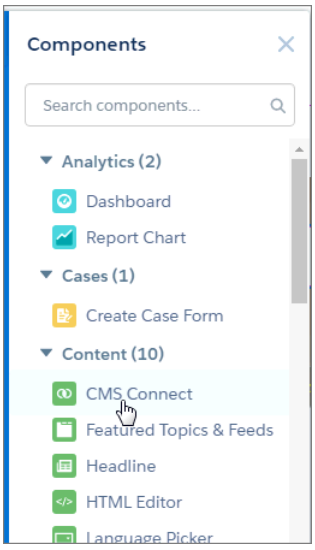


CSS e JavaScript

Você pode incluir CSS e JavaScript a partir de seu CMS. Adicione até 10 de cada por conexão. Se seu CSS for limitado a um escopo, você pode especificar isso para evitar conflitos de regras com outros CSS em suas páginas de comunidade.

Se você criar, as pessoas usarão

Tendo configurado sua conexão de CMS, você estará pronto para usá-la no Community Builder. Arraste um componente do CMS Connect para a página e adicione a origem e o caminho do componente ao editor de propriedades. Sua comunidade logo adquirirá uma aparência mais consistente com o seu site, com um mínimo de esforço após a configuração inicial.



Nota: O CMS Connect exige um servidor HTTP que possa servir fragmentos de HTML. Todos os URLs em fragmentos de HTML devem ser URLs absolutos. Todos os servidores de CMS conectados devem ser acessíveis por HTTPS para recuperar HTML e JavaScript. Nem todas as marcações têm suporte. Consulte a documentação do produto para obter mais detalhes.

Esta versão contém uma versão beta do CMS Connect, o que significa que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. O CMS Connect não está publicamente disponível, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Obter públicos mais baseados em critérios

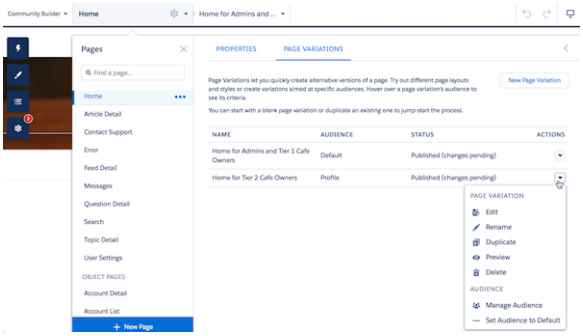
Públicos baseados em critérios funcionam com variações de página para permitir que você direcione páginas específicas a públicos específicos. Anteriormente, você tinha que criar todo um conjunto de diferentes variações de página e definir critérios em cada uma. Agora, você pode criar um conjunto de critérios para um público e aplicar o mesmo público a diversas variações de página. Desde a versão Summer '17, estamos fazendo alguns ajustes importantes e introduzindo melhorias significativas na forma de configuração dos públicos. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

Vamos dar uma olhada em como melhoramos a variação de página e a experiência do público.

- Se você já tinha variações de página e seus critérios configurados em sua comunidade, agora nós os movemos para Públicos baseados em critérios. Agora eles são rotulados como Público 1, Público 2 e assim por diante. Passe o mouse sobre um público para ver seus critérios e dê a ele o nome apropriado.
- Adicionamos novos critérios (domínio e cidade) para ajudá-lo a definir públicos hiperlocalizados e hiperespecíficos (se for isso que você deseja).
- Os novos critérios de domínio exibem a variação de página apenas para os usuários do domínio ou domínios da comunidade selecionada.

- Nota: Os critérios de domínio não estão disponíveis em organizações Developer ou de sandbox.

- Atualizamos a interface do usuário para simplificar a criação e o gerenciamento de públicos.



Nota: Aqui estão algumas práticas recomendadas que você deve ter em mente para obter o melhor desempenho de suas variações de página e públicos:

- Pense no quadro geral. Por exemplo, se você tiver uma variação de página para uma cidade que provavelmente não terá muito tráfego, expanda a área do local (para o estado ou o país).
- Combine, combine, combine. Em vez de criar públicos separados para áreas de baixo tráfego, tente combinar critérios para aumentar o tráfego da página. Por exemplo, digamos que você queira públicos para os mesmos critérios de perfil, mas para locais diferentes. Em vez de ter públicos separados para Seattle, Bellevue e Redmond, crie um único público e adicione todas as três cidades aos critérios de local. O resultado será direcionado a usuários de Seattle, Bellevue ou Redmond.
- Limite-se às diferenças significativas. Embora seja tentador criar públicos e variações de página altamente específicos, limite-se às variações que sejam significativamente diferentes. Se houver diferenças mínimas entre páginas, como o conteúdo de um componente, use ações para variar dinamicamente o conteúdo do componente.

O Community 360 permite que os agentes de suporte ajudem melhor os clientes (Piloto)

O Community 360 mostra aos agentes de suporte que trabalham no console quais artigos e casos foram acessados pelos clientes na comunidade. Os agentes podem usar essas informações para verificar se os clientes já consultaram a documentação relevante ou se já registraram um caso antes de ligar para o suporte.

CONSULTE TAMBÉM:

Otimização do suporte aos clientes com o Community 360 (Piloto)

Proteger seus segredos adicionando um formulário de login ao seu site

Para ativar o login de usuários antes de acessarem uma página da Web, como o seu carrinho de compras, ou todo seu site, use o recurso Login integrado do Salesforce Identity. Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

O login integrado estende a experiência do login configurada para a sua comunidade para fornecer os mesmos recursos em seu site. Seus desenvolvedores podem adicionar recursos de login a uma página da Web com apenas algumas linhas de HTML. O Salesforce

cuida da autenticação para que os desenvolvedores da Web possam se concentrar no que fazem melhor: fornecer uma excelente experiência de usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Login integrado permite que usuários efetuem login em seu site

Mover comunidades entre organizações com conjuntos de alterações

Você pediu e nós escutamos! Conjuntos de alterações agora estão disponíveis para comunidades do Lightning e comunidades Guias do Salesforce + Visualforce, facilitando a migração da sua comunidade entre organizações que tenham uma conexão de implantação. Crie, personalize e teste a comunidade em seu ambiente de sandbox e, em seguida, migre a comunidade para a produção quando os testes estiverem concluídos.

Para criar um conjunto de alterações de saída para uma comunidade, vá para **Conjuntos de alterações de saída** em Configuração e selecione o tipo de componente Rede. Adicione sua comunidade ao conjunto de alterações e inclua os componentes dependentes. Recomendamos selecionar todas as dependências listadas.

Tenha as seguintes considerações e limitações em mente ao migrar uma comunidade com conjuntos de alterações.

- Só é possível realizar atualizações de comunidades com conjuntos de alterações, o que significa que não é possível criar uma nova comunidade diretamente a partir de um conjunto de alterações de entrada. Em vez disso, primeiro crie uma comunidade com o mesmo nome na organização de destino e depois implante o conjunto de alterações de entrada.
- Quando você implanta um conjunto de alterações de entrada, ele substitui completamente a comunidade na organização de destino. Por exemplo, digamos que você exclua páginas de uma comunidade no sandbox e, em seguida, crie um conjunto de alterações de saída atualizado. Quando você implantar novamente o conjunto de alterações em uma organização de destino, como a organização de produção, as páginas também serão excluídas nela.
- Itens de Menu de navegação têm suporte. No entanto, no caso de itens de menu que são links para objetos, as exibições de lista são redefinidas para a exibição de lista padrão. Além disso, exibições de lista personalizadas para objetos padrão não são incluídas como dependências.
- Há suporte somente às seguintes configurações de Administração (em Espaços de trabalho ou Gerenciamento de comunidade):
  - Página de mudança da senha
  - Página de recuperação da senha
  - Home page
  - Página de login
  - Opção **Permitir que usuários internos efetuem login diretamente na comunidade**
- Os itens a seguir não têm suporte:
  - Variações de página e direcionamento de público
  - Tópicos de navegação e em destaque
  - Idiomas

Também há suporte à migração da comunidade por meio da API de metadados.

Atualizar as licenças de usuário da comunidade em um piscar de olhos

Atualize os usuários com licenças de cliente para a licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros. Sim, você não precisa mais criar usuários totalmente novos e migrar seus dados. Sim, não precisa agradecer!

Antes, você tinha que criar outra identidade de usuário, migrar os dados existentes do usuário e associá-los à nova identidade de usuário. Agora você pode atualizar o usuário apenas clicando em alguns botões. Além de ser mais rápida, a nova abordagem atualização de licença oferece muitas vantagens.

- Você não precisa mais recriar usuários no sistema ou migrar seus dados.
- Os usuários podem manter seus nomes de usuário e senhas existentes. Uma atualização de licença também preserva dados histórico de registro e do Chatter. Os usuários mantêm o acesso aos mesmos objetos com a nova licença e perfil.

Além disso, com as novas licenças, os usuários contam com relatórios, painéis e recursos de compartilhamento avançado, bem como acesso a dados baseado no papel.

Quem é elegível para uma atualização de licença?

Em geral, oferecemos suporte à atualização da maioria das licenças de cliente para a licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros. Mais especificamente, para usuários cujo `UserType` seja igual a `CSPLitePortal`, oferecemos suporte à atualização de licenças para `PowerPartner` ou `PowerCustomerSuccess` (na API do Salesforce).

Você pode atualizar as seguintes licenças para a licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros sem qualquer perda de acesso aos dados.

- Comunidade do cliente
- Usuário do portal de clientes de alto volume
- Portal de clientes de volume alto excedente
- Usuário de site autenticado excedente
- Usuário de site autenticado
- Identidade externa

Cuidado: Outras licenças de cliente associadas ao tipo de usuário `CSPLitePortal` também oferecem suporte à atualização de licenças, mas com alguma perda de acesso aos dados. Por exemplo, os usuários podem perder o acesso a alguns objetos que podiam acessar anteriormente. Em outros casos, a nova licença pode não incluir uma ou mais permissões de usuário disponíveis com a licença anterior.

Recomendamos que você determine quais permissões serão afetadas antes de atualizar a licença de um usuário. Em tese, as novas atribuições de licença, perfil e conjunto de permissões do usuário devem fornecer um nível de acesso aos dados pelo menos igual ou comparável ao das atribuições anteriores.

Como atualizar usuários?

Para alterar a licença de um usuário no Salesforce, vá para a página de detalhes do usuário e clique em **Editar**. Especifique uma nova licença, perfil e papel.

Se você preferir atualizar um ou mais usuários por meio da API do Salesforce, também oferecemos meios de fazer isso. Use o método `update()` no objeto `User` e especifique os valores `ProfileId` e `RoleId` necessários. Isso é tudo.

Considerações importantes

Considere os seguintes aspectos antes de atualizar a licença de um usuário.

- As licenças Comunidade de clientes Plus e Comunidade de parceiros exigem que o usuário tenha um papel, o que impõe determinadas restrições.
  - ***A atualização para uma licença que exige um papel é irreversível.***
  - Se você não especificar um papel durante a atualização da licença, atribuiremos ao usuário o papel mais baixo na hierarquia de contas. Se não existir nenhum papel na conta, criaremos um para você e o atribuiremos ao usuário.
  - Atribuições de papel automáticas sempre usam o papel mais baixo associado à conta do usuário: *`Usuário <Account Name> de parceiro`* ou *`Usuário <Account Name> de cliente`*. Portanto, se quiser movê-lo para cima na hierarquia de papéis, você poderá fazer isso com facilidade posteriormente.

- Antes de atualizar um usuário para uma licença Comunidade de parceiros, ative a conta do usuário como uma conta de parceiro.

  Dica: Uma conta de parceiro pode ter usuários clientes e usuários parceiros; portanto, os usuários clientes na conta não são afetados quando você a ativa como uma conta de parceiro.

- Uma atualização de licença remove conjuntos de compartilhamento, conjuntos de permissões e atribuições de licença de conjunto de permissões associados anteriormente ao usuário.
- As atualizações de licença estão sujeitas aos limites aplicáveis à criação de usuários na organização, como os limites de licenças e papéis, e a requisitos de exclusividade do nome de usuário.

Depois de atualizar a licença de um usuário:

- Alterações em perfis e conjuntos de permissões podem afetar a afiliação à comunidade. Certifique-se de que os usuários atualizados têm acesso às comunidades pretendidas.
- Nós recalculamos as regras de compartilhamento que se aplicam a usuários atualizados – por exemplo, por meio de seus grupos públicos, compartilhamento baseado em critérios e propriedade de registros (compartilhamento implícito).
- Usuários atualizados para a licença Comunidade de clientes Plus são associados automaticamente ao grupo público Todos os usuários do portal de clientes. Da mesma maneira, usuários atualizados para a licença Comunidade de parceiros são associados ao grupo público Todos os usuários parceiros.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Licenças de usuário de comunidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API SOAP: Usuário

Atualizar as licenças de usuário da comunidade em um piscar de olhos

Ajuda do Salesforce: Limites de comunidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Bolt: Empacote com mais facilidade e distribua no AppExchange

As soluções Lightning Bolt exportadas e empacotadas agora incluem propriedades de identidade visual e itens Menu de navegação, o que facilita a reutilização de soluções. Além disso, se você for um parceiro de consultoria ou ISV, poderá distribuir soluções Lightning Bolt no Salesforce AppExchange para conectar clientes à sua oferta personalizada.

Dica: As soluções e modelos de comunidade do Lightning Bolt utilizam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience, para ser mais específico, a plataforma e os componentes do Lightning, mas não há necessidade de ativar o Lightning Experience para utilizá-los.

Para exportar uma solução, vá para **Configurações** > **Desenvolvedor** no Community Builder.

Ao exportar uma solução, agora os seguintes itens são incluídos para que haja menos coisas para configurar quando ela for usada para criar uma nova comunidade.

- Itens do menu de navegação
- Propriedades de identidade visual do painel
- Configurações de administração (em Espaços de trabalho ou Gerenciamento de comunidade) para:
  - Página de mudança da senha
  - Página de recuperação da senha
  - Home page
  - Página de login
  - Opção **Permitir que usuários internos efetuem login diretamente na comunidade**

Se você for um parceiro de consultoria ou ISV, poderá publicar sua solução Lightning Bolt personalizada como um pacote gerenciado no AppExchange. Comercialize a sua solução em uma listagem do AppExchange do mesmo modo que você lista outro aplicativo, componente ou serviço de consultoria. Descreva sua solução, preços, suporte e outros detalhes para que os clientes possam determinar se sua oferta atende às suas necessidades.

Nota:

- Para poder exportar uma solução, você deve unificar suas propriedades de identidade visual.
- Com itens do Menu de navegação que são links para objetos, as exibições de lista são redefinidas para a exibição de lista padrão. Além disso, não são incluídas exibições de lista personalizadas para objetos padrão.
- Estilos personalizados no editor de CSS não estão incluídos.

Melhorias de usabilidade, design e desempenho: fazer mais com mais facilidade

Os espaços de trabalho e a identidade visual centralizada lhe permitem projetar e gerenciar com mais eficiência, enquanto o Iniciador de aplicativos e as notificações fornecem facilidade de acesso e colaboração simplificada para seus usuários. Além disso, com o Otimizador de página da comunidade, você pode avaliar e melhorar rapidamente o desempenho de sua comunidade.

NESTA SEÇÃO:

Tornar as comunidades mais produtivas com Espaços de trabalho da comunidade

Se ainda não conferiu, recomendamos que você experimente o novo recurso Espaços de trabalho da comunidade. Espaços de trabalho da comunidade é seu ponto único de acesso a tudo o que é necessário para criar e oferecer suporte à sua comunidade.

Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades

Se você usar comunidades do Lightning e o Lightning Experience, poderá usar o Iniciador de aplicativos para alternar entre sua organização do Salesforce e suas comunidades. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.

Fique por dentro do que acontece em suas comunidades com Notificações globais

Com Notificações globais, seus membros recebem mensagens sempre que estão trabalhando, seja em comunidades ou em aplicativos. Os membros recebem notificações em qualquer tela – móvel, de tablet ou de desktop. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.

Simplificar seu estilo com propriedades de identidade visual centralizadas

Para facilitar a definição do estilo da sua comunidade, fornecemos uma atualização que unifica as propriedades de identidade visual das páginas de login com as outras páginas da comunidade. Agora, em vez de definir o estilo das páginas de login separadamente no Community Builder, você pode modificar a aparência de todas as suas páginas a partir de um único painel Identidade visual. Essa funcionalidade está disponível em comunidades que são baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

Analisar e melhorar o desempenho da comunidade (visualização para desenvolvedores)

O Otimizador de página da comunidade do Salesforce analisa sua comunidade e identifica problemas que afetam o desempenho. Use essas informações para refinar seu projeto e melhorar o desempenho da comunidade para seus membros. O Otimizador de página é um plug-in gratuito disponível na Chrome Web Store. Baixe e instale o plug-in como faria com qualquer extensão do Chrome.

Componentes — use-os onde forem necessários

Adicione componentes predefinidos a qualquer página no Community Builder, independentemente do tipo. Esse recurso avançado é ideal para desenvolvedores familiarizados com parâmetros de componente.

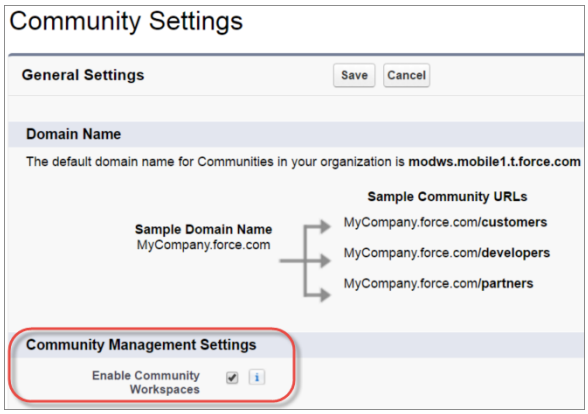
Melhorar os resultados de SEO definindo um domínio preferencial

O uso de diversos domínios para a mesma comunidade pode diluir os resultados do mecanismo de pesquisa e reduzir a classificação da página. Agora você pode selecionar o domínio a ser usado para indexar as páginas de sua comunidade, deixando para trás os resultados duplicados do mecanismo de pesquisa.

Tornar as comunidades mais produtivas com Espaços de trabalho da comunidade

Se ainda não conferiu, recomendamos que você experimente o novo recurso Espaços de trabalho da comunidade. Espaços de trabalho da comunidade é seu ponto único de acesso a tudo o que é necessário para criar e oferecer suporte à sua comunidade.

Vá até **Configurações da comunidade** > **Configurações de gerenciamento da comunidade** e selecione **Ativar Espaços de trabalho da comunidade**.



Os recursos a seguir só estão disponíveis usando Espaços de trabalho da comunidade:

- Discussões sinalizadas
- CMS Connect
- Atribuição automática de tópicos

A cada versão, mais recursos são criados exclusivamente para Espaços de trabalho da comunidade. Portanto, não deixe para depois, faça a mudança hoje mesmo.

CONSULTE TAMBÉM:

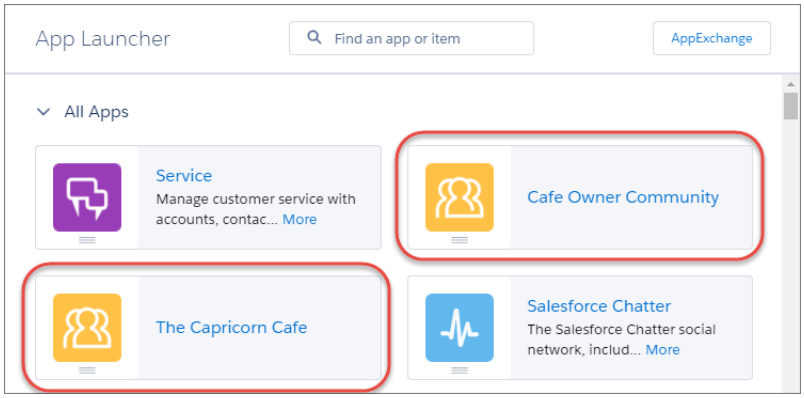
Executar ações a partir da fila de moderação de discussões sinalizadas

Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades

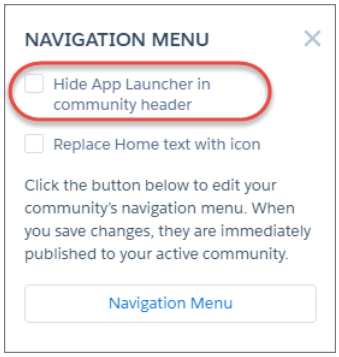
Se você usar comunidades do Lightning e o Lightning Experience, poderá usar o Iniciador de aplicativos para alternar entre sua organização do Salesforce e suas comunidades. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.



No Lightning Experience, o Iniciador de aplicativos exibe um bloco para cada comunidade publicada junto com seus aplicativos. Em comunidades do Lightning, o Iniciador de aplicativos exibe um bloco para cada comunidade e aplicativo publicado, mas a área Todos os itens e o link do AppExchange não estão disponíveis. Os membros veem apenas as comunidades e os aplicativos que estão autorizados a ver, de acordo com seus perfis ou conjuntos de permissões.



Por padrão, o Iniciador de aplicativos é oculto nas comunidades existentes e exibido em novas comunidades. Para exibir ou ocultar o Iniciador de aplicativos para seus usuários, selecione **Ocultar Iniciador de aplicativos no cabeçalho da comunidade** nas propriedades do componente Menu de navegação.



Para permitir que os usuários vejam o Iniciador de aplicativos, é necessário também ativar a permissão **Exibir Iniciador de aplicativos em comunidades** nos perfis de usuário em Configuração.

Nota: O Iniciador de aplicativos não está disponível no aplicativo Salesforce1 móvel ou em comunidades Guias do Salesforce + Visualforce. Os usuários dessas comunidades podem usar o cabeçalho global para alternar entre a organização do Salesforce e as comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades

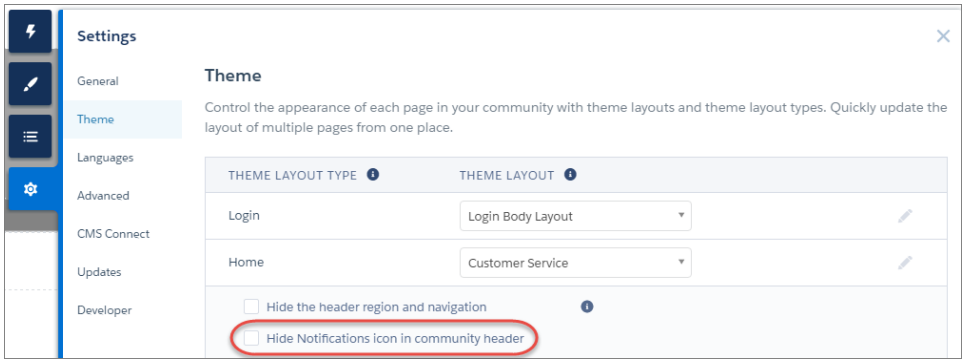
Fique por dentro do que acontece em suas comunidades com Notificações globais

Com Notificações globais, seus membros recebem mensagens sempre que estão trabalhando, seja em comunidades ou em aplicativos. Os membros recebem notificações em qualquer tela – móvel, de tablet ou de desktop. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.



Todos os eventos que acionam notificações (@menções e publicações de grupo) têm suporte. Os membros podem até acionar notificações em feeds de registro. Por exemplo, um membro interno pode acionar uma notificação da organização do Salesforce @mencionando um membro externo em um lead ou oportunidade. Quando um membro clica em uma notificação, a página de detalhes de origem ou outro local adequado é exibido para facilitar a colaboração entre diferentes comunidades e aplicativos.

Por padrão, o ícone de Notificações é oculto nas comunidades existentes e exibido em novas comunidades. Com o layout do tema Atendimento ao cliente padrão, exiba ou oculte as notificações para seus membros selecionando **Ocultar o ícone Notificações no cabeçalho da comunidade** em **Configurações** > **Tema** no Community Builder.



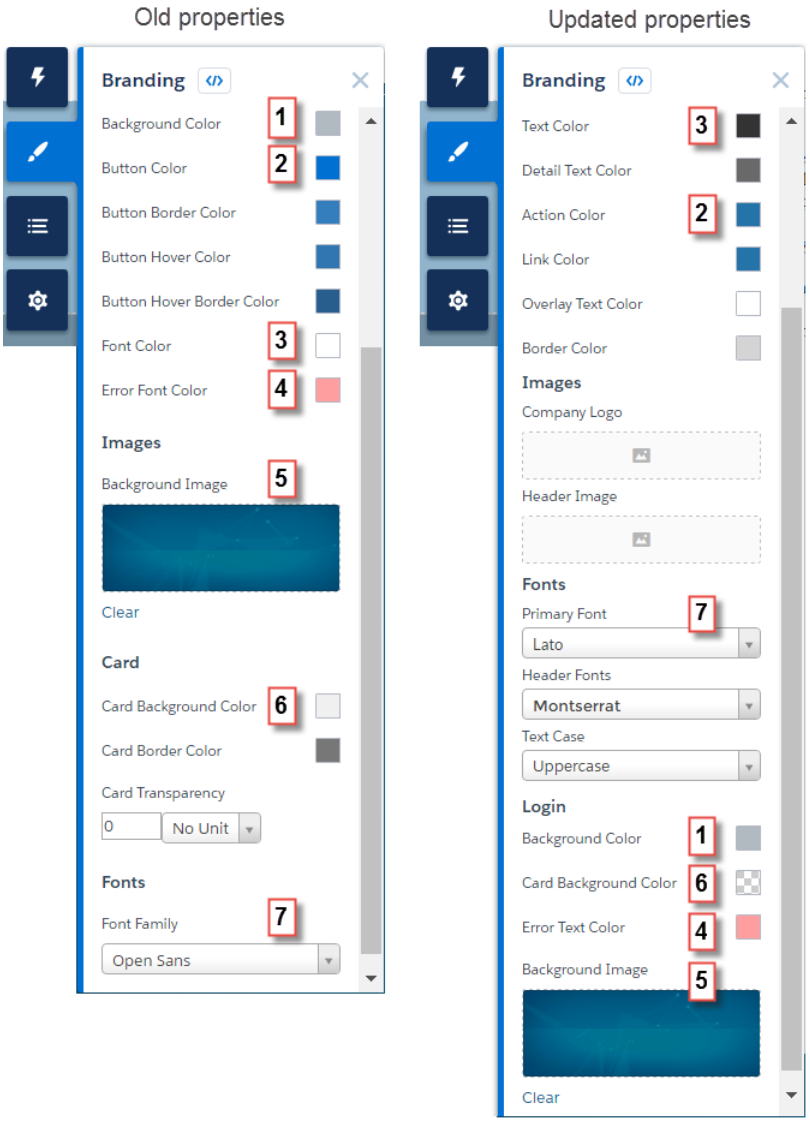
CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades

Simplificar seu estilo com propriedades de identidade visual centralizadas

Para facilitar a definição do estilo da sua comunidade, fornecemos uma atualização que unifica as propriedades de identidade visual das páginas de login com as outras páginas da comunidade. Agora, em vez de definir o estilo das páginas de login separadamente no Community Builder, você pode modificar a aparência de todas as suas páginas a partir de um único painel Identidade visual. Essa funcionalidade está disponível em comunidades que são baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e Lightning Bolt.

Algumas propriedades de identidade visual antigas não estão incluídas no painel Identidade visual atualizado e outras são mapeadas a diferentes propriedades. Vamos analisar isso mais detalhadamente.



Estas propriedades de identidade visual de login antigas...	São mapeadas para estas propriedades de identidade visual atualizadas...
Cor de fundo (1)	Cor de fundo (1)
Cor de botão (2)	Cor de ação (2)

Estas propriedades de identidade visual de login antigas...	São mapeadas para estas propriedades de identidade visual atualizadas...
Cor da borda do botão	—
Cor ao passar o mouse sobre o botão	—
Cor da borda ao passar o mouse sobre o botão	—
Cor da fonte (3)	Cor do texto (3)
Cor da fonte de erro (4)	Cor da fonte de erro (4)
Imagem de fundo (5)	Imagem de fundo (5)
Cor de fundo de cartão (6)	Cor de fundo de cartão (6) *Controla também a transparência do cartão*
Cor da borda do cartão	—
Transparência do cartão	—
Família da fonte (7)	Fonte primária (7)

Para aplicar a atualização e unificar as propriedades de identidade visual da sua comunidade, vá para **Configurações** > **Atualizações** e clique em **Atualizar**.

Cuidado: Quando você aplicar a atualização, suas páginas de login perderão diversas propriedades de identidade visual, mas todas as outras personalizações serão mantidas. Depois de atualizar o modelo, reconfigure as propriedades ausentes para certificar-se de que as páginas de login tenham seus estilos definidos corretamente.

Nota: Para exportar uma solução Lightning Bolt, você deve atualizar seu modelo.

Analisar e melhorar o desempenho da comunidade (visualização para desenvolvedores)

O Otimizador de página da comunidade do Salesforce analisa sua comunidade e identifica problemas que afetam o desempenho. Use essas informações para refinar seu projeto e melhorar o desempenho da comunidade para seus membros. O Otimizador de página é um plug-in gratuito disponível na Chrome Web Store. Baixe e instale o plug-in como faria com qualquer extensão do Chrome.

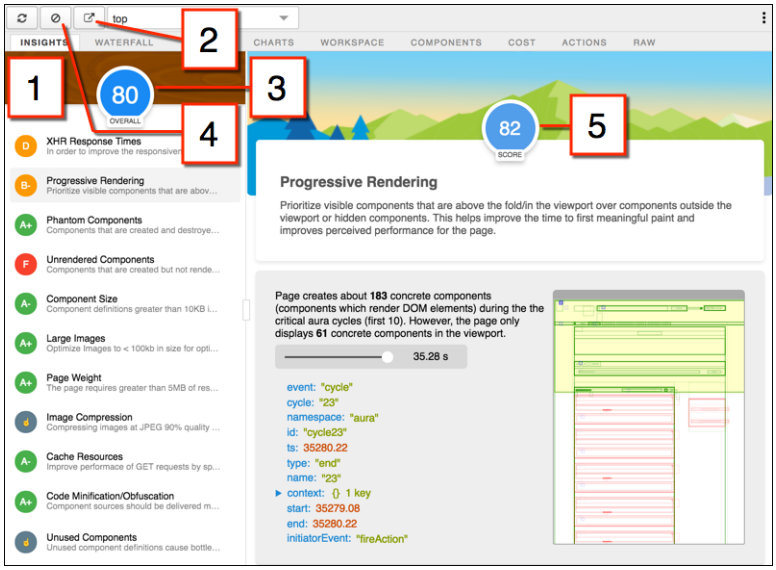
O Otimizador de página da comunidade do Salesforce está disponível como uma visualização para desenvolvedores. O Otimizador de página da comunidade do Salesforce não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Todos os comandos, parâmetros e outros recursos estão sujeitos a alterações ou descontinuação a qualquer momento, com ou sem aviso. Não implemente uma funcionalidade desenvolvida com esses comandos ou ferramentas.

O Otimizador de página da comunidade está localizado no mesmo lugar de suas outras extensões do Chrome.



Insights

Para analisar sua comunidade, navegue até a comunidade publicada, carregue a página e inicie o Otimizador de página da comunidade.



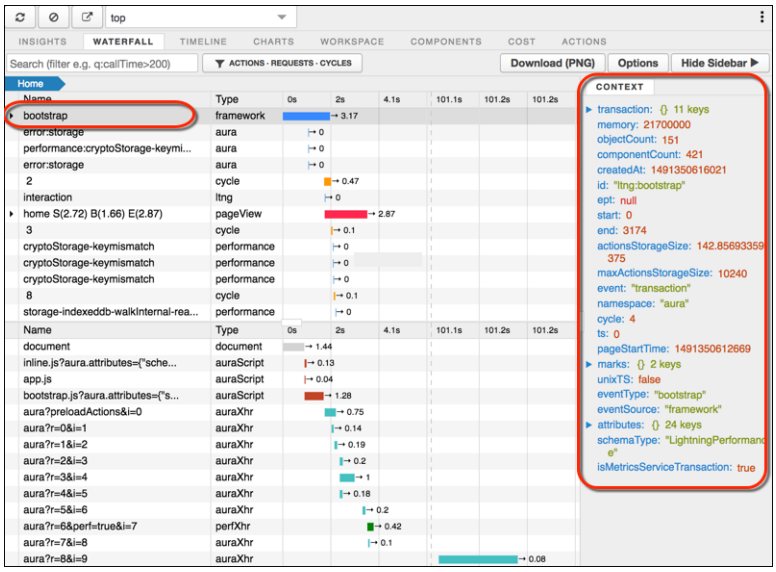
A guia Insights (1) avalia sua página com base nas práticas recomendadas para aplicativos da Web desenvolvidos usando a estrutura do Lightning. Essa guia exibe uma pontuação de desempenho geral (3) juntamente com pontuações individuais (5) para diversas regras de análise. Para exibir detalhes e ações sugeridas, clique em cada regra. Clique em **Pop-out** (2) para ter mais espaço para trabalhar.

Clique em **Limpar** (4) para remover as métricas coletadas. Execute algumas ações de usuário na página para coletar novas métricas e, em seguida, reabra o Otimizador de página da comunidade. Por exemplo, para coletar métricas de desempenho sobre curtir um item de feed, limpe as métricas de desempenho, clique em Curtir e reabra o Otimizador de página da comunidade.

As recomendações fornecidas pela guia Insights são conservadoras. Para obter percepções adicionais, considere a análise dos dados brutos apresentados nas guias Cachoeira, Linha de tempo, Gráficos, Custo e Ações.

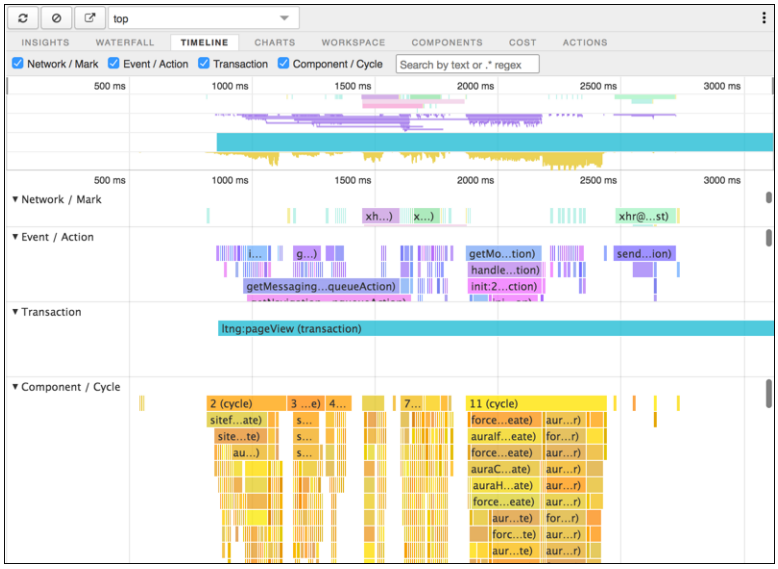
Cachoeira

A guia Cachoeira exibe dados de todas as solicitações de rede e instrumentação de desempenho. Clique em uma linha para exibir informações contextuais na barra lateral. Clique na seta à esquerda de cada linha para expandir as informações de cada linha.



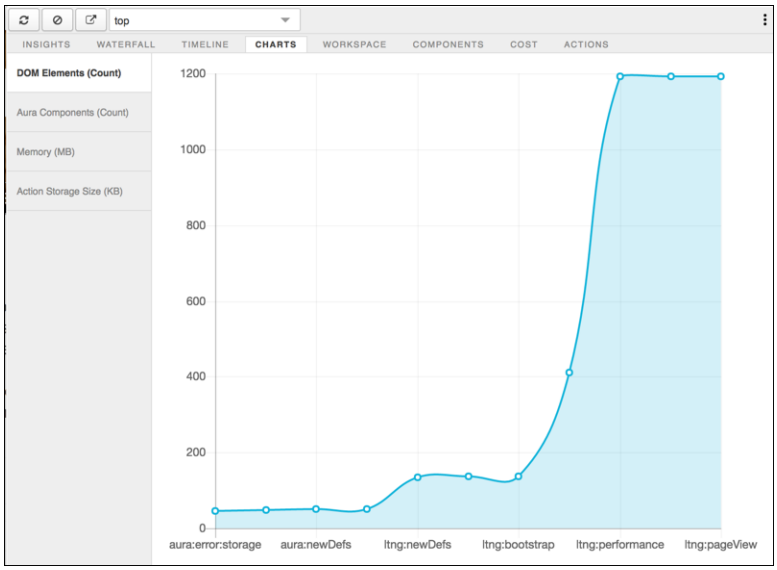
Cronograma

A guia Linha de tempo fornece um perfil do ciclo de vida de renderização de cada componente. A exibição da linha de tempo é otimizada para exibir métricas da estrutura do Lightning e, portanto, é mais fácil de interpretar do que o Chrome DevTools.



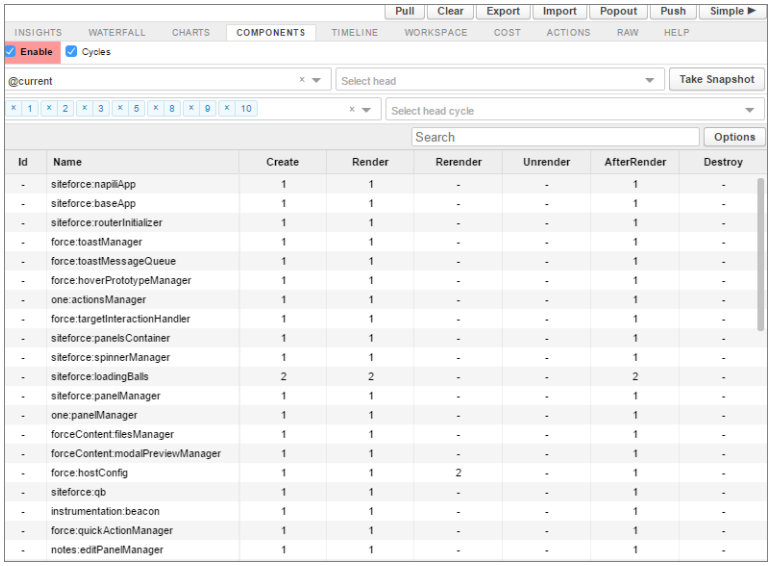
Gráficos

A guia Gráficos exibe informações de tendência sobre a memória e os componentes à medida que os clientes usam sua página.



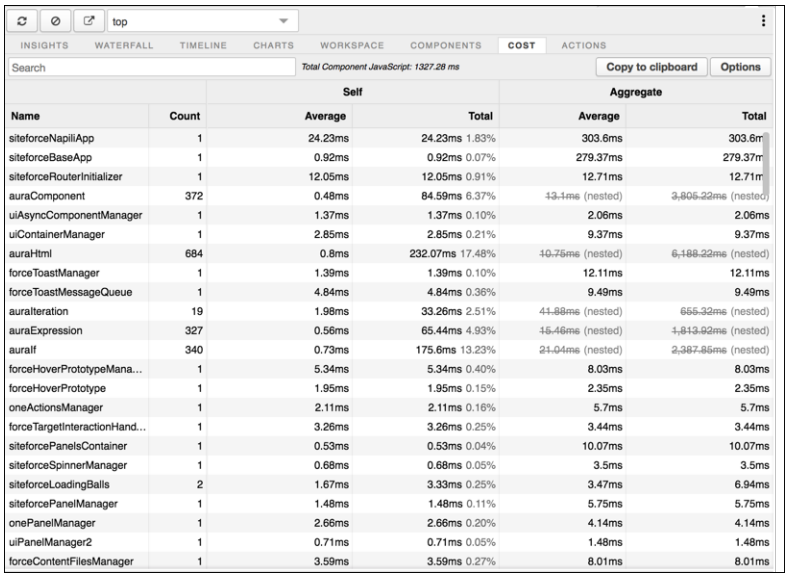
Componentes

A guia Componentes exibe as contagens de ciclo de vida de cada componente na página. Essa exibição ajuda a identificar possíveis vazamentos de componentes e comportamentos de renderização inesperados. Use a guia Componentes juntamente com a guia Custo para obter uma exibição de visão geral do desempenho dos componentes.



Custo

A guia Custo mostra por quanto tempo cada componente esteve ocupado processando sua própria lógica. Quanto menor for o tempo, melhor o desempenho.

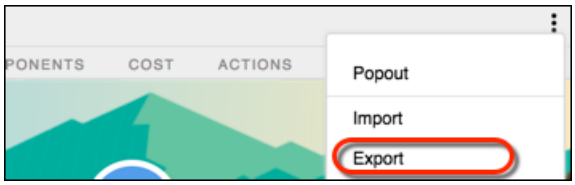


Ações

A guia Ações exibe uma lista de todas as ações realizadas na página, com as respectivas informações de tempo.

Exportar

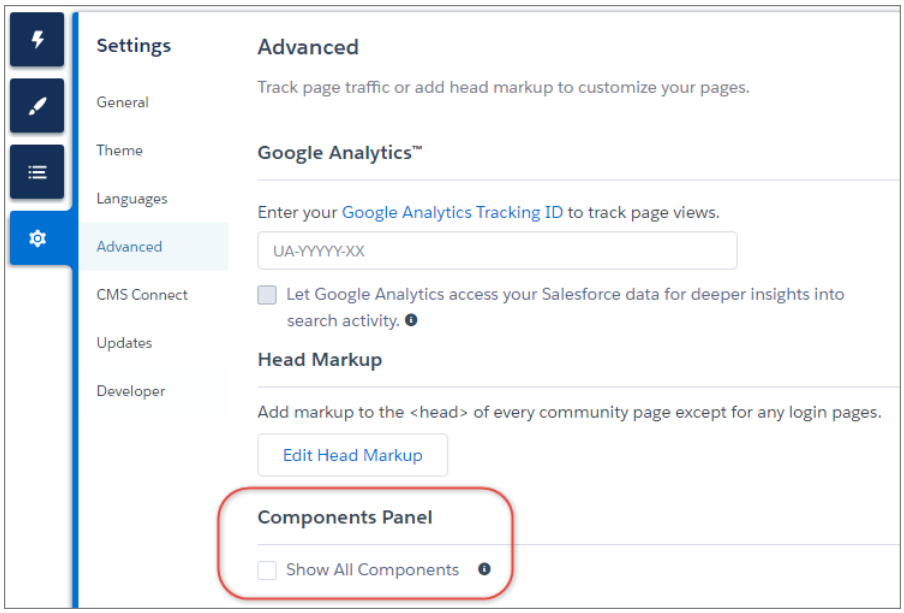
Exporte sua análise para um arquivo para compartilhá-la com suas equipes de desenvolvimento e suporte.



Componentes — use-os onde forem necessários

Adicione componentes predefinidos a qualquer página no Community Builder, independentemente do tipo. Esse recurso avançado é ideal para desenvolvedores familiarizados com parâmetros de componente.

Por padrão, filtramos os componentes disponíveis no painel Componentes de acordo com a finalidade de cada página. Por exemplo, o Editor de comentários de caso está disponível somente para a página Detalhes do caso. Agora você pode remover a filtragem de componentes e adicionar um componente a qualquer página selecionando **Mostrar todos os componentes** em **Configurações** > **Avançado**. Quando você abrir o painel Componentes para qualquer página (exceto páginas de login), verá a lista completa de componentes.



Nota: Mesmo depois de ativar **Mostrar todos os componentes**, você só poderá adicionar:

- O componente Lista de perguntas relacionadas à página Detalhes da pergunta
- O componente Lista de artigos relacionados à página Detalhes do artigo

Importante: Alguns componentes exigem que a página passe parâmetros específicos. A remoção da filtragem de componentes permite adicionar um componente que dependa da passagem de um parâmetro a uma página que não passa nenhum valor. Para que o componente funcione corretamente, você terá que configurar manualmente os parâmetros do componente.

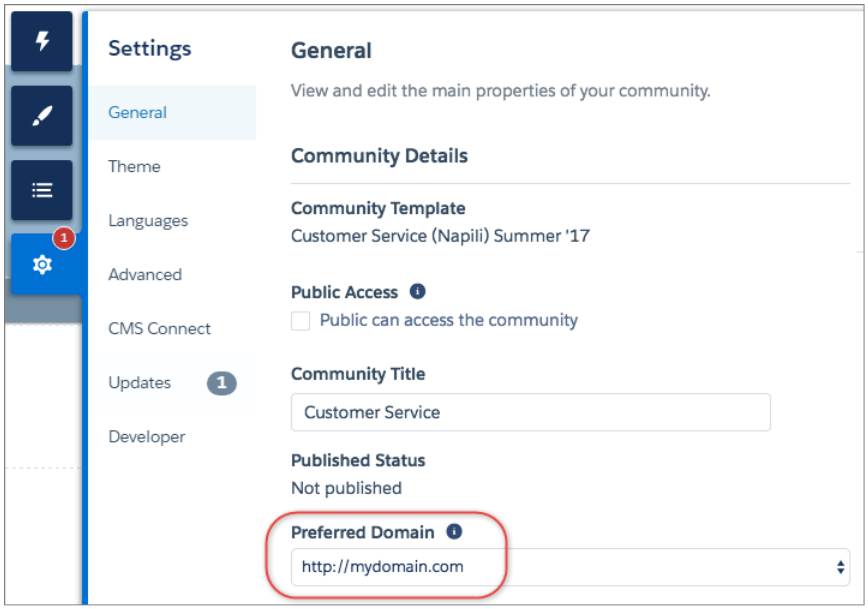
Por exemplo, alguns componentes que usam `{!recordId}` como parâmetro esperam receber esse valor do URL da página. Se adicionar o componente a uma página que não passe esse valor através do URL, você terá que fornecê-lo manualmente.

Da mesma maneira, digamos que você adicione o componente Detalhes do grupo, que exige um valor `{!recordId}`, à página Detalhes do caso em vez da página Detalhes do grupo. Embora ambas as páginas passem um valor `{!recordId}`, o ID passado por Detalhes do caso é incorreto.

Melhorar os resultados de SEO definindo um domínio preferencial

O uso de diversos domínios para a mesma comunidade pode diluir os resultados do mecanismo de pesquisa e reduzir a classificação da página. Agora você pode selecionar o domínio a ser usado para indexar as páginas de sua comunidade, deixando para trás os resultados duplicados do mecanismo de pesquisa.

No Community Builder, vá para **Configurações** > **Geral** e selecione seu domínio preferencial.



Nota:

- A lista suspensa Domínio preferencial aparecerá no Community Builder somente depois que você configurar domínios e associá-los à sua comunidade em Configuração.
- Se a opção Exigir conexões seguras (HTTPS) estiver ativada em Configuração do site no Site.com Studio, você só poderá definir domínios preferenciais HTTPS.

Comunidades do Lightning: pesquisa melhorada, componentes novos e atualizados e muito mais

Inclua tópicos e resultados de todos os feeds na pesquisa global, refine seu conteúdo com Conteúdo dinâmico dedicado e editores de HTML, adicione suporte a idiomas a qualquer página e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

Refinar seu conteúdo com um Editor de conteúdo dinâmico otimizado e um Editor de HTML dedicado

Para melhorar a edição do conteúdo de uma página, movemos a edição de HTML para um componente Editor de HTML dedicado. Você não precisa atualizar seus componentes Editor de conteúdo dinâmico existentes, a menos que queira editar o conteúdo. Nesse caso, solicitaremos que você mova o conteúdo para o novo editor mais adequado: de conteúdo dinâmico ou de HTML.

Modelos Koa e Kokua não estão mais disponíveis para novas comunidades

Estamos iniciando uma aposentadoria progressiva dos modelos Koa e Kokua. A partir desta versão, não será mais possível usar esses modelos para criar comunidades. O Salesforce ainda oferece suporte a comunidades existentes que foram criadas usando Koa e Kokua. Para criar uma comunidade baseada em Koa ou Kokua, entre em contato com o Suporte do Salesforce. No entanto, recomendamos que você desenvolva, juntamente com o Suporte do Salesforce, um plano para substituir suas comunidades Koa e Kokua existentes. As novas comunidades do Lightning fornecem um suporte mais flexível ao Knowledge e ao gerenciamento de casos.

Incluir tópicos e feeds nos resultados de pesquisa global da comunidade

As pesquisas da comunidade agora incluem tópicos e todas as publicações de feed nos resultados de pesquisa, facilitando a localização das respostas de que os clientes precisam. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili) e Lightning Bolt.

Organizar os principais artigos de sua comunidade por tópico

Dê aos seus clientes mais direção quando estiverem navegando pelos artigos do Knowledge. Usando o componente Principais artigos por tópico, é possível organizar tópicos em uma exibição. Os artigos são inseridos sob os tópicos, classificados por contagem de visualizações.

Pesquisar e classificar feeds específicos em comunidades

A pesquisa de informações nos feeds de comunidade é realizada em registros, grupos, páginas de tópicos, perfis de usuário e na guia Início. Uma pesquisa contextual de feed é útil quando você deseja verificar se algo já foi discutido nesse feed específico. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Atribuir tópicos automaticamente a artigos em comunidades

Aproveite ao máximo seu árduo trabalho de organização do Salesforce Knowledge mapeando tópicos a categorias de dados em sua comunidade. Todos os artigos publicados com uma categoria de dados específica são marcados com os tópicos especificados por você. Artigos adicionados futuramente à categoria de dados também serão marcados.

Ajudar clientes a descobrir e interagir com o conteúdo usando a página de detalhes do artigo aprimorada

Diversas melhorias na página de detalhes do artigo ajudam os membros da comunidade a seguir artigos, descobrir novos artigos e emitir um voto simples de positivo ou negativo.

Adicionar o Seletor de idiomas a qualquer página de comunidade do Lightning

Anteriormente, o componente Seletor de idiomas estava disponível apenas no Atendimento ao cliente (Napili). Agora ele está disponível em todos os modelos e também pode ser adicionado às páginas de login.

Variação da página Detalhes do caso e componentes a serem aposentados na versão Summer '19

De acordo com um plano de aposentadoria progressiva após anos de serviço, diversos componentes e páginas usados para a criação de casos estarão se despedindo na versão Summer '19. A partir desta versão, Summer '17, você não poderá mais usar alguns componentes e variações de página específicos de caso.

Configurar uma comunidade na configuração do Lightning Service

Você pode criar uma nova comunidade na configuração do Lightning Service usando um fluxo de configuração de Comunidades do Lightning. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Usar o componente Snap-ins para adicionar o Live Agent a Comunidades do Lightning

Integre rapidamente o Live Agent ao modelo Atendimento ao cliente (Napili) com o componente Snap-ins. Configure o Live Agent e o bate-papo de Snap-ins para usar esse componente.

Refinar seu conteúdo com um Editor de conteúdo dinâmico otimizado e um Editor de HTML dedicado

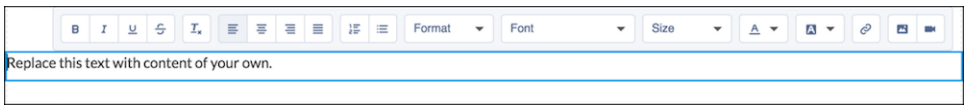
Para melhorar a edição do conteúdo de uma página, movemos a edição de HTML para um componente Editor de HTML dedicado. Você não precisa atualizar seus componentes Editor de conteúdo dinâmico existentes, a menos que queira editar o conteúdo. Nesse caso, solicitaremos que você mova o conteúdo para o novo editor mais adequado: de conteúdo dinâmico ou de HTML.

O novo editor será posicionado imediatamente abaixo do original para facilitar a comparação e ajuste do conteúdo. Quando ficar satisfeito com o resultado no novo editor, exclua o componente Editor de conteúdo dinâmico antigo.

Não tem certeza de qual editor escolher? Tente ambos! Compare o conteúdo movido com o conteúdo original em Visualizar e, em seguida, exclua os componentes de que não precisa. Suas alterações só ficarão ativas quando você publicar a sua comunidade.

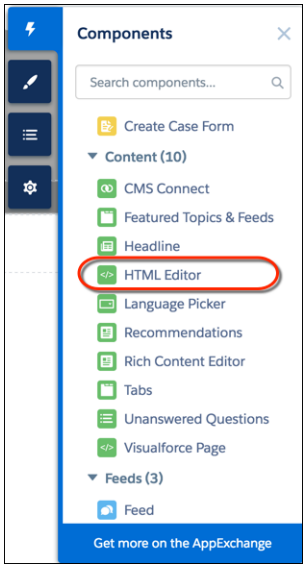
Novo Editor de conteúdo dinâmico

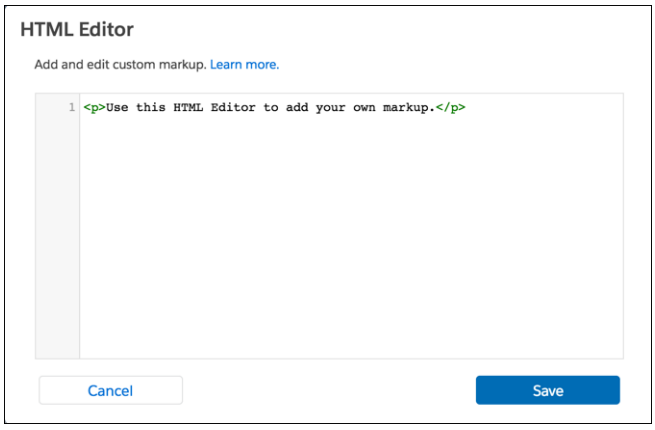
Para criar e editar conteúdo dinâmico simples e adicionar links, imagens e vídeos rapidamente, use o Editor de conteúdo dinâmico atualizado. Não é necessário editar diretamente o HTML. Há novas ferramentas para destacar e adicionar cor de segundo plano ao texto. Se você preferir ter mais controle da formatação e estiver familiarizado com HTML, use o Editor de HTML.



Novo Editor de HTML

Você trabalhava com código-fonte no componente Editor de conteúdo dinâmico original? Nesse caso, você provavelmente desejará migrar para o Editor de HTML dedicado. É mais provável que o conteúdo movido seja exibido exatamente como o seu conteúdo original.





O componente Editor de HTML oferece suporte à maioria dos atributos, valores e marcações HTML. Todas as exceções são sinalizadas na sua marcação.

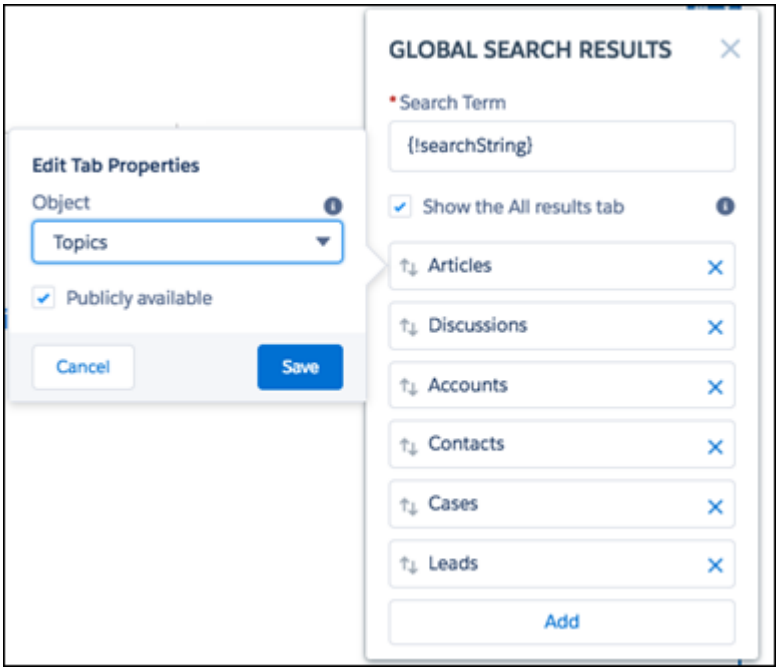
Modelos Koa e Kokua não estão mais disponíveis para novas comunidades

Estamos iniciando uma aposentadoria progressiva dos modelos Koa e Kokua. A partir desta versão, não será mais possível usar esses modelos para criar comunidades. O Salesforce ainda oferece suporte a comunidades existentes que foram criadas usando Koa e Kokua. Para criar uma comunidade baseada em Koa ou Kokua, entre em contato com o Suporte do Salesforce. No entanto, recomendamos que você desenvolva, juntamente com o Suporte do Salesforce, um plano para substituir suas comunidades Koa e Kokua existentes. As novas comunidades do Lightning fornecem um suporte mais flexível ao Knowledge e ao gerenciamento de casos.

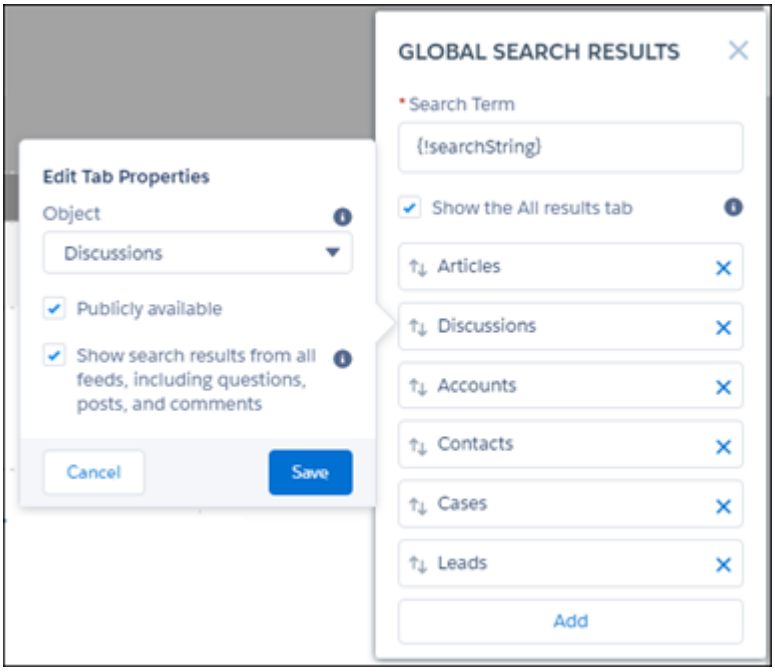
Incluir tópicos e feeds nos resultados de pesquisa global da comunidade

As pesquisas da comunidade agora incluem tópicos e todas as publicações de feed nos resultados de pesquisa, facilitando a localização das respostas de que os clientes precisam. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili) e Lightning Bolt.

Para ver tópicos em resultados de pesquisa, adicione o objeto de tópicos ao componente Resultados de pesquisa global. O sistema pesquisa nomes de tópicos, não descrições.



Para ver resultados de todos os tipos de feed em uma comunidade (incluindo perguntas e publicações em registros), selecione **Exibir resultados de pesquisa de todos os feeds, incluindo perguntas, publicações e comentários**. Se você optar por não incluir pesquisas de todos os feeds, os resultados de pesquisa usarão um formulário condensado do feed (feed compacto).

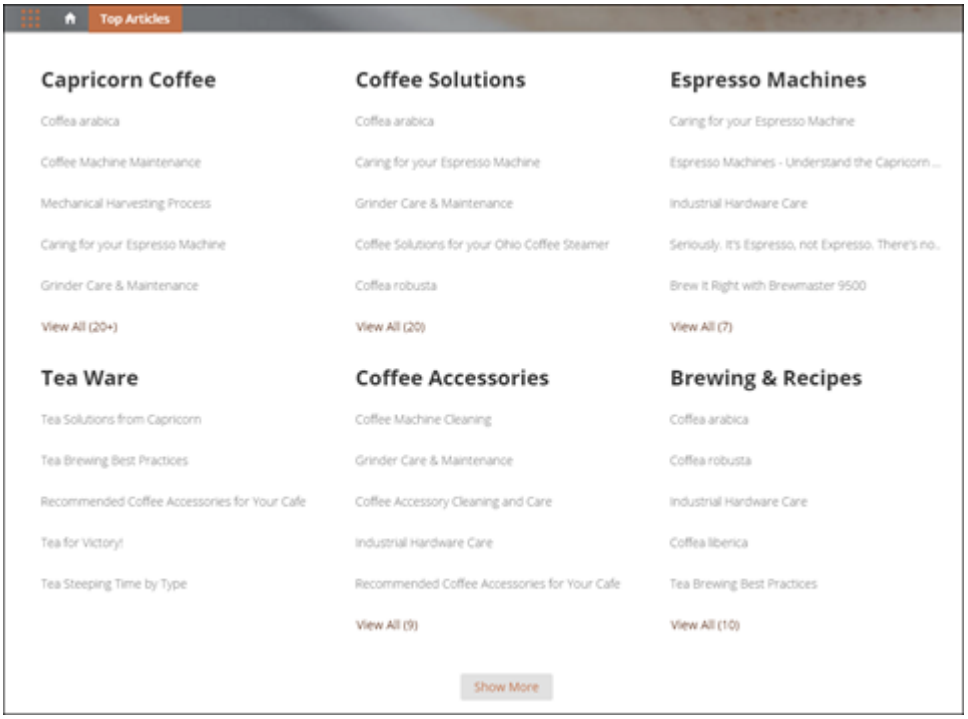


Organizar os principais artigos de sua comunidade por tópico

Dê aos seus clientes mais direção quando estiverem navegando pelos artigos do Knowledge. Usando o componente Principais artigos por tópico, é possível organizar tópicos em uma exibição. Os artigos são inseridos sob os tópicos, classificados por contagem de visualizações.

Nota: Você poderá usar esse componente se já tiver configurado tópicos em sua comunidade e mapeado artigos a tópicos.

No Community Builder, crie uma página padrão para a sua comunidade. Embora o componente seja responsivo e funcione com qualquer layout de página, recomendamos o layout de página com uma coluna de largura total. Depois de criar a página, arraste o componente Principais artigos por tópico para a área de conteúdo da página. O componente lista em ordem alfabética os primeiros três tópicos que encontra no sistema. Você pode adicionar até 21 tópicos a um componente e cada tópico pode exibir até 10 artigos.

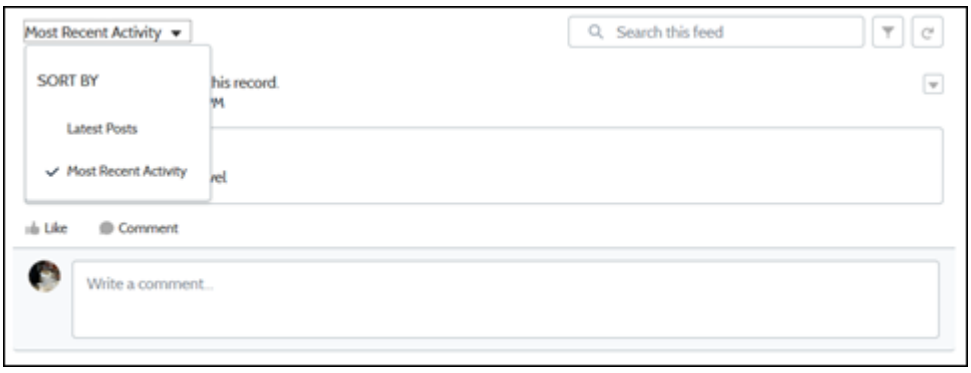


Pesquisar e classificar feeds específicos em comunidades

A pesquisa de informações nos feeds de comunidade é realizada em registros, grupos, páginas de tópicos, perfis de usuário e na guia Início. Uma pesquisa contextual de feed é útil quando você deseja verificar se algo já foi discutido nesse feed específico. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Para ativar a pesquisa e classificação em feeds, selecione as opções **Permitir que membros pesquisem feeds** e **Permitir que membros classifiquem feeds** nas propriedades do componente Feed no Community Builder.

Quando a pesquisa de feed é ativada, os membros da comunidade podem clicar no ícone de lente de aumento acima do feed para inserir termos de pesquisa. Eles podem classificar feeds por publicações mais recentes ou por atividade mais recente.



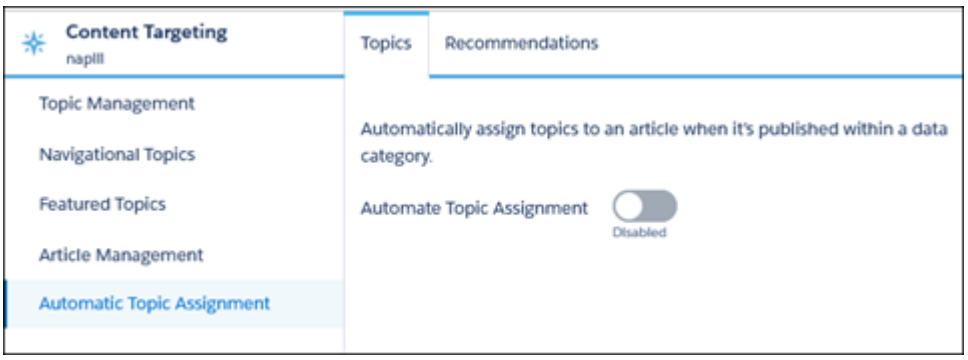
Atribuir tópicos automaticamente a artigos em comunidades

Aproveite ao máximo seu árduo trabalho de organização do Salesforce Knowledge mapeando tópicos a categorias de dados em sua comunidade. Todos os artigos publicados com uma categoria de dados específica são marcados com os tópicos especificados por você. Artigos adicionados futuramente à categoria de dados também serão marcados.

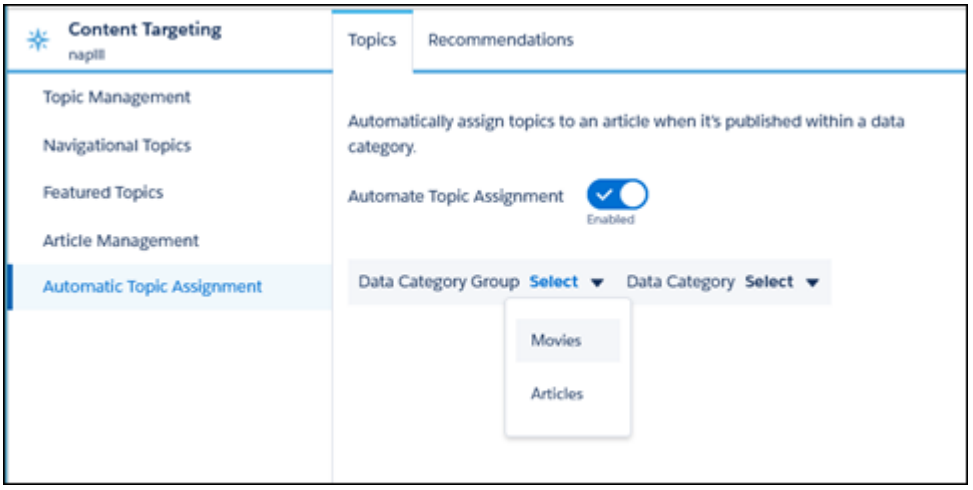
É assim que funciona.

Ative **Atribuição automática de tópicos** em Direcionamento de conteúdo.

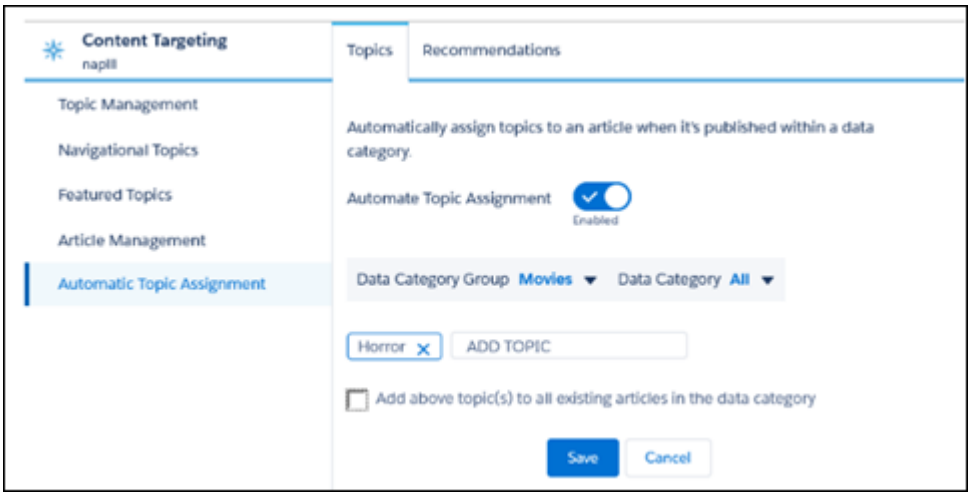
Nota: Para usar atribuições automáticas de tópicos, primeiro é necessário ativar **Espaços de trabalho da comunidade** em Configurações da comunidade.



Selecione um grupo de categorias de dados e uma categoria de dados.



Em seguida, adicione os tópicos que deseja atribuir aos artigos dessa categoria de dados.



Você também pode selecionar a opção para adicionar os tópicos a artigos existentes na categoria de dados. Os tópicos então são atribuídos a todos os artigos em todas as categorias de dados no grupo da categoria de dados. Se você não selecionar essa opção, os tópicos serão adicionados apenas a novos artigos adicionados à categoria de dados e os artigos existentes permanecerão inalterados.

Depois que você clicar em **Salvar**, serão necessários alguns minutos para que os tópicos sejam adicionados aos artigos existentes. As atribuições de tópicos são específicas da comunidade. Se você utilizar o mesmo artigo em duas comunidades diferentes, configure atribuições automáticas em ambas as comunidades.

Como isso funciona para artigos traduzidos? Se uma tradução de um tópico estiver disponível no Salesforce, o artigo traduzido será marcado com o tópico traduzido correspondente. Se não houver um tópico traduzido no sistema, os artigos localizados serão marcados com o tópico no idioma de base.

Nota: Não é possível remover tópicos de artigos automaticamente. Em vez disso, você deve remover manualmente os tópicos.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte à atribuição de tópicos e artigos.

Ajudar clientes a descobrir e interagir com o conteúdo usando a página de detalhes do artigo aprimorada

Diversas melhorias na página de detalhes do artigo ajudam os membros da comunidade a seguir artigos, descobrir novos artigos e emitir um voto simples de positivo ou negativo.

Na forma como são fornecidas, as páginas de detalhes do artigo agora incluem um botão Seguir e um componente de artigos relacionado. Na parte inferior de um artigo, os membros agora podem ver todos os tópicos que foram atribuídos a ele. Os membros também podem clicar em um tópico para ver todos os artigos associados a ele.

A votação em artigos também foi simplificada. Quando você seleciona **Permitir votação em artigos** no componente Conteúdo do artigo, sua comunidade vê a solicitação **Esse artigo foi útil?** com um botão de polegar para cima ou para baixo na parte inferior de cada artigo. Os membros da comunidade votam na utilidade do artigo e os administradores podem analisar os resultados e alterar os artigos conforme necessário.

Adicionar o Seletor de idiomas a qualquer página de comunidade do Lightning

Anteriormente, o componente Seletor de idiomas estava disponível apenas no Atendimento ao cliente (Napili). Agora ele está disponível em todos os modelos e também pode ser adicionado às páginas de login.

Variação da página Detalhes do caso e componentes a serem aposentados na versão Summer '19

De acordo com um plano de aposentadoria progressiva após anos de serviço, diversos componentes e páginas usados para a criação de casos estarão se despedindo na versão Summer '19. A partir desta versão, Summer '17, você não poderá mais usar alguns componentes e variações de página específicos de caso.

Componentes:

- Anexos do caso
- Banner do caso
- Comentários do caso
- Detalhes do caso
- Feed do caso
- Editor de feed de caso

- Lista de casos

Variações de página na página Detalhes do caso:

- Detalhes básicos do caso
- Detalhes do caso do Chatter

Comunidades existentes com essas variações de página e componentes ainda podem usá-los. No entanto, se você excluir as páginas ou componentes, não poderá usá-los novamente. Em vez de usar esses componentes e variações de página específicas de caso, use componentes e páginas de registro genéricas e associe-os ao objeto de caso.

Configurar uma comunidade na configuração do Lightning Service

Você pode criar uma nova comunidade na configuração do Lightning Service usando um fluxo de configuração de Comunidades do Lightning. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Para iniciar a criação de sua nova comunidade, vá para a página inicial de Configuração do Service e clique em **Começar a usar** no cartão de configuração de Comunidades do Lightning. Esse fluxo de configuração cria uma comunidade que usa o modelo Atendimento ao cliente (Napili).

CONSULTE TAMBÉM:

Mais fluxos de configuração do Lightning Service (beta)

Usar o componente Snap-ins para adicionar o Live Agent a Comunidades do Lightning

Integre rapidamente o Live Agent ao modelo Atendimento ao cliente (Napili) com o componente Snap-ins. Configure o Live Agent e o bate-papo de Snap-ins para usar esse componente.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicionar Snap-ins a Comunidades do Lightning

Arquivos em Comunidades do Lightning: promovendo a produtividade

Melhoramos os arquivos em Comunidades para aumentar a eficiência. Agora você pode adicionar múltiplos arquivos a bibliotecas, executar ações em arquivos a partir do feed e de listas relacionadas e cancelar o compartilhamento de arquivos.

NESTA SEÇÃO:

Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed

Você não precisa mais abrir uma visualização de arquivo para copiar um link ou para compartilhar ou fazer download de um arquivo; isso pode ser feito diretamente no Chatter. Suas ações de arquivo preferidas estão disponíveis diretamente no feed. Você pode facilmente fazer download, carregar uma nova versão e excluir arquivos a partir de publicações e comentários do Chatter. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Executar uma ação em arquivos da lista relacionada

Execute uma ação rápida em seus arquivos a partir do início de Arquivos ou de um registro. Estamos facilitando a realização de tarefas essenciais para permitir uma colaboração mais eficiente na sua comunidade. No menu de ações do início de Arquivos, você pode fazer download de um arquivo, carregar uma nova versão e excluir o arquivo. Também é possível criar um link público para compartilhar o arquivo com qualquer pessoa, dentro ou fora da sua comunidade. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Compartilhar links públicos para seus arquivos

Para usuários com acesso, o compartilhamento de arquivos ficou ainda mais fácil. Crie um link público para um arquivo e distribua o URL às pessoas que desejar. O compartilhamento de link público já estava disponível no Salesforce Classic e no email do Lightning. Agora ele está disponível como uma ação de Arquivos no Lightning Experience e em comunidades.

Cancelar o compartilhamento de um arquivo em comunidades

Em Comunidades do Lightning, você pode cancelar o compartilhamento de um arquivo de uma biblioteca ou registro. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Adicionar vários arquivos a bibliotecas

Use melhor seu tempo adicionando vários arquivos de uma só vez! Você pode adicionar até 10 arquivos por vez a uma biblioteca, a um registro ou ao início de Arquivos.

Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed

Você não precisa mais abrir uma visualização de arquivo para copiar um link ou para compartilhar ou fazer download de um arquivo; isso pode ser feito diretamente no Chatter. Suas ações de arquivo preferidas estão disponíveis diretamente no feed. Você pode facilmente fazer download, carregar uma nova versão e excluir arquivos a partir de publicações e comentários do Chatter. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Executar uma ação em arquivos da lista relacionada

Execute uma ação rápida em seus arquivos a partir do início de Arquivos ou de um registro. Estamos facilitando a realização de tarefas essenciais para permitir uma colaboração mais eficiente na sua comunidade. No menu de ações do início de Arquivos, você pode fazer download de um arquivo, carregar uma nova versão e excluir o arquivo. Também é possível criar um link público para compartilhar o arquivo com qualquer pessoa, dentro ou fora da sua comunidade. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Essas mesmas opções estão disponíveis em registros na lista relacionada Arquivos.

CONSULTE TAMBÉM:

Compartilhar links públicos para seus arquivos

Compartilhar links públicos para seus arquivos

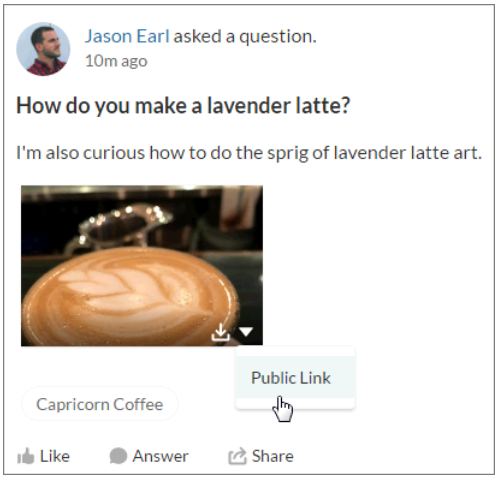
Para usuários com acesso, o compartilhamento de arquivos ficou ainda mais fácil. Crie um link público para um arquivo e distribua o URL às pessoas que desejar. O compartilhamento de link público já estava disponível no Salesforce Classic e no email do Lightning. Agora ele está disponível como uma ação de Arquivos no Lightning Experience e em comunidades.

Você tem arquivos que gostaria de compartilhar com clientes existentes ou em potencial, leads ou outras pessoas fora da sua comunidade? Ou às vezes você deseja compartilhar arquivos copiando e colando um link em uma mensagem de bate-papo, email ou mídia social? Em caso afirmativo, o compartilhamento de link público é para você!

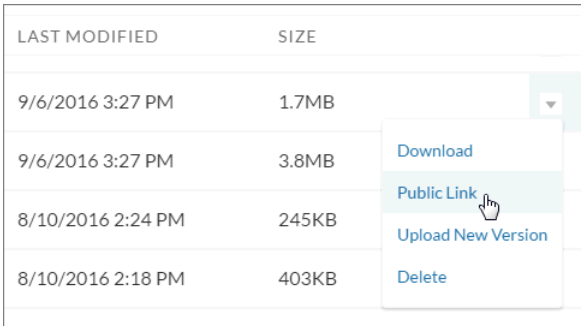
Quando você cria um link público para um arquivo, qualquer pessoa que tenha o link pode visualizar e fazer download do arquivo. Você pode excluir o link a qualquer momento. Se mais adiante você decidir torná-lo público novamente, basta criar um novo link. Somente as pessoas com o novo link poderão acessá-lo.

Criar um link a partir do Chatter ou da lista Arquivos

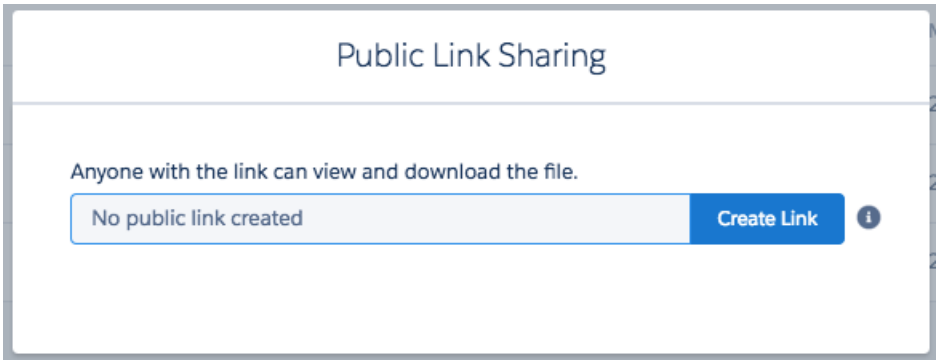
É fácil criar um link público para um arquivo anexado a uma publicação de pergunta. Basta usar a ação de arquivo Link público na miniatura do feed.



Na lista Arquivos, selecione **Link público** no arquivo para o qual deseja criar um link.



Crie o link, copie-o e pronto! Compartilhe-o onde quiser.



Cancelar o compartilhamento de um arquivo em comunidades

Em Comunidades do Lightning, você pode cancelar o compartilhamento de um arquivo de uma biblioteca ou registro. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

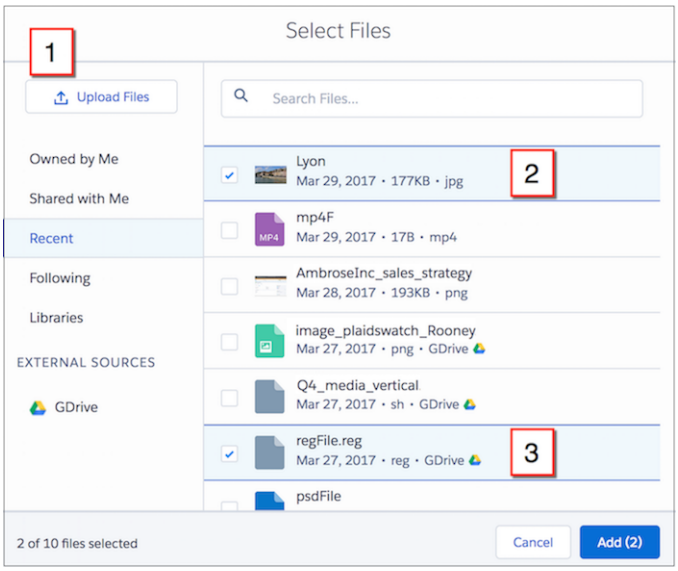
CONSULTE TAMBÉM:

- Cancelar o compartilhamento de um arquivo

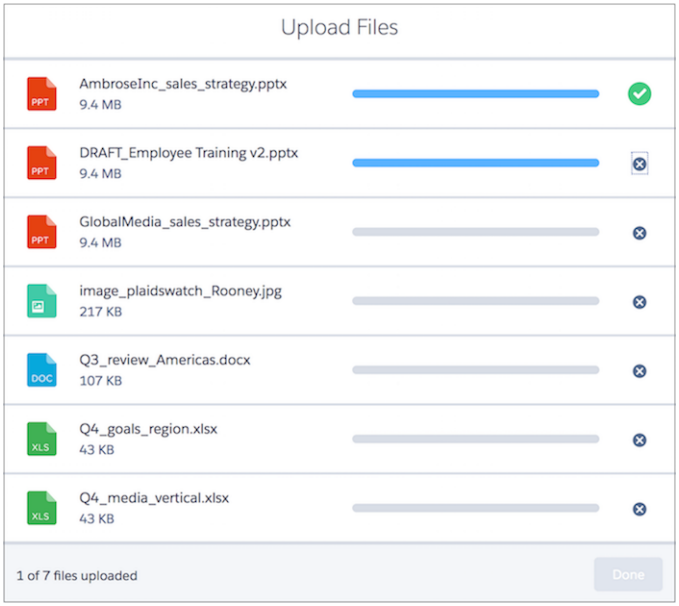
Adicionar vários arquivos a bibliotecas

Use melhor seu tempo adicionando vários arquivos de uma só vez! Você pode adicionar até 10 arquivos por vez a uma biblioteca, a um registro ou ao início de Arquivos.

Agora o carregamento de arquivos para bibliotecas é sensível ao contexto. Quando você seleciona uma pasta de biblioteca e clica em Carregar arquivos, os novos arquivos são carregados para essa biblioteca. Até 10 arquivos locais (1), Salesforce Files (2) e arquivos de origens externas (3) podem ser carregados para uma biblioteca ou registro. Quando você está nos filtros Próprios, Compartilhados comigo, Recentes e Seguindo, pode adicionar até 10 arquivos locais, que são adicionados ao filtro Próprios.



Ao carregar vários arquivos, você pode visualizar o progresso de arquivos individuais e cancelar carregamentos em andamento.



Chatter em Comunidades do Lightning: melhorias em mensagens diretas, relatórios de contagem de visualizações de feed e muito mais

Adicione e remova pessoas de mensagens diretas, filtre grupos por publicações não lidas e receba um relatório semanal sobre as 100 principais publicações em sua comunidade.

NESTA SEÇÃO:

O novo editor inclui melhores tópicos, menções e comentários

Atualizamos os recursos de edição do editor do Chatter para aumentar a segurança e melhorar o desempenho. Mas esses não são os únicos benefícios. Por exemplo, agora você tem estilos, imagens e formatação em comentários e respostas. Além disso, as menções funcionam de maneira mais eficiente no novo editor. Quando você começa a mencionar alguém, a lista de seleção é exibida exatamente onde o cursor está, não na parte inferior do editor. Os tópicos receberam o mesmo tratamento. Quando você adiciona um tópico a uma publicação, a lista de seleção de tópicos se abre onde o cursor está, não na parte inferior do editor.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Classificar os resultados de pesquisa global de discussão por relevância

Há uma nova opção de classificação para os resultados de discussão obtidos de uma pesquisa global: Principais perguntas. Principais perguntas são as perguntas mais relevantes da comunidade, com base na sua consulta de pesquisa.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Filtrar grupos da comunidade para mostrar publicações não lidas

Os grupos da sua comunidade têm um novo filtro de feed, Publicações não lidas, para exibir rapidamente o conteúdo não lido. Para ver esse filtro, você deve ser um membro do grupo. O que é considerado lido? Publicações que você curtiu, comentou, editou, percorreu ou visualizou em detalhes.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Compartilhar publicações com um grupo da comunidade

Compartilhe uma publicação de feed com um grupo em sua comunidade. Clique no link **Compartilhar** para ver a nova opção **Compartilhar com grupo**. Selecione **Compartilhar com grupo** e pesquise o grupo em que você está interessado na caixa de diálogo de compartilhamento. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed

Esta é outra oportunidade para obter ótimas percepções sobre as tendências atuais na sua comunidade. Um novo objeto principal, Relatórios de contagem de interações, está disponível para criar relatórios personalizados sobre as 100 principais visualizações de itens de feed em sua comunidade.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Mensagens diretas têm melhor navegação e gerenciamento de afiliação

As mensagens diretas ganharam mais recursos com os novos controles para adicionar e remover pessoas. Se uma pessoa não precisar participar da conversa, você poderá removê-la facilmente. A remoção reduz o ruído na comunicação social dessas pessoas e na sua. Além disso, ao navegar de uma notificação de mensagem direta, você é conduzido diretamente à mensagem relacionada.Essas alterações estão disponíveis em comunidades do Lightning e em soluções Lightning Bolt.

Pesquisar sua comunidade

Deseja receber uma rápida contagem de opiniões em sua comunidade? Com pesquisas, você pode. Use a guia Pesquisar no editor do Chatter para adicionar uma pesquisa a um feed de registro, grupo ou perfil.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Gerenciar membros do grupo em um único lugar

Em vez de acessar diferentes páginas, os membros da comunidade podem adicionar ou remover membros do grupo, ou mesmo alterar seu papel, em Gerenciar membros. Gerenciar membros está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Alterar suas notificações por email enquanto estiver em seu grupo

Agora os membros da sua comunidade podem gerenciar as notificações por email diretamente na página do grupo, clicando em um botão ao lado do nome do grupo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Entender e fazer mais com blocos de grupo

A visualização de exibições de lista de grupos como blocos agora oferece mais informações sobre cada grupo: tamanho, tipo, quando esteve ativo pela última vez e quem é o proprietário. Você pode até participar (ou pedir para participar) diretamente no bloco. Blocos de grupo estão disponíveis no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

O novo editor inclui melhores tópicos, menções e comentários

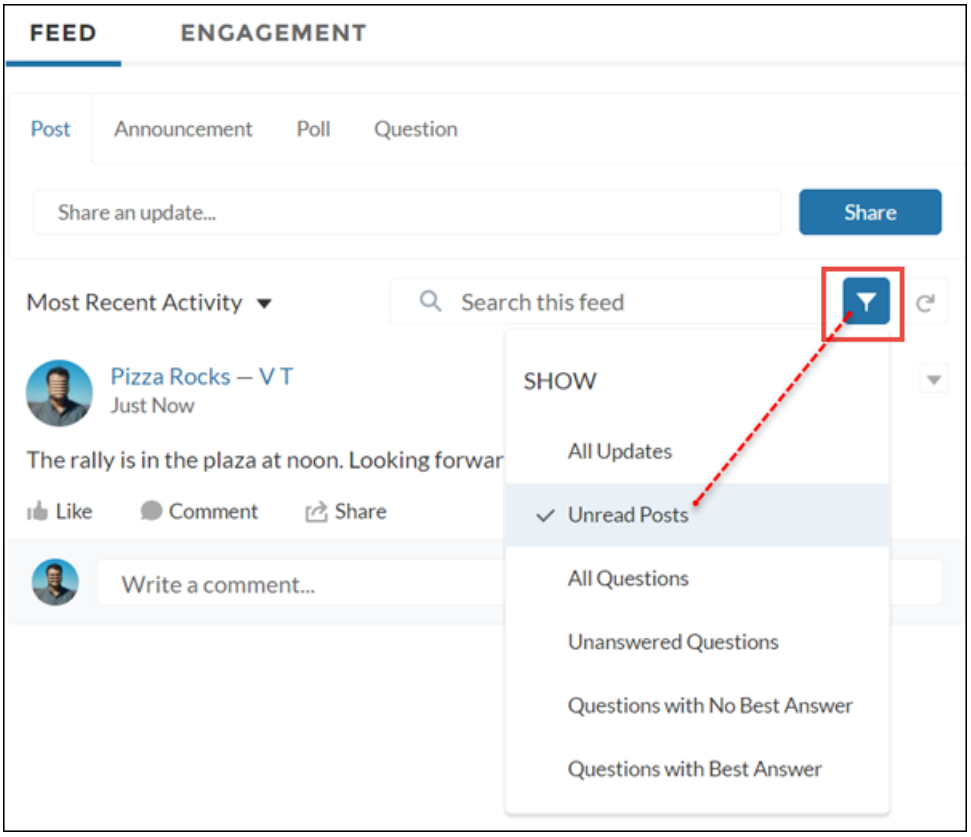
Atualizamos os recursos de edição do editor do Chatter para aumentar a segurança e melhorar o desempenho. Mas esses não são os únicos benefícios. Por exemplo, agora você tem estilos, imagens e formatação em comentários e respostas. Além disso, as menções funcionam de maneira mais eficiente no novo editor. Quando você começa a mencionar alguém, a lista de seleção é exibida exatamente onde o cursor está, não na parte inferior do editor. Os tópicos receberam o mesmo tratamento. Quando você adiciona um tópico a uma publicação, a lista de seleção de tópicos se abre onde o cursor está, não na parte inferior do editor.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Classificar os resultados de pesquisa global de discussão por relevância

Há uma nova opção de classificação para os resultados de discussão obtidos de uma pesquisa global: Principais perguntas. Principais perguntas são as perguntas mais relevantes da comunidade, com base na sua consulta de pesquisa.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Filtrar grupos da comunidade para mostrar publicações não lidas

Os grupos da sua comunidade têm um novo filtro de feed, Publicações não lidas, para exibir rapidamente o conteúdo não lido. Para ver esse filtro, você deve ser um membro do grupo. O que é considerado lido? Publicações que você curtiu, comentou, editou, percorreu ou visualizou em detalhes.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

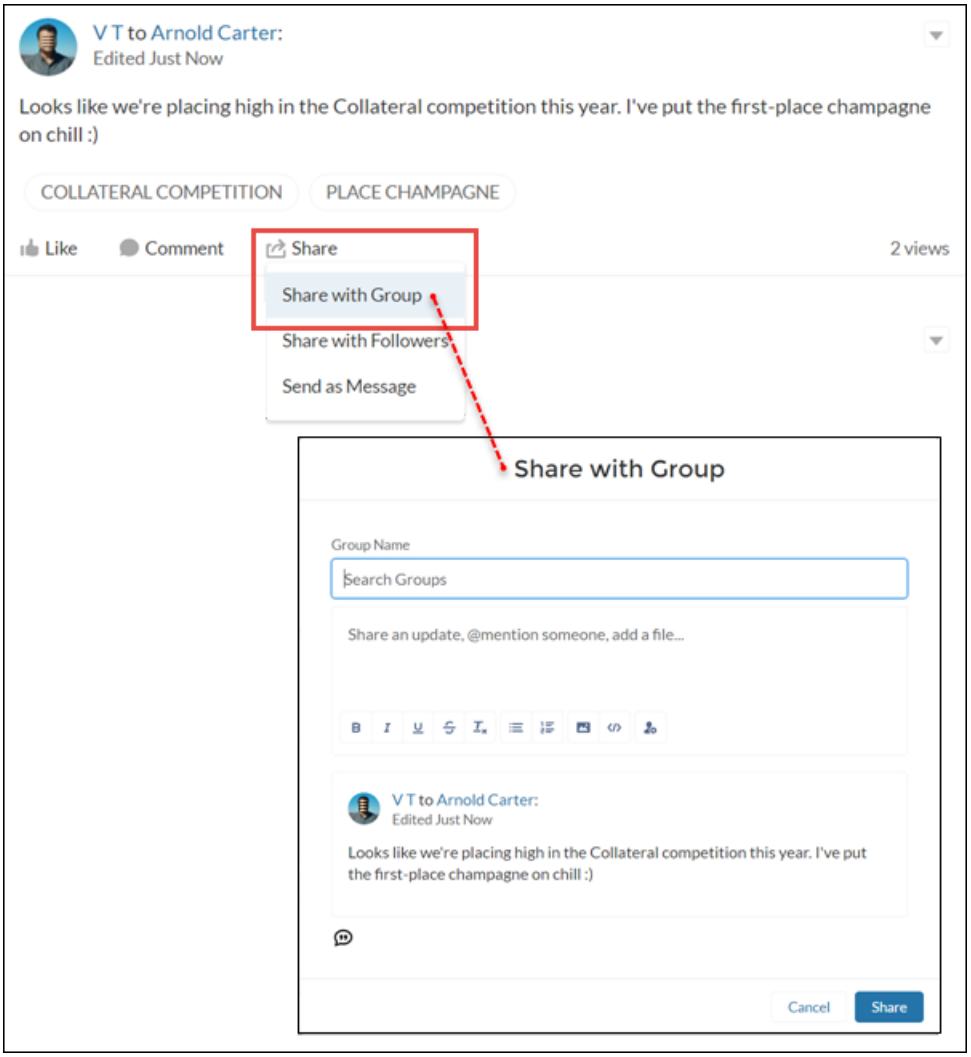


CONSULTE TAMBÉM:

Filtrar grupos para mostrar publicações não lidas

Compartilhar publicações com um grupo da comunidade

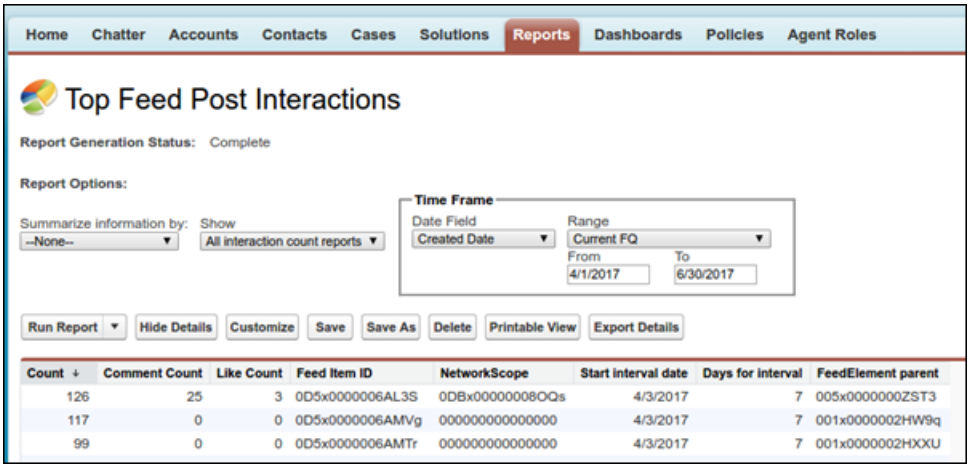
Compartilhe uma publicação de feed com um grupo em sua comunidade. Clique no link **Compartilhar** para ver a nova opção **Compartilhar com grupo**. Selecione **Compartilhar com grupo** e pesquise o grupo em que você está interessado na caixa de diálogo de compartilhamento. Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.



Nota: Quando você pesquisa um grupo para compartilhamento, grupos privados com usuários externos não aparecem nos resultados da pesquisa.

Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed

Esta é outra oportunidade para obter ótimas percepções sobre as tendências atuais na sua comunidade. Um novo objeto principal, Relatórios de contagem de interações, está disponível para criar relatórios personalizados sobre as 100 principais visualizações de itens de feed em sua comunidade.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar um tipo de relatório personalizado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mensagens diretas têm melhor navegação e gerenciamento de afiliação

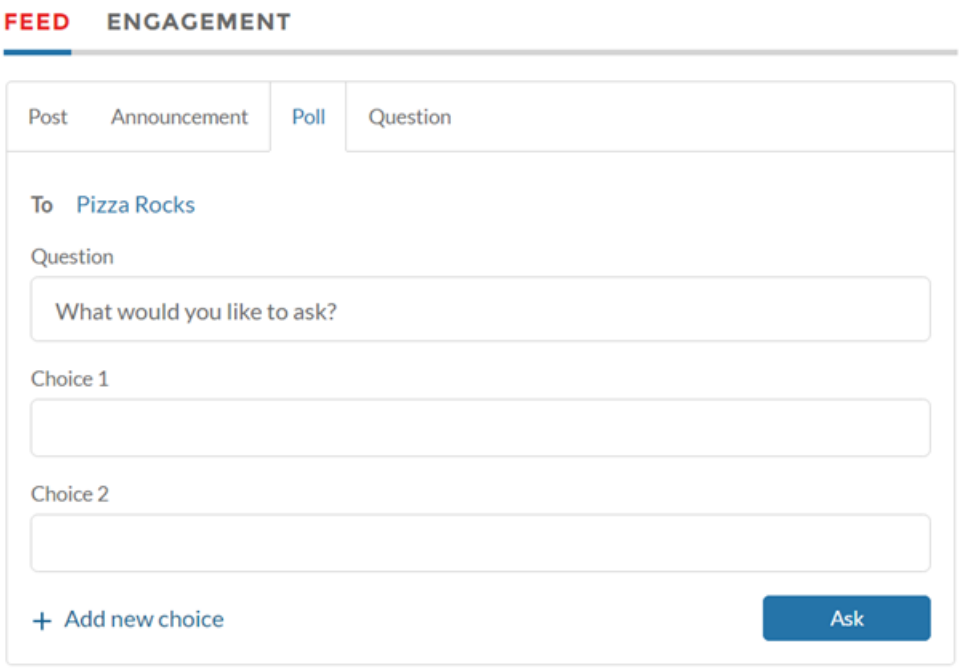
As mensagens diretas ganharam mais recursos com os novos controles para adicionar e remover pessoas. Se uma pessoa não precisar participar da conversa, você poderá removê-la facilmente. A remoção reduz o ruído na comunicação social dessas pessoas e na sua. Além disso, ao navegar de uma notificação de mensagem direta, você é conduzido diretamente à mensagem relacionada.Essas alterações estão disponíveis em comunidades do Lightning e em soluções Lightning Bolt.

Uma nova permissão de usuário, Adicionar pessoas a mensagens diretas, está disponível para permitir que um usuário adicione outros a mensagens diretas em que está incluído.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte ao gerenciamento de afiliação da mensagem direta.

Pesquisar sua comunidade

Deseja receber uma rápida contagem de opiniões em sua comunidade? Com pesquisas, você pode. Use a guia Pesquisar no editor do Chatter para adicionar uma pesquisa a um feed de registro, grupo ou perfil.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.



Gerenciar membros do grupo em um único lugar

Em vez de acessar diferentes páginas, os membros da comunidade podem adicionar ou remover membros do grupo, ou mesmo alterar seu papel, em Gerenciar membros. Gerenciar membros está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar membros com facilidade

Alterar suas notificações por email enquanto estiver em seu grupo

Agora os membros da sua comunidade podem gerenciar as notificações por email diretamente na página do grupo, clicando em um botão ao lado do nome do grupo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

CONSULTE TAMBÉM:

Ver notificações por email do grupo na página do grupo

Entender e fazer mais com blocos de grupo

A visualização de exibições de lista de grupos como blocos agora oferece mais informações sobre cada grupo: tamanho, tipo, quando esteve ativo pela última vez e quem é o proprietário. Você pode até participar (ou pedir para participar) diretamente no bloco. Blocos de grupo estão disponíveis no Lightning Experience e em comunidades baseadas no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

CONSULTE TAMBÉM:

Obter informações do grupo (e até se associar a ele) na exibição de bloco

Componentes personalizados do Lightning: Desenvolvimento para comunidades

Use a estrutura do componente do Lightning para criar componentes personalizados para comunidades.

NESTA SEÇÃO:

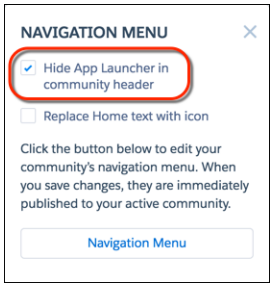
Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades
Você pode usar os componentes `forceCommunity:appLauncher` e `forceCommunity:notifications` para adicionar o Iniciador de aplicativos e as Notificações a qualquer componente do Lightning em comunidades.Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.

Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto)
Use Rich Publisher Apps do Chatter para integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter e visualizar a carga útil do aplicativo em um feed. Exiba imagens em uma publicação, inicie um formulário a partir do editor – crie esses e outros aplicativos úteis. Em seguida, use Rich Publisher Apps para integrar seu trabalho ao editor do Chatter.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades

Você pode usar os componentes `forceCommunity:appLauncher` e `forceCommunity:notifications` para adicionar o Iniciador de aplicativos e as Notificações a qualquer componente do Lightning em comunidades.Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas em Atendimento ao cliente (Napili), Partner Central e qualquer das soluções Lightning Bolt.

Por exemplo, você pode criar um componente de layout de tema personalizado que use o Menu de navegação padrão, mas inclua um componente `forceCommunity:appLauncher`. Lembre-se de ocultar o Iniciador de aplicativos incluído no Menu de navegação padrão, selecionando **Ocultar Iniciador de aplicativos no cabeçalho da comunidade** no editor de propriedades do Menu de navegação no Community Builder.



Alternativamente, você pode criar um menu de navegação personalizado que inclua um componente `forceCommunity:appLauncher`. Em seguida, use esse menu em um layout de tema personalizado e inclua um componente `forceCommunity:notifications` separadamente.

CONSULTE TAMBÉM:

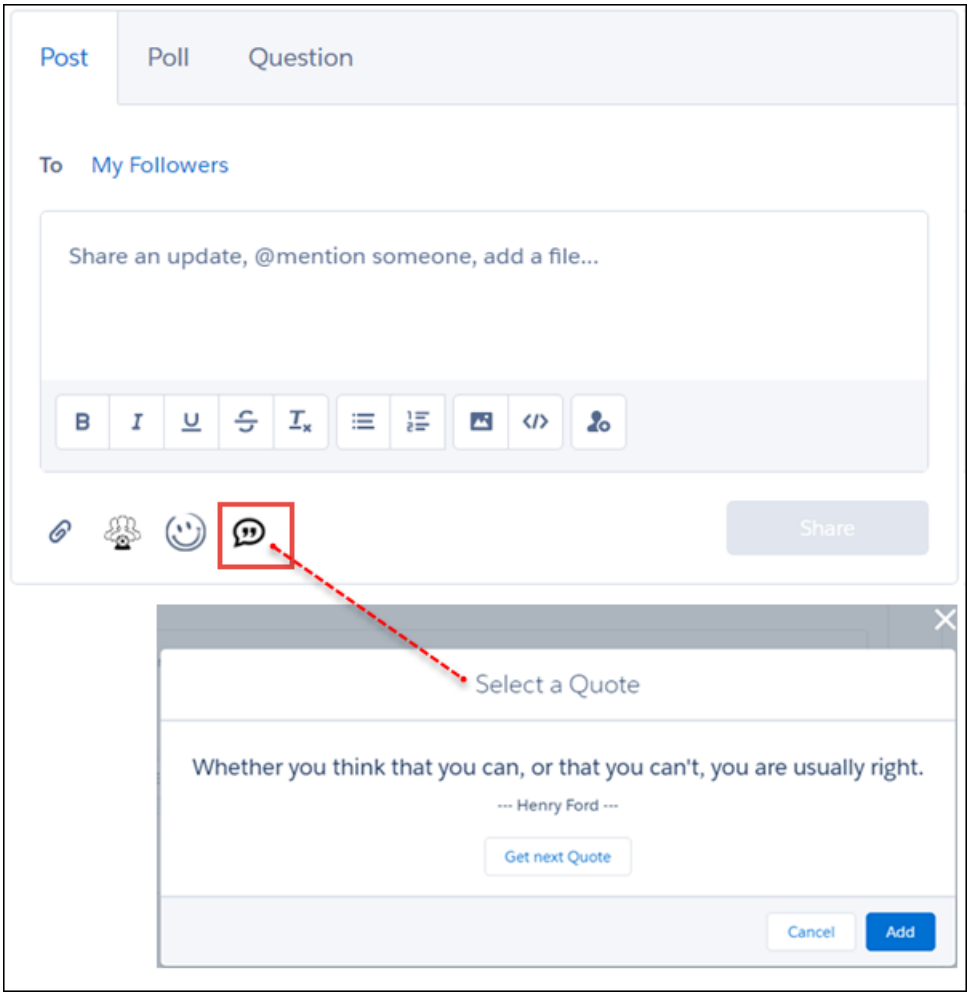
- Alternar facilmente entre sua organização do Salesforce e comunidades
- Fique por dentro do que acontece em suas comunidades com Notificações globais

Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto)

Use Rich Publisher Apps do Chatter para integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter e visualizar a carga útil do aplicativo em um feed. Exiba imagens em uma publicação, inicie um formulário a partir do editor – crie esses e outros aplicativos úteis. Em seguida, use Rich Publisher Apps para integrar seu trabalho ao editor do Chatter.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning.

Nota: Fornecemos Rich Publisher Apps do Chatter a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Os Rich Publisher Apps estão sujeitos a alterações e não estão disponíveis ao público e geral a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Como prova de conceito, criamos um aplicativo para adicionar uma citação a uma publicação de feed.





Para integrar nosso aplicativo personalizado, usamos duas novas interfaces e um novo evento.

Interfaces

- `lightning:availableForChatterExtensionComposer` — Permite que um componente seja usado como uma extensão para o editor do Chatter.
- `lightning:availableForChatterExtensionRenderer` — Permite que um componente seja usado como uma extensão para o item de feed do Chatter.

Compromisso

- `lightning:sendChatterExtensionPayload` — Atualiza a carga útil e os metadados que devem ser salvos durante a composição da extensão.

Considere o seguinte ao usar Rich Publisher Apps.

- Se você remover o aplicativo personalizado ou seu componentes, talvez os usuários possam ver o ícone do seu aplicativo e fazer uma seleção devido ao armazenamento em cache. Mas eles não podem publicá-lo. Para evitar a permanência da UI após a remoção do aplicativo personalizado, limpe o cache para remover as seleções e o ícone do aplicativo.
- A acessibilidade de seu aplicativo personalizado está em suas mãos. Os usuários podem usar a tecla Tab para acessar as partes que o Salesforce fornece: os botões Cancelar e Adicionar e o ícone Fechar no seletor. O resto é com você.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte a Extensões, que são Rich Publisher Apps do Chatter.

Community Analytics: Pontuação da comunidade de serviço, novos relatórios de participação dos usuários e Análise de sentimento

A Pontuação da comunidade de serviço proporciona ao gerente da comunidade uma visão completa de uma comunidade de autoatendimento. Da medição do engajamento ao rastreamento da eficiência das pesquisas, a Pontuação da comunidade de serviço o ajuda a manter sua comunidade em ótima forma. Também adicionamos novos relatórios para acompanhar a participação diária dos membros da comunidade. Ative a Análise de sentimento para rastrear o humor geral das publicações e comentários na comunidade (piloto).

NESTA SEÇÃO:

Controlar a integridade da comunidade com a Pontuação da comunidade de serviço

Para compreender a integridade de sua comunidade de autoatendimento, não basta estar informado sobre atividades de spam. Os membros de sua comunidade estão contribuindo ativamente? Os membros estão completando seus perfis de usuário – por exemplo, carregando uma imagem de perfil? Quais são os principais artigos que as pessoas estão lendo? Quais são os termos de pesquisa mais utilizados, e esses termos retornam resultados?

Criar um tipo de relatório personalizado para ver as taxas de click-through de artigos relacionados

Descubra com que frequência os membros clicam em artigos relacionados sugeridos pelo Salesforce Einstein em sua comunidade. Crie um tipo de relatório personalizado usando **Métricas de conteúdo relacionado** como o objeto principal e monitore as taxas de click-through dos artigos relacionados. Você tem um rastreador diário que mostra o número de vezes que um artigo relacionado foi exibido na comunidade (impressões), com que frequência ele foi clicado e a proporção entre os dois parâmetros.

Rastrear a atividade da comunidade com novos relatórios de participação

Deseja rastrear quais tipos de membros da sua comunidade fazem login regularmente? Deseja saber quantos são participantes ativos e quantos estão mais interessados em simplesmente acompanhar o que acontece? Adicionamos à pasta Atividade novos relatórios que rastreiam os tipos de clientes que fazem login em sua comunidade e seus níveis de atividade. Com essas informações, você pode determinar melhor o que enfatizar na sua comunidade para obter mais engajamento, novos membros e conteúdo adequado.

Marcar o sentimento de suas publicações de feed e comentários (Piloto)

Ative a Análise de sentimento para atribuir a seus comentários e publicações de feed uma classificação de sentimento positiva, neutra ou negativa. Os sentimentos então são armazenados no Salesforce para que você possa acompanhar e gerar relatórios sobre o estado de humor geral da sua comunidade.

Detectar spam com Einstein (Piloto)

A sua comunidade é o local que os clientes vão para obter respostas e conversar com outros clientes. Também é o local em que os seus clientes conhecem mais sobre você. A última coisa que você quer é ser atrapalhado por spam, mas pode ser difícil manter tudo em ordem. A nova e melhorada Detecção de spam do Einstein intervém e protege de maneira inteligente a sua comunidade de clientes contra spam, usando a atividade do moderador da comunidade como guia.

Integrar o Wave Analytics ao componente Painel do Wave

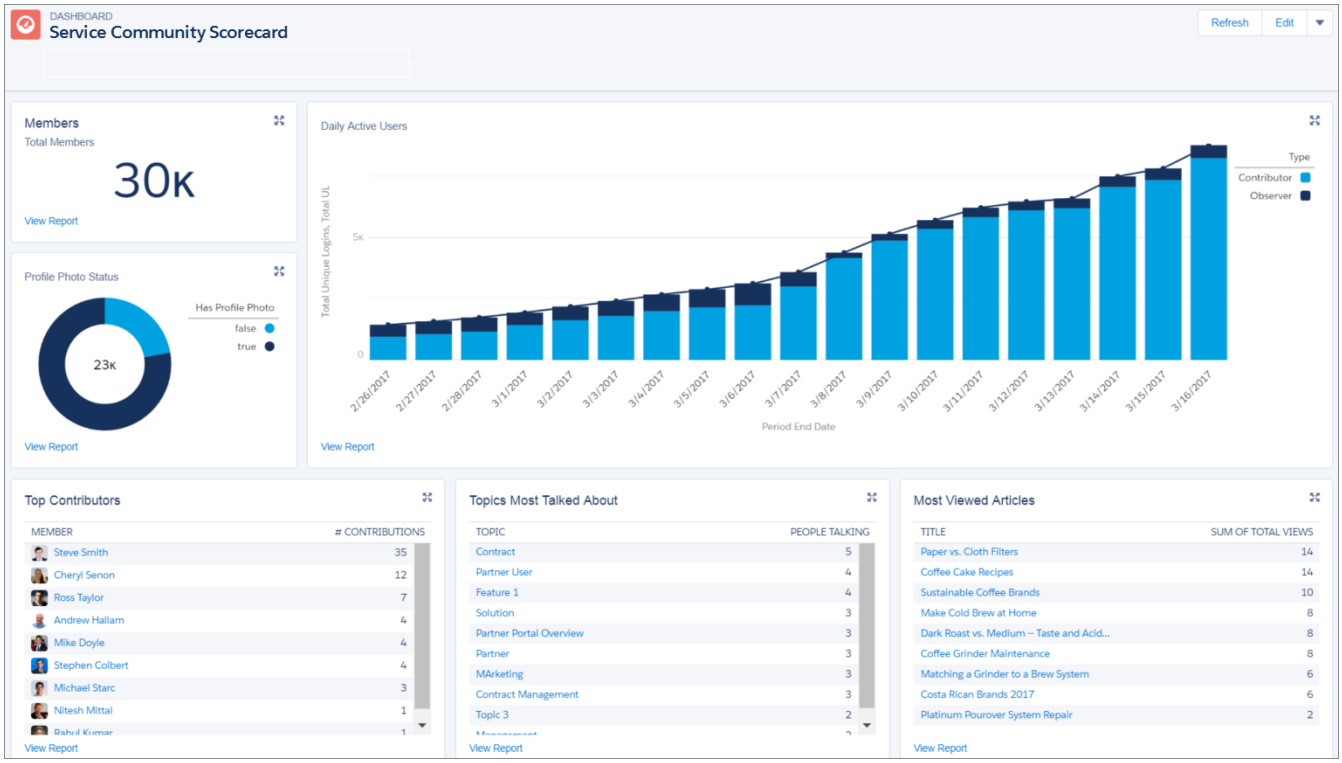
Agora você não precisa mais usar código para adicionar painéis do Wave à sua comunidade! Integre-os usando o novo componente Painel do Wave no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Controlar a integridade da comunidade com a Pontuação da comunidade de serviço

Para compreender a integridade de sua comunidade de autoatendimento, não basta estar informado sobre atividades de spam. Os membros de sua comunidade estão contribuindo ativamente? Os membros estão completando seus perfis de usuário – por exemplo, carregando uma imagem de perfil? Quais são os principais artigos que as pessoas estão lendo? Quais são os termos de pesquisa mais utilizados, e esses termos retornam resultados?

Agora você pode acompanhar a atividade dos membros, o uso diário, as métricas de serviço, as atividade de pesquisa e os resultados em um único lugar com a Pontuação da comunidade de serviço. Vá para **Painéis** > **Início** em Gerenciamento de comunidade ou Espaços de trabalho da comunidade para acessar a Pontuação da comunidade de serviço.

Nota: A Pontuação da comunidade de serviço está disponível apenas na versão Summer '17 do pacote Gerenciamento de comunidade do AppExchange e será disponibilizada logo após o lançamento.



Visite o AppExchange para instalar ou atualizar para a versão Summer '17 do pacote Gerenciamento de comunidade do AppExchange e acessar a Pontuação da comunidade de serviço. Se você estiver instalando o pacote pela primeira vez, a Pontuação da comunidade de serviço será exibida automaticamente em **Painel** > **Início** em Gerenciamento de comunidade ou Espaços de trabalho da comunidade. Se tiver instalado uma versão anterior, atualize o pacote e, em seguida, mapeie manualmente o painel Início à Pontuação da comunidade de serviço em **Painéis** > **Configurações**. Clique na seta para baixo à direita do painel mapeado para Início e selecione a Pontuação da comunidade de serviço.

Talvez sua comunidade de funcionários ou parceiros rastreie informações diferentes. Você pode personalizar e renomear sua pontuação. Acesse a sua organização interna e clique na guia **Painel**. Pesquise por Pontuação da comunidade de serviço e clique em **Editar** para adicionar ou remover relatórios ou alterar o nome da sua pontuação.

Nota: As permissões "Gerenciar painéis" e "Exibir todos os dados" são necessárias para editar esse painel.

Criar um tipo de relatório personalizado para ver as taxas de click-through de artigos relacionados

Descubra com que frequência os membros clicam em artigos relacionados sugeridos pelo Salesforce Einstein em sua comunidade. Crie um tipo de relatório personalizado usando **Métricas de conteúdo relacionado** como o objeto principal e monitore as taxas de click-through dos artigos relacionados. Você tem um rastreador diário que mostra o número de vezes que um artigo relacionado foi exibido na comunidade (impressões), com que frequência ele foi clicado e a proporção entre os dois parâmetros.

Use as taxas de click-through para criar conteúdo baseado nos artigos mais acessados, permitindo que seus clientes encontrem as informações de que precisam. Essa funcionalidade está disponível em comunidades baseadas nas soluções Atendimento ao cliente (Napili) e Lightning Bolt.

Rastrear a atividade da comunidade com novos relatórios de participação

Deseja rastrear quais tipos de membros da sua comunidade fazem login regularmente? Deseja saber quantos são participantes ativos e quantos estão mais interessados em simplesmente acompanhar o que acontece? Adicionamos à pasta Atividade novos relatórios que rastreiam os tipos de clientes que fazem login em sua comunidade e seus níveis de atividade. Com essas informações, você pode determinar melhor o que enfatizar na sua comunidade para obter mais engajamento, novos membros e conteúdo adequado.

Os relatórios de Métricas de participação diária de Usuário da comunidade exibem os tipos de clientes que visitaram a sua comunidade e indicam se eles fizeram ou responderam uma pergunta ou deixaram um comentário.

Esses relatórios estão disponíveis no Pacote de Gerenciamento de comunidade no AppExchange. A versão Summer '17 do pacote Gerenciamento de comunidade estará disponível no pacote do AppExchange logo depois do lançamento.

Marcar o sentimento de suas publicações de feed e comentários (Piloto)

Ative a Análise de sentimento para atribuir a seus comentários e publicações de feed uma classificação de sentimento positiva, neutra ou negativa. Os sentimentos então são armazenados no Salesforce para que você possa acompanhar e gerar relatórios sobre o estado de humor geral da sua comunidade.

Vá para **Administração** > **Preferências** e selecione **Ativar Análise de sentimento em publicações e comentários** para ativar o rastreamento.

Nota: Durante a fase piloto desse recurso, nem todas as funcionalidades de Análise de sentimento estarão disponíveis. Nesta versão, a Análise de sentimento categoriza e armazena sentimentos.

Importante: Fornecemos a Análise de sentimento a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A Análise de sentimento não está publicamente disponível, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base nos produtos e recursos publicamente disponíveis.

Detectar spam com Einstein (Piloto)

A sua comunidade é o local que os clientes vão para obter respostas e conversar com outros clientes. Também é o local em que os seus clientes conhecem mais sobre você. A última coisa que você quer é ser atrapalhado por spam, mas pode ser difícil manter tudo em ordem. A nova e melhorada Detecção de spam do Einstein intervém e protege de maneira inteligente a sua comunidade de clientes contra spam, usando a atividade do moderador da comunidade como guia.

A Detecção de spam do Einstein classifica publicações e comentários recebidos em sua comunidade com base em um modelo pré-treinado baseado na atividade real da comunidade. Se o comentário for um spam, ele será marcado como "Sinalizado pelo Einstein".

O conteúdo coletado pela Detecção de spam do Einstein é armazenado por 365 dias.

Nota: Nesta versão, a Detecção de spam do Einstein classifica apenas publicações e comentários de feed.

Importante: Fornecemos a Detecção de spam do Einstein a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A Detecção de spam do Einstein não está publicamente disponível, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade ao público em geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base nos produtos e recursos publicamente disponíveis.

Integrar o Wave Analytics ao componente Painel do Wave

Agora você não precisa mais usar código para adicionar painéis do Wave à sua comunidade! Integre-os usando o novo componente Painel do Wave no modelo Atendimento ao cliente (Napili).

Nota: Se você ainda não tiver o Wave para Comunidades, esse recurso exigirá configuração. Para obter mais informações, consulte Ativar o Wave Analytics para comunidades.

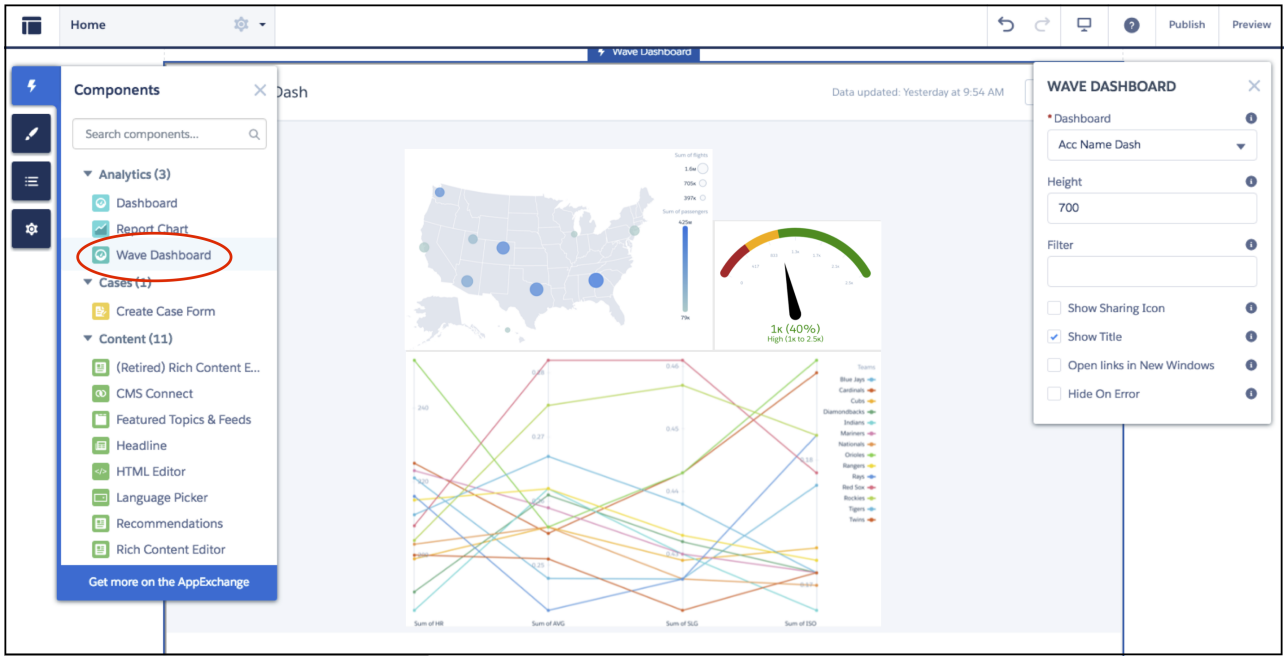
Anteriormente, para incorporar o Wave à sua comunidade, você criava páginas do Visualforce e, possivelmente, adicionava guias à comunidade. Agora, basta adicionar o componente Wave diretamente às suas páginas no Community Builder.

Procure por **Painel do Wave** na seção Análises do painel Componentes.

EDIÇÕES

O Wave Analytics está disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

O Wave Analytics também está disponível em: **Developer** Edition



Dica: Depois de configurar sua comunidade com o Wave, não se esqueça de conceder acesso aos membros da comunidade clicando em **Compartilhar** no seu aplicativo do Wave e selecionando **Habilitar compartilhamento com comunidades**.

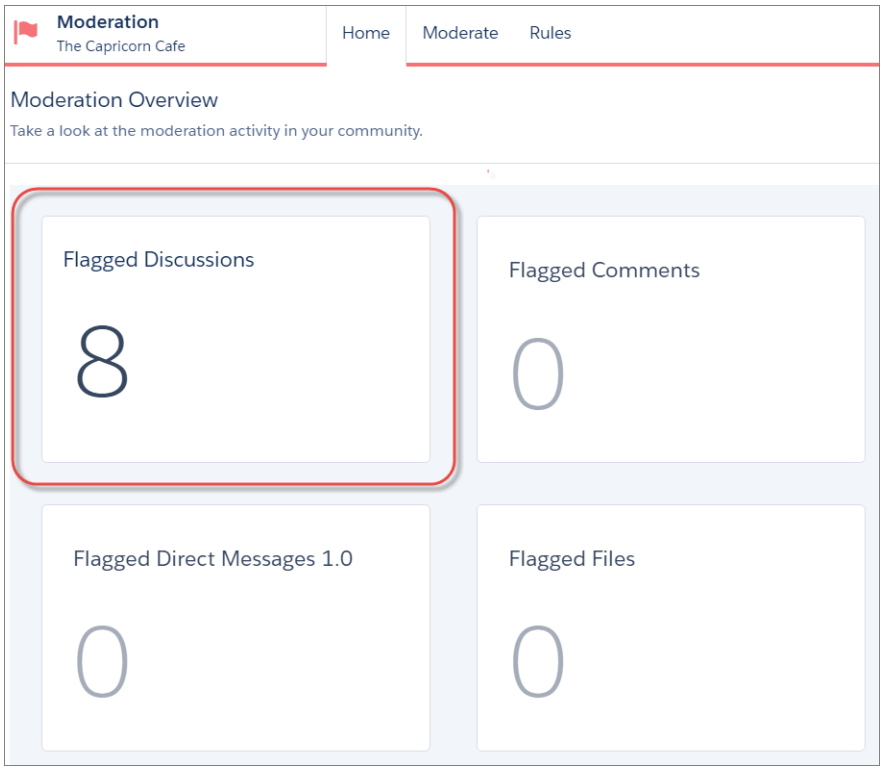
CONSULTE TAMBÉM:

Integrar painéis do Wave a comunidades da maneira fácil com o Community Builder

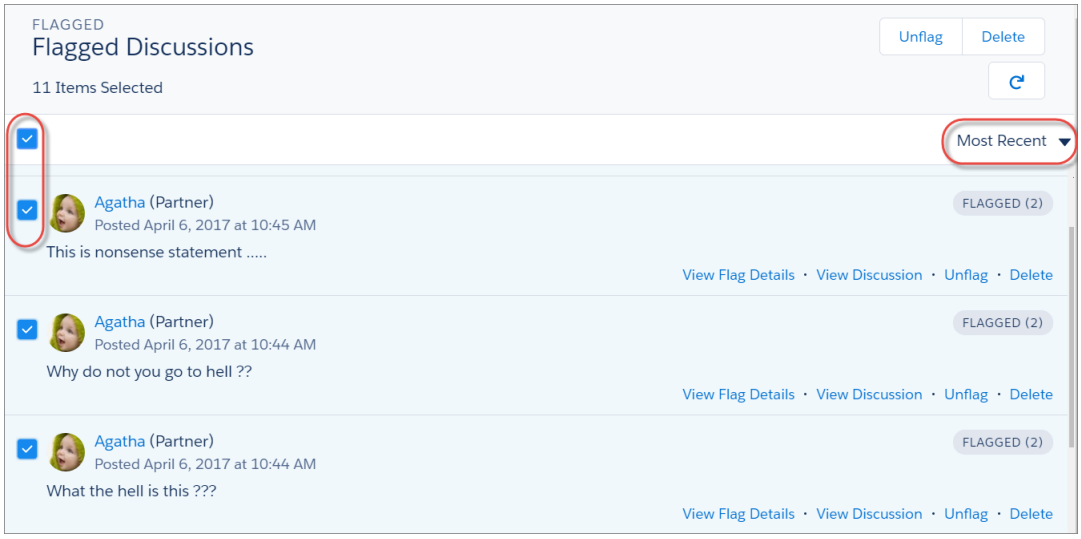
Executar ações a partir da fila de moderação de discussões sinalizadas

A moderação da sua comunidade agora é mais fácil e mais rápida com a nova fila de moderação Discussões sinalizadas. Com essa otimização voltada para a produtividade, agora você pode trabalhar rapidamente em publicações e comentários sinalizados, obtendo todas as informações de que precisa no contexto.

Classifique, pesquise, execute ações com base na atividade dos membros e selecione diversos itens diretamente em Discussões sinalizados no espaço de trabalho Moderação.

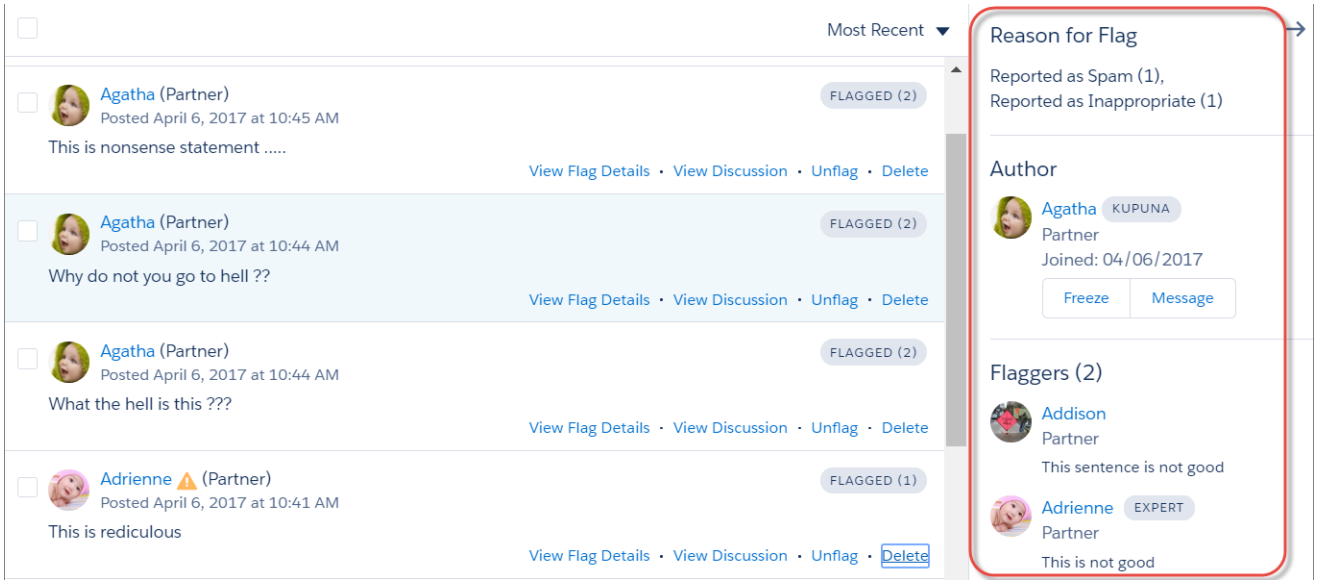


- Deseja interromper imediatamente uma discussão acirrada? Classifique as publicações e comentários sinalizados por atividade mais recente. Ou então, se preferir cuidar primeiro de todos os sinalizadores pendentes, classifique-os por antiguidade.

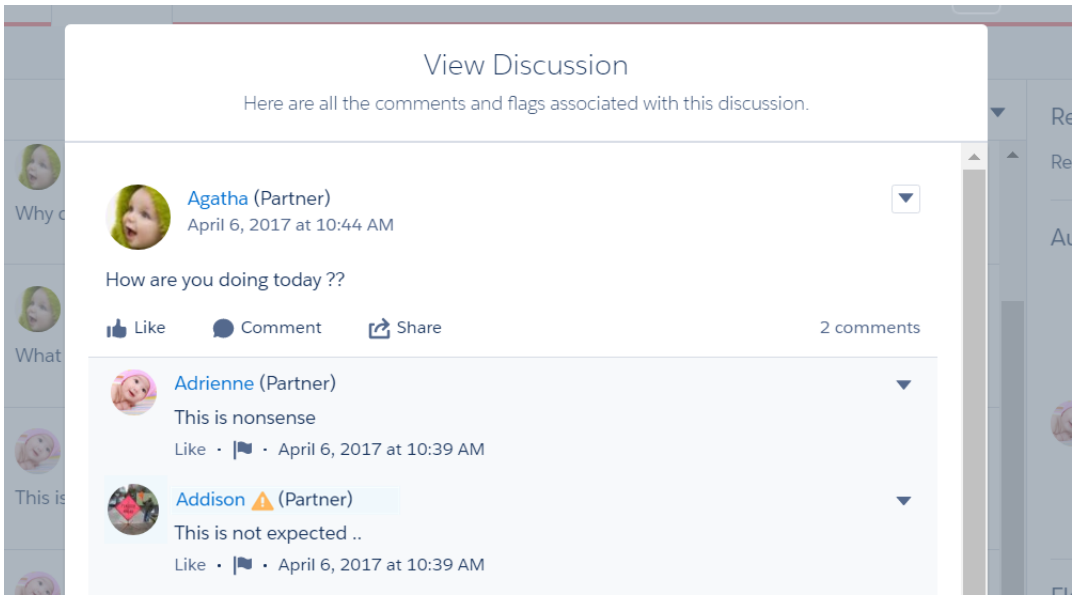


- A esta altura, você certamente já consegue detectar um spam a quilômetros de distância. Deseja excluir tudo de uma vez para se concentrar em coisas mais importantes? Você pode selecionar vários itens (ou mesmo todos) para serem excluídos ou terem a sinalização cancelada simultaneamente.

- Precisa de mais informações sobre um item sinalizado? Clique na publicação ou no comentário para abrir um painel contextual indicando como ele foi sinalizado e quem o sinalizou.

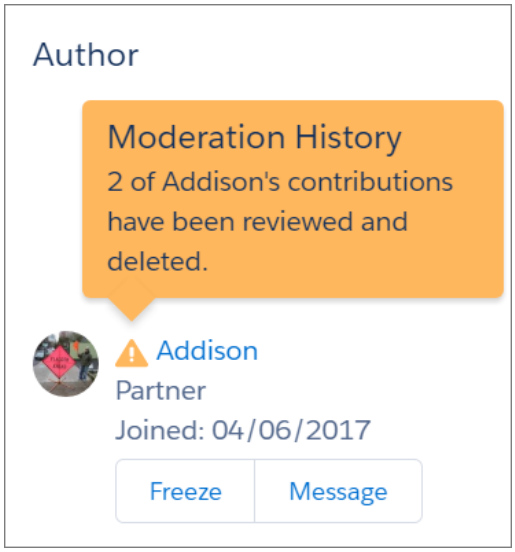


- Você também pode ver todo o histórico da discussão clicando em **Exibir discussão**.



.

- Você pode quantas publicações e comentários do autor foram excluídos no passado. Também pode congelar o autor ou enviar uma mensagem, tudo na mesma página.



Nota: A fila Discussões sinalizadas está disponível apenas em organizações que ativaram os Espaços de trabalho da comunidade e para usuários que tenham as permissões de moderação adequadas.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte a detalhes de sinalizador de moderação e estatísticas de auditoria.

Para obter uma visão holística da atividade da sua comunidade, instale ou atualize o pacote Gerenciamento de comunidade do AppExchange. A versão Summer '17 do pacote estará disponível logo após o lançamento.

Outras alterações em Comunidades

Aprenda pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com Comunidades.

NESTA SEÇÃO:

Ações em massa disponíveis para membros externos

Às vezes a melhor maneira de ajudar uma pessoa é deixar que ela mesmo se ajude. Isso inclui os membros externos, que agora podem realizar ações em massa em exibições de lista, como adicionar vários contatos a uma campanha.

O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades

Notícias fabulosas! Se estiver usando o Lightning Knowledge em sua organização, agora você pode expor artigos do Knowledge em comunidades.

As páginas de detalhes de objeto agora redirecionam para URLs compatíveis com SEO

Para criar um URL que seja legível ao usuário, anexamos o valor do campo Nome de um objeto ao URL da respectiva página de detalhes. Por exemplo, para a página Detalhes da conta da AW Computing, redirecionamos `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC` para `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC/aw-computing`.

Usar mais valores de atributo rel na marcação de cabeçalho

Adicionamos mask-icon à lista de valores permitidos para o atributo rel da marcação <link>.

O link do Builder está de volta!

Atendendo ao clamor popular! Agora, quando você ativa Espaços de trabalho da comunidade, é possível chegar ao Builder com apenas um clique.

Rótulo mais preciso para preferência de administração em Espaços de trabalho da comunidade

Na última versão, adicionamos a configuração **Permitir que usuários convidados visualizem arquivos de ativos em páginas públicas** em **Administração** > **Preferências** em Espaços de trabalho. Essa configuração será ativada se o acesso público estiver ativado no nível de página ou comunidade no Community Builder. Ela também permite que os usuários vejam imagens nas páginas de login. Para refletir melhor a sua finalidade, alteramos o nome para **Permitir que usuários convidados visualizem arquivos de ativos em páginas públicas e de login**.

A permissão de moderação para mensagens diretas foi alterada

Alteramos as permissões necessárias para moderar mensagens diretas a fim de proporcionar ao administrador mais controle sobre quem pode moderar essas mensagens. Anteriormente, você precisava das permissões "Gerenciar mensagens do Chatter" e "Moderar feeds de comunidades" para moderar mensagens diretas. Agora você precisa das permissões "Moderar mensagens do Chatter de comunidades" e "Moderar feeds de comunidades".

Usuários da Comunidade de clientes Plus podem alterar os status de caso

Controle se usuários com a licença Comunidade de clientes Plus podem atualizar os status de caso em comunidades.

Permissão Gerenciar usuários externos possibilita mesclagens de contas

Para proporcionar mais flexibilidade ao gerenciar usuários da comunidade de clientes e parceiros, os usuários com a permissão Gerenciar usuários externos agora podem mesclar contas.

Ações em massa disponíveis para membros externos

Às vezes a melhor maneira de ajudar uma pessoa é deixar que ela mesmo se ajude. Isso inclui os membros externos, que agora podem realizar ações em massa em exibições de lista, como adicionar vários contatos a uma campanha.

O Lightning Knowledge agora tem suporte em comunidades

Notícias fabulosas! Se estiver usando o Lightning Knowledge em sua organização, agora você pode expor artigos do Knowledge em comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Lightning Knowledge: Disponível ao público em geral

As páginas de detalhes de objeto agora redirecionam para URLs compatíveis com SEO

Para criar um URL que seja legível ao usuário, anexamos o valor do campo Nome de um objeto ao URL da respectiva página de detalhes. Por exemplo, para a página Detalhes da conta da AW Computing, redirecionamos `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC` para `https://mycommunity.com/s/account/001R0000002NzuaIAC/aw-computing`.

Quando o campo Nome não está disponível, usamos os campos Assunto ou Título. Caso contrário, anexamos "detalhes" ao URL.

Usar mais valores de atributo rel na marcação de cabeçalho

Adicionamos mask-icon à lista de valores permitidos para o atributo rel da marcação <link>.

O link do Builder está de volta!

Atendendo ao clamor popular! Agora, quando você ativa Espaços de trabalho da comunidade, é possível chegar ao Builder com apenas um clique.

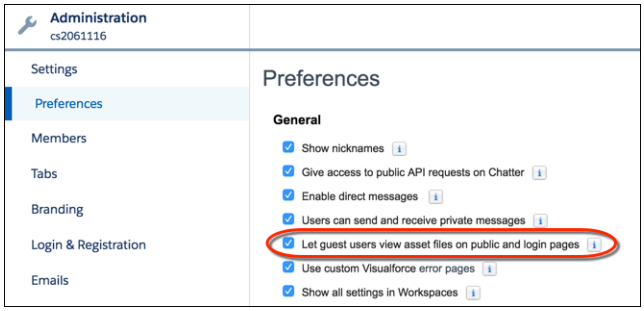
Clique em **Builder** em **Todas as comunidades** para navegar rapidamente até o Community Builder.



Rótulo mais preciso para preferência de administração em Espaços de trabalho da comunidade

Na última versão, adicionamos a configuração **Permitir que usuários convidados visualizem arquivos de ativos em páginas públicas** em **Administração** > **Preferências** em Espaços de trabalho. Essa configuração será ativada se o acesso público estiver ativado no nível de página ou comunidade no Community Builder. Ela também permite que os usuários vejam imagens nas páginas de login. Para refletir melhor a sua finalidade, alteramos o nome para **Permitir que usuários convidados visualizem arquivos de ativos em páginas públicas e de login**.

Nas páginas de login, essa configuração é necessária independentemente de a comunidade ser pública ou privada.



A permissão de moderação para mensagens diretas foi alterada

Alteramos as permissões necessárias para moderar mensagens diretas a fim de proporcionar ao administrador mais controle sobre quem pode moderar essas mensagens. Anteriormente, você precisava das permissões "Gerenciar mensagens do Chatter" e "Moderar feeds de comunidades" para moderar mensagens diretas. Agora você precisa das permissões "Moderar mensagens do Chatter de comunidades" e "Moderar feeds de comunidades".

Usuários da Comunidade de clientes Plus podem alterar os status de caso

Controle se usuários com a licença Comunidade de clientes Plus podem atualizar os status de caso em comunidades.

Em Configuração, insira *Comunidades* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de comunidades**. Em Papel da comunidade e Configurações do usuário, selecione a opção **Permitir aos clientes alterar os status de caso**. Essa configuração habilita essa funcionalidade apenas para usuários com as licenças Comunidade de clientes Plus.

Permissão Gerenciar usuários externos possibilita mesclagens de contas

Para proporcionar mais flexibilidade ao gerenciar usuários da comunidade de clientes e parceiros, os usuários com a permissão Gerenciar usuários externos agora podem mesclar contas.

Anteriormente, somente usuários com a permissão Gerenciar usuários podiam mesclar contas. Agora, os usuários podem mesclar contas se:

- Forem usuários internos da sua organização do Salesforce.
- Tiverem a permissão Gerenciar usuários externos.
- Tiverem permissões para excluir contas e editar registros relacionados, como oportunidades e contratos.

Administradores delegados não podem mesclar contas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Diretrizes e considerações para mesclar contas duplicadas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Chatter: Tópicos, aprimoramentos de fluxos, melhor gerenciamento de membros do grupo e relatórios de principais usuários

Organize feeds com tópicos, aproveite o novo início de fluxos, gerencie a afiliação a grupos com facilidade e veja quem esteve mais ativo no Chatter.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Visão geral do Chatter: Tópicos e recomendações do Einstein

Organize seus feeds e descubra pessoas relevantes para seguir e grupos dos quais participar.

Feeds: Fluxos, pesquisa e editor aprimorados

Os fluxos têm um novo início e novas ações e notificações. Classifique os resultados da pesquisa global de feed por relevância. O editor do Chatter oferece mais segurança, velocidade e opções de rich text para comentários e respostas.

Grupos: Melhorias no gerenciamento de membros, nas configurações de notificação e nas informações do grupo

Aproveite o gerenciamento de membros consolidado, a facilidade de atualização das suas configurações de notificação na página do grupo e a capacidade de visualizar e trabalhar melhor na exibição de bloco do grupo.

Perfis de usuário: Gerar relatórios sobre os principais usuários, identificar usuários externos e indicar o status "fora do escritório" (Piloto)

Veja quem está mais ativo no Chatter, identifique usuários externos mais facilmente e indique se você está fora do escritório a partir do seu perfil.

Visão geral do Chatter: Tópicos e recomendações do Einstein

Organize seus feeds e descubra pessoas relevantes para seguir e grupos dos quais participar.

NESTA SEÇÃO:

Usar tópicos para organizar seu conteúdo no Chatter

Você pediu insistentemente e nós atendemos com a introdução de tópicos no Lightning Experience. Não há necessidade de configurar nada, pois a organização do Lightning Experience é atualizada automaticamente para oferecer suporte a tópicos. Visualize uma página de detalhes do tópico, edite a descrição do tópico, veja quantas pessoas estão discutindo o tópico, consulte tendências e tópicos relacionados, siga os tópicos do seu interesse... Em suma, divirta-se organizando o seu feed do Chatter. Os tópicos aparecem até nos resultados de pesquisa global.Portanto, vá em frente, marque tudo o que quiser!Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

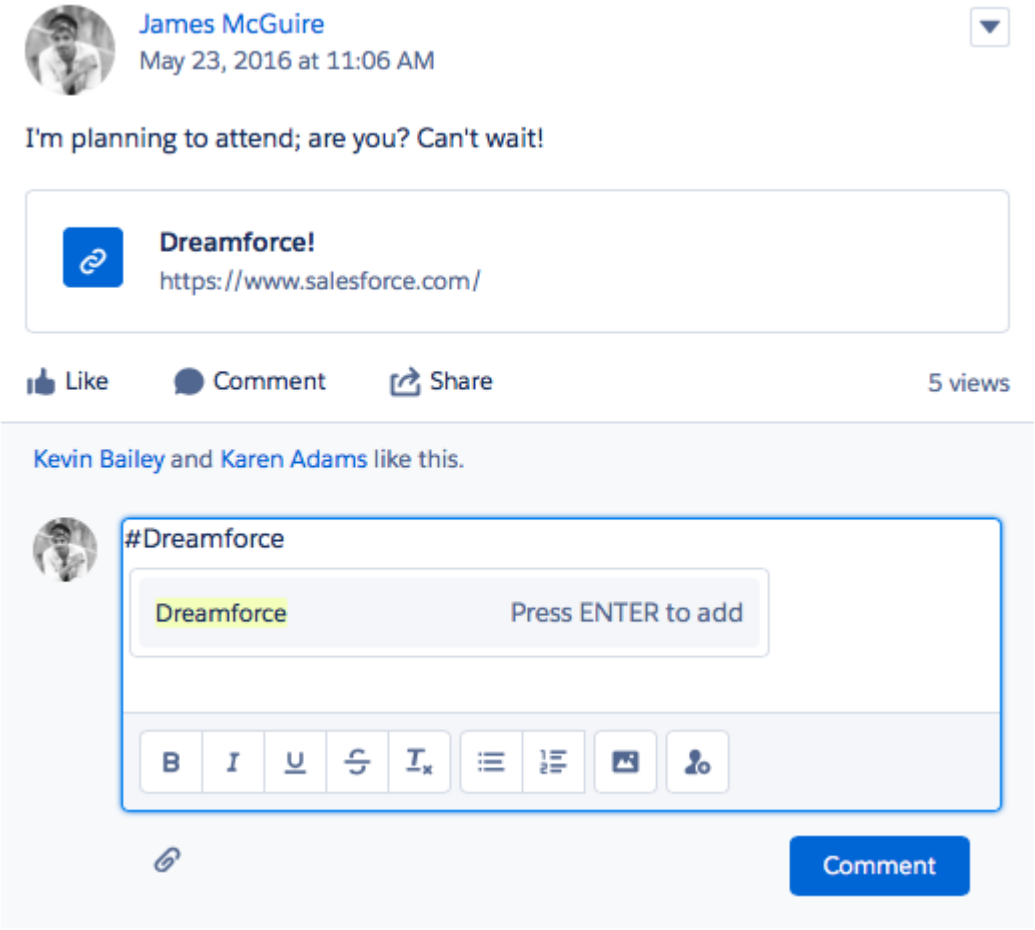
Descubra pessoas para seguir e grupos dos quais participar

As recomendações personalizadas do Einstein na página inicial do Chatter o ajudam a encontrar as pessoas e grupos mais relacionados ao seu trabalho e aos seus interesses. Quanto mais recomendações você aceitar, mais relevante será o feed.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Usar tópicos para organizar seu conteúdo no Chatter

Você pediu insistentemente e nós atendemos com a introdução de tópicos no Lightning Experience. Não há necessidade de configurar nada, pois a organização do Lightning Experience é atualizada automaticamente para oferecer suporte a tópicos. Visualize uma página de detalhes do tópico, edite a descrição do tópico, veja quantas pessoas estão discutindo o tópico, consulte tendências e tópicos relacionados, siga os tópicos do seu interesse... Em suma, divirta-se organizando o seu feed do Chatter. Os tópicos aparecem até nos resultados de pesquisa global.Portanto, vá em frente, marque tudo o que quiser!Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Uma publicação pode ter até 10 tópicos, incluindo tópicos adicionados a comentários. Os tópicos atribuídos são associados permanentemente à publicação no sistema, mesmo que você os remova visivelmente editando a publicação. Você pode usar tópicos no feed de um registro, mas tópicos em objetos não estão disponíveis no Lightning Experience.



Descubra pessoas para seguir e grupos dos quais participar

As recomendações personalizadas do Einstein na página inicial do Chatter o ajudam a encontrar as pessoas e grupos mais relacionados ao seu trabalho e aos seus interesses. Quanto mais recomendações você aceitar, mais relevante será o feed.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

As Recomendações do Einstein incluem pessoas que:

- Seguem as mesmas pessoas que você
- Estão na sua hierarquia de gerenciamento, como seu gerente, pessoas que se reportam ao seu gerente e pessoas que se reportam a você
- Têm muitos seguidores
- São novas no Chatter
- Estão interessadas nos mesmos registros que você
- Tendem a ser seguidas juntamente com as pessoas e tópicos que você já segue

  Por exemplo, digamos que você siga Madison Rigsby. Como muitas pessoas que seguem Madison também seguem Suzanne Powell, o Einstein lhe recomenda Suzanne.

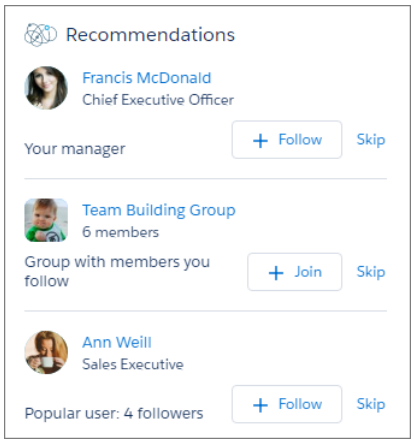
As recomendações do Einstein incluem grupos que:

- Têm muitos membros

- Têm muitos membros que você segue
- São novos

As listas Grupos, Arquivos, Seguidores e Seguindo, que apareciam anteriormente na página inicial do Chatter, agora aparecem na sua página de perfil.

Exemplo:



Feeds: Fluxos, pesquisa e editor aprimorados

Os fluxos têm um novo início e novas ações e notificações. Classifique os resultados da pesquisa global de feed por relevância. O editor do Chatter oferece mais segurança, velocidade e opções de rich text para comentários e respostas.

NESTA SEÇÃO:

Há vários novos recursos incríveis para fluxos

Os fluxos têm uma nova página inicial, novas ações e filtros e um limite maior. Crie até 100 fluxos. O início do Chatter lista os cinco fluxos visualizados mais recentemente. Defina a frequência de notificações da atividade Fluxo ao criar um fluxo ou no próprio fluxo.Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience.

Usar a ação Seguir de um registro para adicioná-lo a um fluxo

Quando você cria um fluxo, o botão **Seguir** que aparece nas páginas de perfil e de detalhes de registro muda. Um sinal de mais é adicionado a ele. Isso indica que você pode usar o botão **Seguir** não apenas para seguir, mas também para adicionar essa pessoa ou registro a um fluxo. Você também pode adicioná-los a um fluxo criado no momento. Os grupos obtêm uma nova ação Seguir no fluxo para adicionar o feed de grupo a um fluxo existente.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Obter uma experiência mais rica com o novo editor do Chatter

Atualizamos o editor do Chatter para melhorar o desempenho e a compatibilidade com o Locker Service. Mas esses não são os únicos benefícios. Nós melhoramos as menções. Quando você começa a mencionar alguém, a lista de seleção é exibida exatamente onde o cursor está, não na parte inferior do editor. E os tópicos recebem o mesmo tratamento (Sim! Tópicos no Lightning Experience!).Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.

Classificar os resultados da pesquisa global de feed por relevância

Os resultados do Chatter têm uma nova opção de classificação quando você faz uma pesquisa global: Principais publicações. Principais publicações são as publicações mais relevantes com base em sua consulta de pesquisa.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Destaques da empresa é o feed padrão para novos usuários

O feed padrão na página inicial do Chatter é exibido quando um usuário navega até a página, retorna a ela ou atualiza o início do Chatter. Até agora, o padrão para todos era o feed O que eu sigo. A partir de agora, se alguém estiver seguindo menos de 10 itens, o feed Destaques da empresa será o padrão. Os novos usuários agora têm a oportunidade de ver o que está mais ativo na organização e obter ideias sobre mais coisas para seguir. Quando um usuário segue mais de 10 coisas, o feed padrão muda para O que eu sigo.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Filtrar grupos para mostrar publicações não lidas

Os grupos têm um novo filtro de feed, Publicações não lidas, que permite acessar rapidamente o conteúdo não lido. Para ver esse filtro, você deve ser um membro do grupo. O que é considerado lido? Publicações que você curtiu, comentou, editou, percorreu ou visualizou em detalhes.Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.

Filtrar um perfil para ver as publicações de um usuário

Quando visita o perfil de alguém, você pode filtrar o feed do perfil para exibir apenas as publicações adicionadas por essa pessoa. Você também pode filtrar seu próprio perfil. Selecione o filtro **Publicações deste usuário** para exibir apenas as publicações do usuário cujo perfil você está visitando, mesmo que seja o seu próprio perfil. Trata-se de uma maneira rápida de obter as informações que mais lhe interessam. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

O feed O que eu sigo ganha novos filtros

Adicionamos um pequeno controle de volume ao feed O que eu sigo. Use os filtros **Todas as atualizações** e **Menos atualizações** para incluir ou omitir Alterações rastreadas do feed no seu feed.Esse recurso está disponível no Lightning Experience

A sua publicação está alcançando as pessoas certas?

Publicações em grupos privados e não listados do Chatter têm uma contagem de visualizações que indica o número de pessoas que leram uma publicação. Clique na contagem para ver os nomes das pessoas.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Compartilhar uma publicação com um grupo no Lightning Experience

No Lightning Experience, além de compartilhar uma publicação do Chatter com seus seguidores, você também pode compartilhá-la com um grupo. Clique no link **Compartilhar** ao lado de **Curtir** e **Comentar** para ver a nova opção **Compartilhar com grupo**. Selecione **Compartilhar com grupo** e, na caixa de diálogo de compartilhamento, pesquise o grupo em que você está interessado. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.

Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed

Esta é outra oportunidade de obter ótimas percepções sobre as tendências atuais da sua empresa. Um novo objeto principal, Relatórios de contagem de interações, está disponível para criar relatórios personalizados sobre as 100 principais visualizações de itens de feed em sua organização ou comunidade.Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.

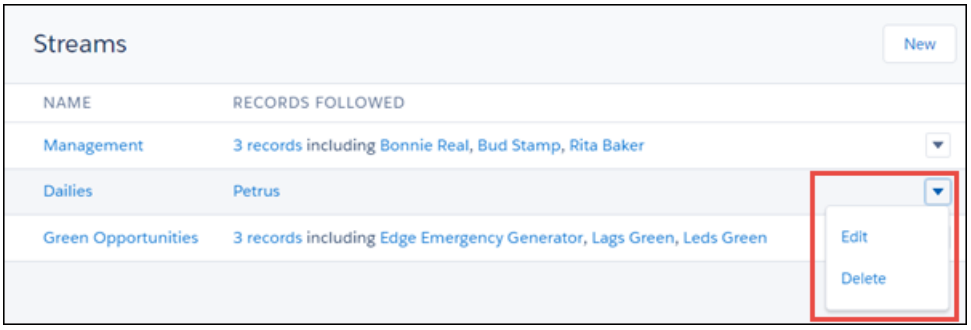
Criptografia para Chatter recebe atualizações (Piloto)

O programa piloto de criptografia para Chatter continua protegendo informações confidenciais no feed do Chatter. Adicionamos URLs de links e opções de pesquisa ao corpo de conteúdo criptografado. A criptografia para Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança em um ambiente de sandbox dedicado.Esse recurso está disponível no Lightning Experience, nas comunidades do Lightning, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Há vários novos recursos incríveis para fluxos

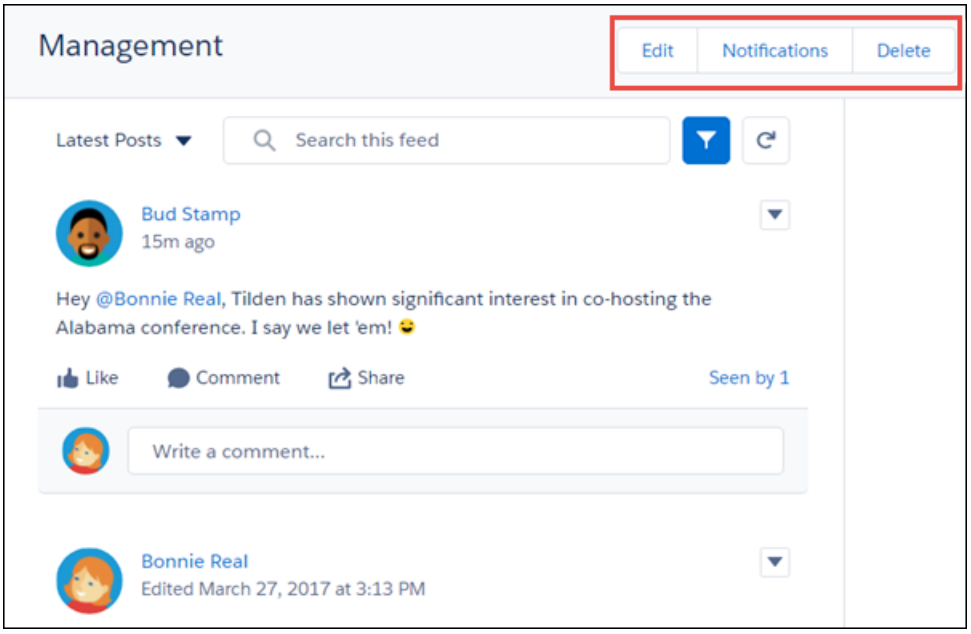
Os fluxos têm uma nova página inicial, novas ações e filtros e um limite maior. Crie até 100 fluxos. O início do Chatter lista os cinco fluxos visualizados mais recentemente. Defina a frequência de notificações da atividade Fluxo ao criar um fluxo ou no próprio fluxo.Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience.

Navegue até o novo início de fluxos clicando no cabeçalho Fluxos na página inicial do Chatter. O novo início de fluxos lista todos os seus fluxos e mostra as pessoas e registros adicionados por você. Cada fluxo tem sua própria linha e seu próprio conjunto de ações de linha, incluindo **Editar** e **Excluir**.

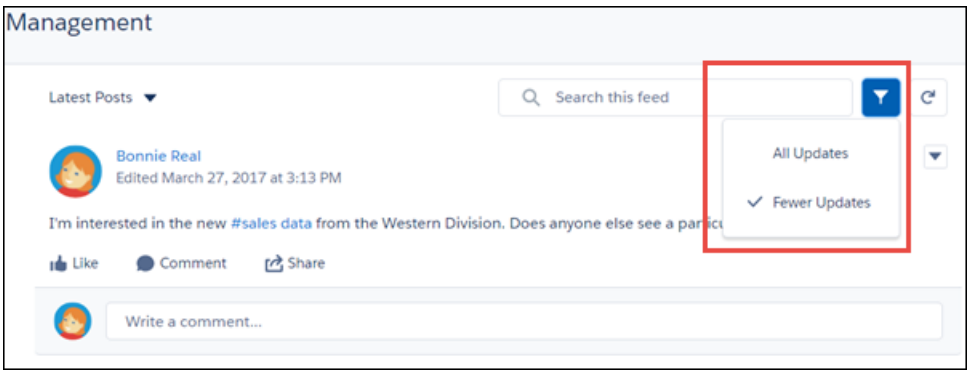


Clique no número de registros em uma linha para ver uma lista completa de pessoas e registros que você adicionou ao fluxo.

Clique no nome de um fluxo para abri-lo. A página de fluxo tem algumas novas ações próprias. Use-as para editar o fluxo, configurar notificações de fluxo e excluir o fluxo.

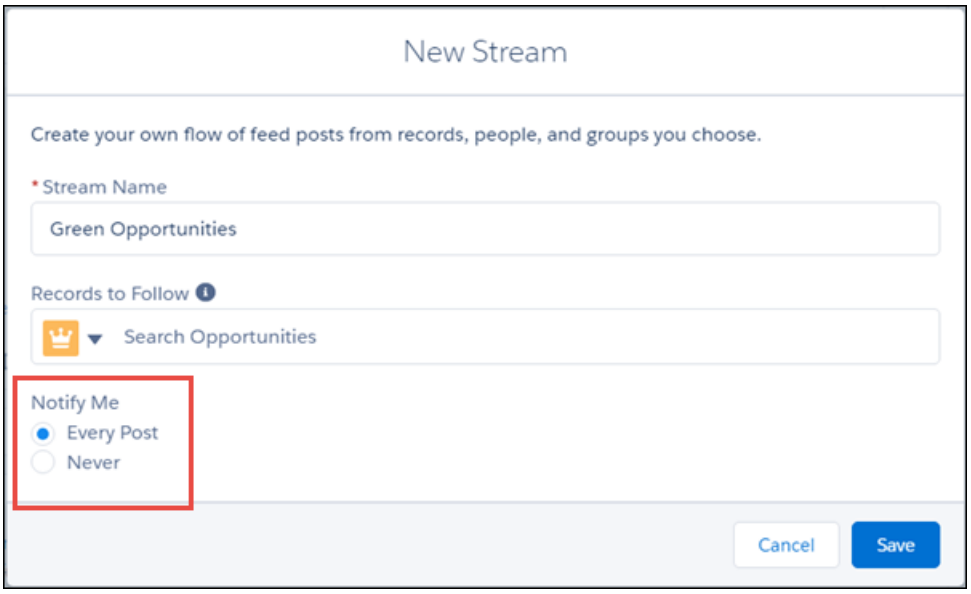


Há também alguns filtros novos. Selecione **Todas as atualizações** para ver tudo, incluindo Alterações rastreadas do feed (FTCs), no fluxo. Selecione **Menos atualizações** para omitir as FTCs do fluxo.



Nota: O rastreamento de feed rastreia alterações em objetos e campos e as publica como atualizações no Chatter. Os usuários que seguem um registro veem as atualizações de feed em seu feed do Chatter.

Quando você cria um fluxo, novas opções de notificação são disponibilizadas na caixa de diálogo Novo fluxo. O padrão é enviar uma notificação a cada nova publicação (**Cada publicação**). O melhor é que agora você pode receber notificações sobre novas publicações em feeds de registro. As notificações de fluxos lhe oferecem uma maneira completamente nova de permanecer informado sobre os registros ativos! As notificações são enviadas a você por email e incluídas por push entre as suas notificações no aplicativo. Opcionalmente, você pode alterar o padrão na caixa de diálogo Novo fluxo ou no feed de fluxo.



Consulte Usar a ação Seguir de um registro para adicioná-lo a um fluxo para saber mais sobre como adicionar um registro a um fluxo a partir do início do registro.

A API REST do Chatter oferece suporte às notificações de fluxo.

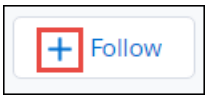
CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Rastreamento de feed (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

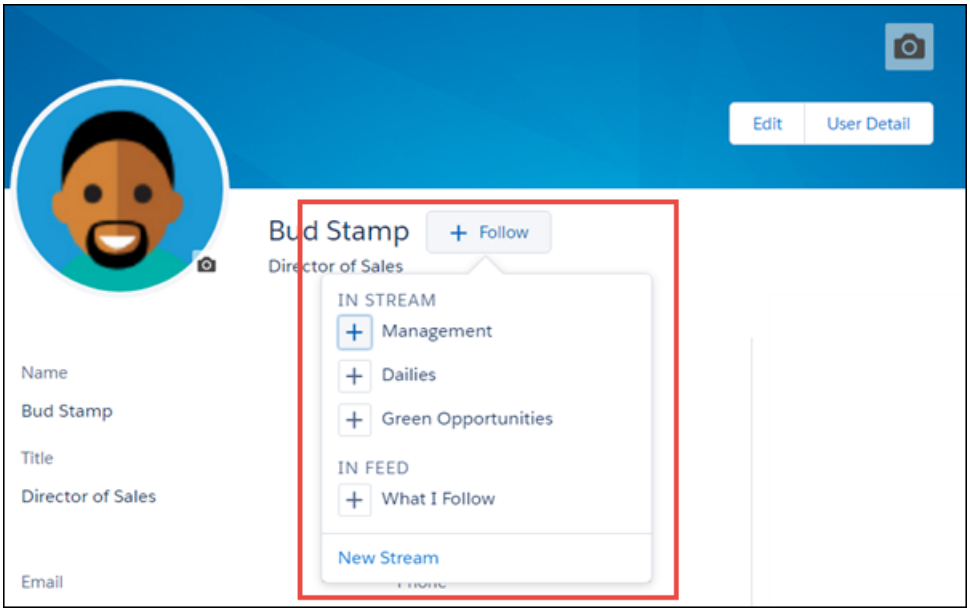
Usar a ação Seguir de um registro para adicioná-lo a um fluxo

Quando você cria um fluxo, o botão **Seguir** que aparece nas páginas de perfil e de detalhes de registro muda. Um sinal de mais é adicionado a ele. Isso indica que você pode usar o botão **Seguir** não apenas para seguir, mas também para adicionar essa pessoa ou registro a um fluxo. Você também pode adicioná-los a um fluxo criado no momento. Os grupos obtêm uma nova ação Seguir no fluxo para adicionar o feed de grupo a um fluxo existente.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

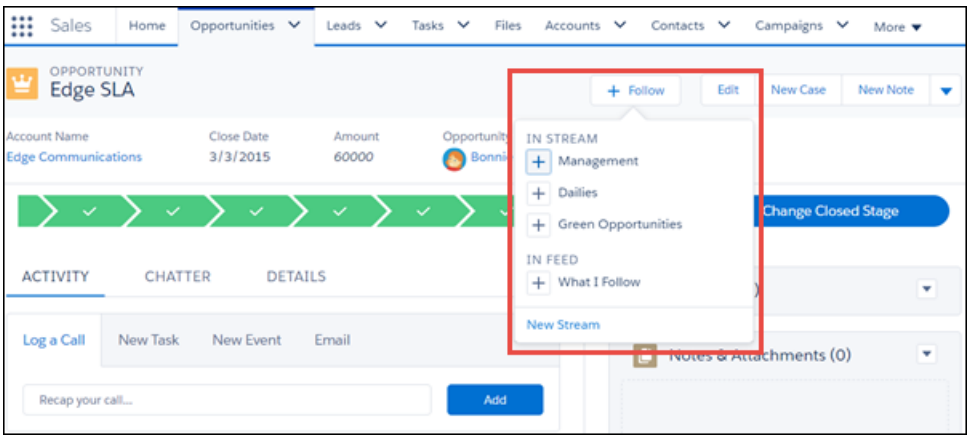
Não consegue ver as opções de fluxo no menu **Seguir**? Crie um fluxo! O botão **Seguir** modificado tem esta aparência.



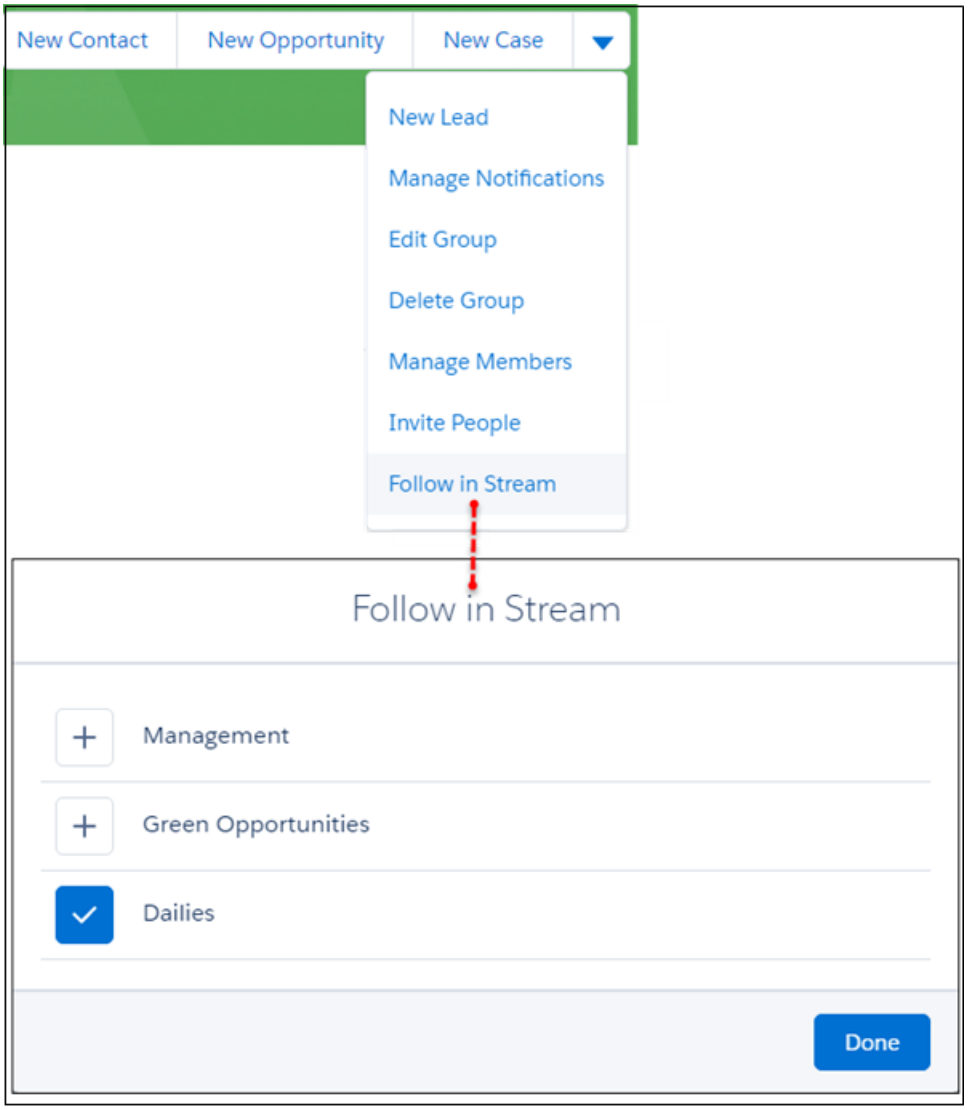
Veja como as opções Seguir aparecem em um perfil.



Veja como aparecem em uma oportunidade.



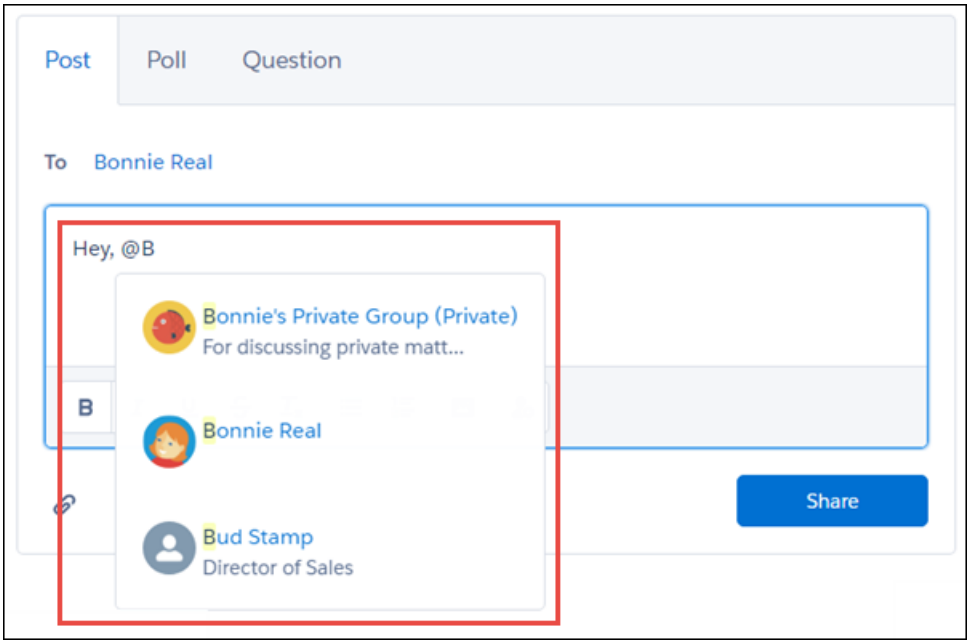
Esta é a ação **Seguir no fluxo** em um grupo.

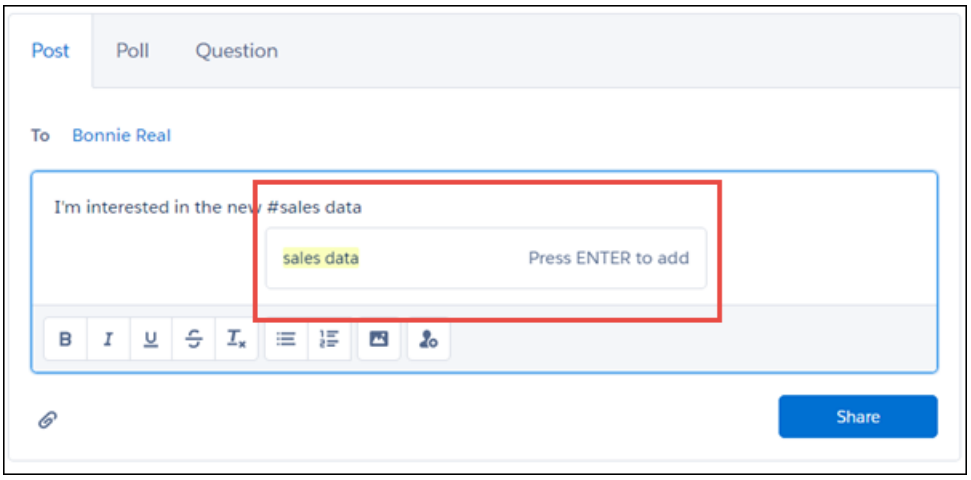


Você ainda pode simplesmente seguir uma pessoa ou um registro. Use a opção **O que eu sigo** para exibir as atividades do perfil ou do registro no feed O que eu sigo. Para seguir um grupo, inscreva-se nele.

Obter uma experiência mais rica com o novo editor do Chatter

Atualizamos o editor do Chatter para melhorar o desempenho e a compatibilidade com o Locker Service. Mas esses não são os únicos benefícios. Nós melhoramos as menções. Quando você começa a mencionar alguém, a lista de seleção é exibida exatamente onde o cursor está, não na parte inferior do editor. E os tópicos recebem o mesmo tratamento (Sim! Tópicos no Lightning Experience!).Essas alterações estão disponíveis no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.





Há alguns detalhes adicionais que você deve saber sobre o novo editor. Você pode iniciar uma lista numerada inserindo `1`. Você pode iniciar uma lista com marcadores inserindo um hífen. Quando você copia um texto em negrito, o negrito permanece ao colar o texto.

CONSULTE TAMBÉM:

Usar tópicos para organizar seu conteúdo no Chatter

Classificar os resultados da pesquisa global de feed por relevância

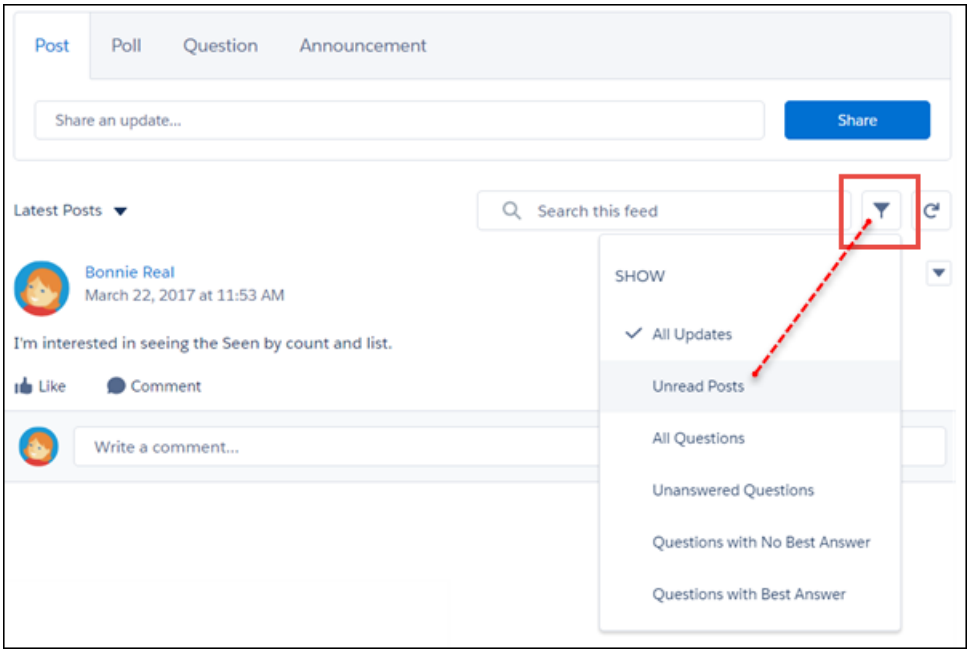
Os resultados do Chatter têm uma nova opção de classificação quando você faz uma pesquisa global: Principais publicações. Principais publicações são as publicações mais relevantes com base em sua consulta de pesquisa.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Destaques da empresa é o feed padrão para novos usuários

O feed padrão na página inicial do Chatter é exibido quando um usuário navega até a página, retorna a ela ou atualiza o início do Chatter. Até agora, o padrão para todos era o feed O que eu sigo. A partir de agora, se alguém estiver seguindo menos de 10 itens, o feed Destaques da empresa será o padrão. Os novos usuários agora têm a oportunidade de ver o que está mais ativo na organização e obter ideias sobre mais coisas para seguir. Quando um usuário segue mais de 10 coisas, o feed padrão muda para O que eu sigo.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Filtrar grupos para mostrar publicações não lidas

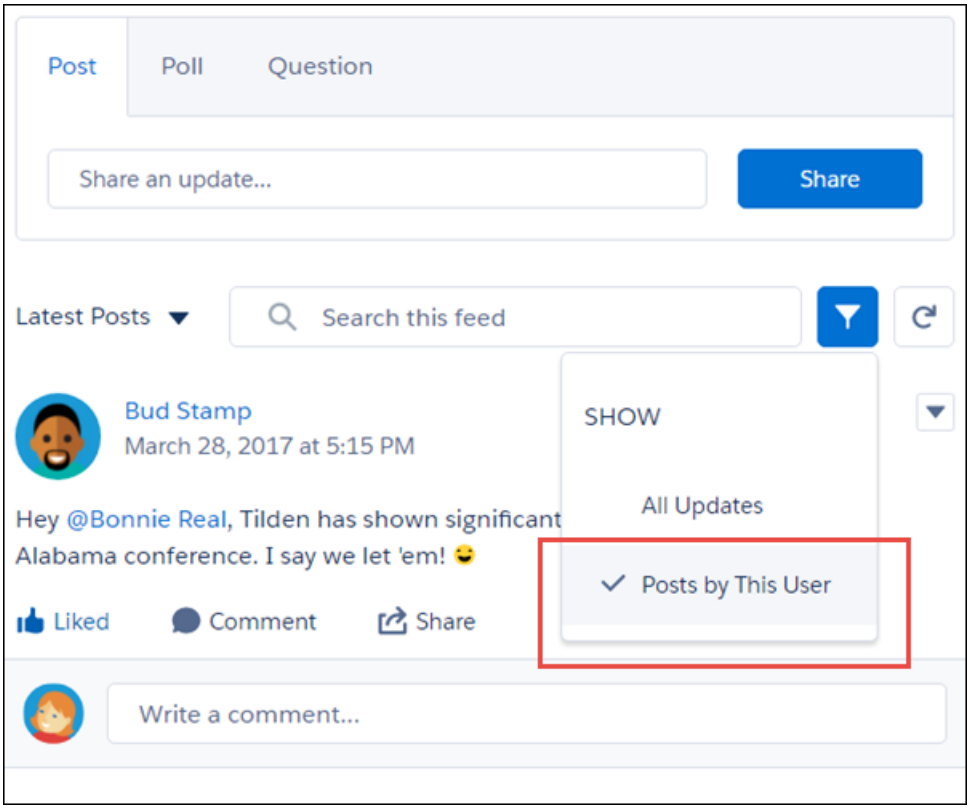
Os grupos têm um novo filtro de feed, Publicações não lidas, que permite acessar rapidamente o conteúdo não lido. Para ver esse filtro, você deve ser um membro do grupo. O que é considerado lido? Publicações que você curtiu, comentou, editou, percorreu ou visualizou em detalhes.Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.



A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte a publicações não lidas.

Filtrar um perfil para ver as publicações de um usuário

Quando visita o perfil de alguém, você pode filtrar o feed do perfil para exibir apenas as publicações adicionadas por essa pessoa. Você também pode filtrar seu próprio perfil. Selecione o filtro **Publicações deste usuário** para exibir apenas as publicações do usuário cujo perfil você está visitando, mesmo que seja o seu próprio perfil. Trata-se de uma maneira rápida de obter as informações que mais lhe interessam. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

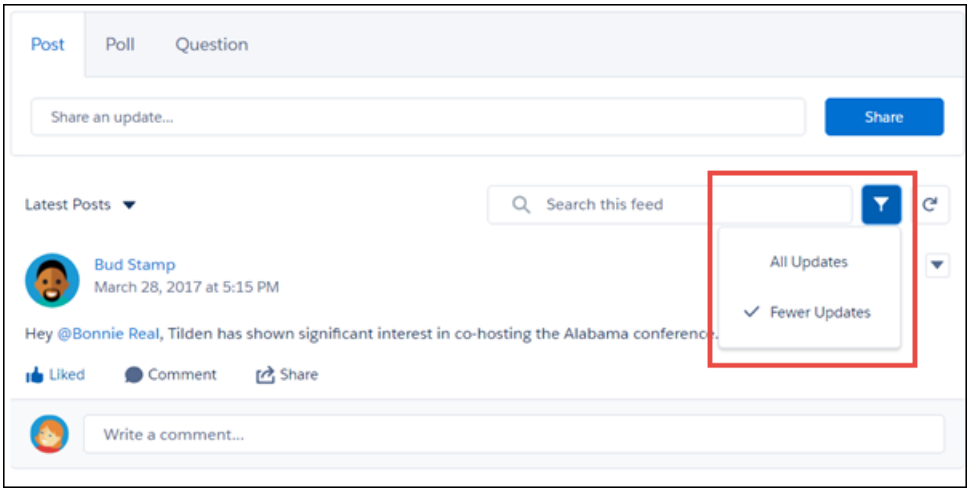


A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte à filtragem de feeds de perfil pelo proprietário do perfil.

O feed O que eu sigo ganha novos filtros

Adicionamos um pequeno controle de volume ao feed O que eu sigo. Use os filtros **Todas as atualizações** e **Menos atualizações** para incluir ou omitir Alterações rastreadas do feed no seu feed.Esse recurso está disponível no Lightning Experience

Nota: O rastreamento de feed rastreia alterações em objetos e campos e as publica como atualizações no Chatter. Os usuários que seguem um registro veem as atualizações no feed do Chatter.

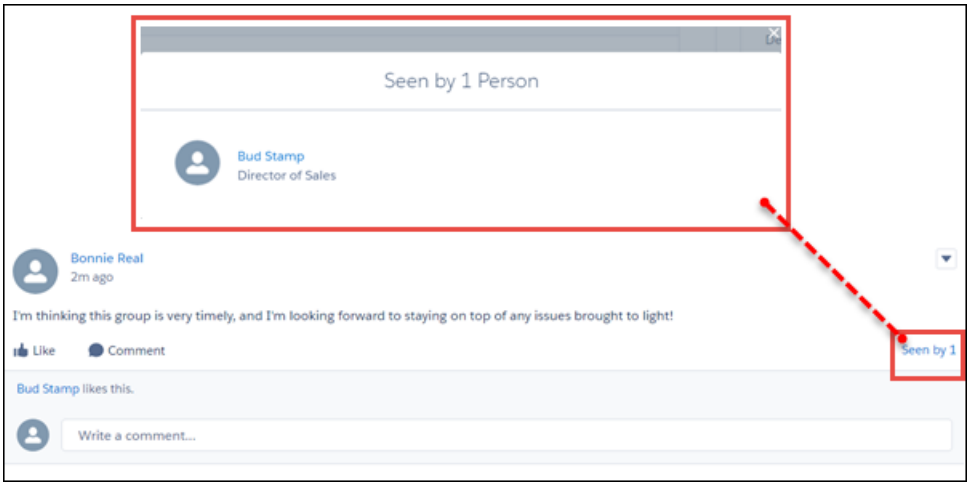


CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Rastreamento de feed (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

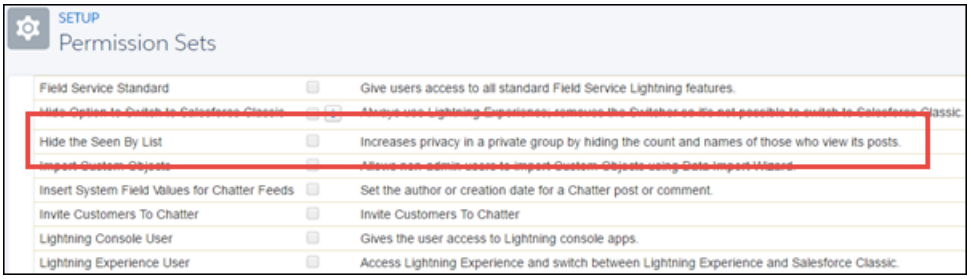
A sua publicação está alcançando as pessoas certas?

Publicações em grupos privados e não listados do Chatter têm uma contagem de visualizações que indica o número de pessoas que leram uma publicação. Clique na contagem para ver os nomes das pessoas.Esse recurso está disponível no Lightning Experience.



O que conta como visualização? Curtidas, comentários, edições e visualizações em detalhes. As ações realizadas no Salesforce Classic são rastreadas e contadas, mas somente o Lightning Experience exibe a contagem e a lista de visualizações.

Uma permissão de usuário, Ocultar a lista Visto por, está disponível para desativar esse recurso. Os administradores podem usar essa permissão para controlar quais usuários veem a contagem e a lista.

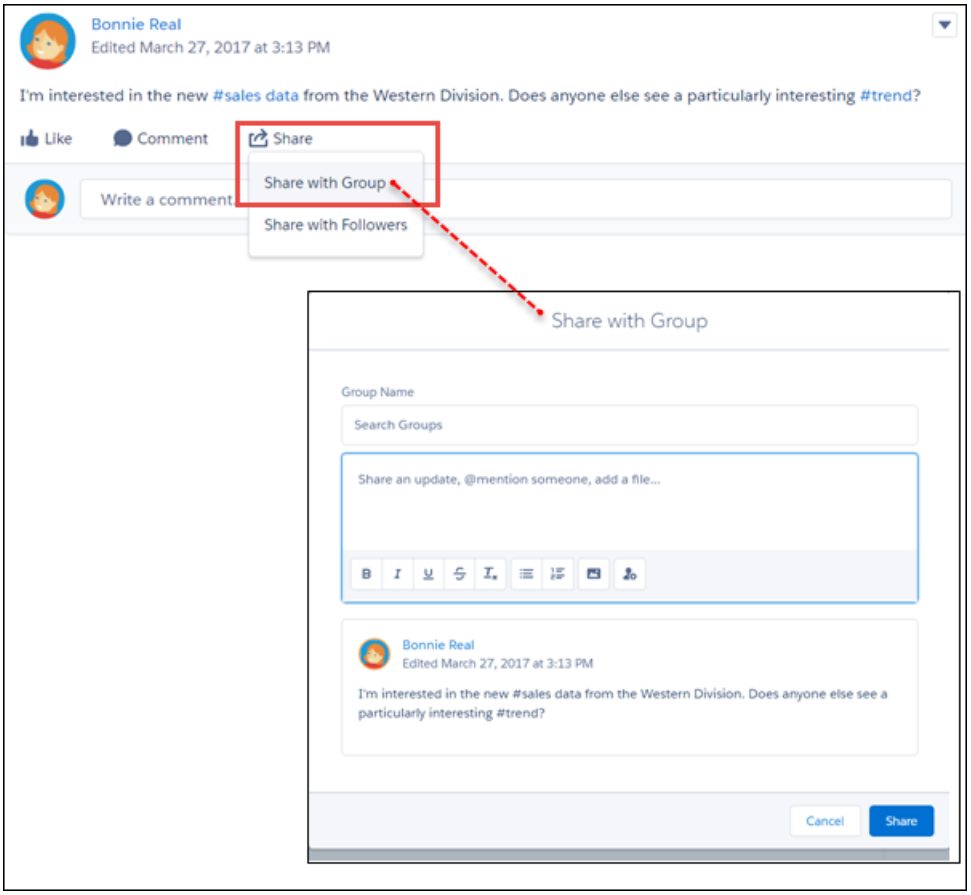


Nota: Com algumas exceções, somente pessoas com acesso a um grupo privado ou não listado podem consultar as informações sobre visualizações. Usuários com permissão Modificar todos os dados ou Exibir todos os dados podem obter as informações sobre visualizações usando chamadas de API, ou seja, seu acesso é o mesmo de qualquer item de feed. Se a opção Ocultar a lista Visto por estiver ativada para um usuário com a permissão Modificar todos os dados ou Exibir todos os dados, esse usuário não verá as informações sobre visualizações. As informações sobre visualizações não estão disponíveis em relatórios.

A API REST do Chatter e o Chatter no Apex oferecem suporte às informações sobre visualizações.

Compartilhar uma publicação com um grupo no Lightning Experience

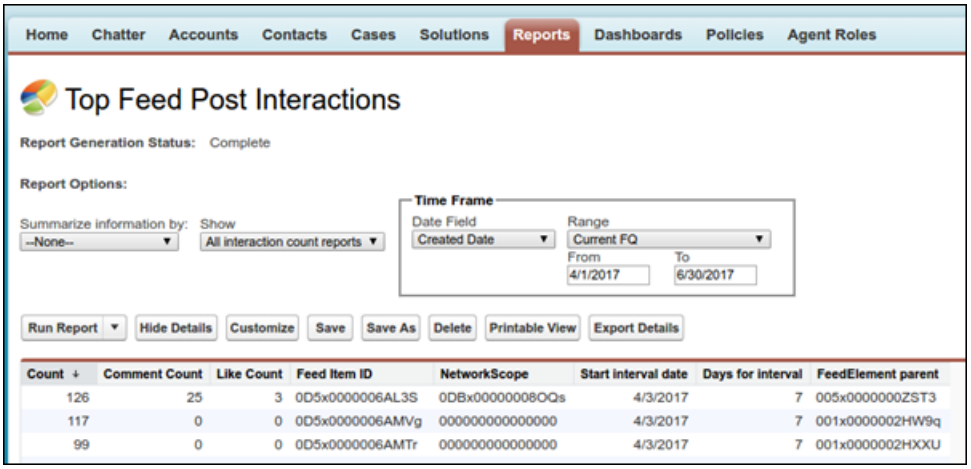
No Lightning Experience, além de compartilhar uma publicação do Chatter com seus seguidores, você também pode compartilhá-la com um grupo. Clique no link **Compartilhar** ao lado de **Curtir** e **Comentar** para ver a nova opção **Compartilhar com grupo**. Selecione **Compartilhar com grupo** e, na caixa de diálogo de compartilhamento, pesquise o grupo em que você está interessado. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.



Nota: Quando você pesquisa um grupo para compartilhamento, grupos privados com usuários externos não aparecem nos resultados da pesquisa.

Criar um relatório sobre as 100 principais visualizações de itens de feed

Esta é outra oportunidade de obter ótimas percepções sobre as tendências atuais da sua empresa. Um novo objeto principal, Relatórios de contagem de interações, está disponível para criar relatórios personalizados sobre as 100 principais visualizações de itens de feed em sua organização ou comunidade.Esse recurso está disponível no Lightning Experience e nas comunidades do Lightning.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar um tipo de relatório personalizado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criptografia para Chatter recebe atualizações (Piloto)

O programa piloto de criptografia para Chatter continua protegendo informações confidenciais no feed do Chatter. Adicionamos URLs de links e opções de pesquisa ao corpo de conteúdo criptografado. A criptografia para Chatter não está pronta para produção, mas você pode experimentá-la com segurança em um ambiente de sandbox dedicado.Esse recurso está disponível no Lightning Experience, nas comunidades do Lightning, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Além dos novos campos, a criptografia para Chatter codifica publicações de feed, perguntas e respostas, nomes de links, comentários e perguntas de pesquisa. A criptografia para Chatter é uma criptografia de tudo ou nada, em que você não pode optar por codificar somente alguns campos e outros não.

Para criptografar os novos campos, em Configuração, insira `Criptografia de plataforma` na caixa `Busca rápida`. Em seguida, desmarque e selecione novamente **Criptografar Chatter**.

Nota: Fornecemos criptografia para o Chatter a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A criptografia para o Chatter não está disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre a criptografia para o Chatter no grupo de Produto do Chatter na Comunidade de sucesso.

Grupos: Melhorias no gerenciamento de membros, nas configurações de notificação e nas informações do grupo

Aproveite o gerenciamento de membros consolidado, a facilidade de atualização das suas configurações de notificação na página do grupo e a capacidade de visualizar e trabalhar melhor na exibição de bloco do grupo.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar membros com facilidade

Para fins de consolidação e otimização, aprimoramos o gerenciamento de membros. Você não precisa mais ir a diversos locais para realizar atividades relacionadas a membros. Adicione ou remova membros diretamente em Gerenciar membros, ou mude-os de membros para gerentes (ou vice-versa) – como se fosse um ponto único de compras, mas mais fácil.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Criar novos grupos no Início do Chatter

Você está olhando para os grupos visitados recentemente e pensando: "Gostaria que houvesse um grupo para isso. Já sei, vou criar um!" A criação de um grupo começa onde você está. Clique em **Novo** e você poderá começar a transformar seu grupo dos sonhos em realidade.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Ver notificações por email do grupo na página do grupo

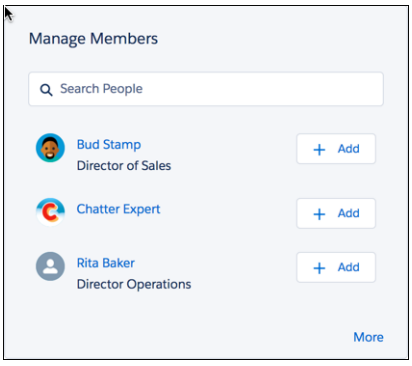
O tipo das notificações por email que você está recebendo no momento para um grupo é exibido em um botão ao lado da imagem do grupo. Não está recebendo notificações suficientes? Está recebendo notificações demais? Clique e altere a configuração.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Obter informações do grupo (e até se associar a ele) na exibição de bloco

Você sabe como alternar a exibição de lista de grupos para que os grupos sejam exibidos como blocos? Nós achamos que blocos são muito mais divertidos e decidimos torná-los ainda mais úteis. Agora você pode ver quantos membros existem em um grupo, qual é o tipo do grupo, quando ocorreu a última atividade, quem é o proprietário, se você é um membro, e até associar-se ou sair do grupo diretamente no bloco.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Gerenciar membros com facilidade

Para fins de consolidação e otimização, aprimoramos o gerenciamento de membros. Você não precisa mais ir a diversos locais para realizar atividades relacionadas a membros. Adicione ou remova membros diretamente em Gerenciar membros, ou mude-os de membros para gerentes (ou vice-versa) – como se fosse um ponto único de compras, mas mais fácil.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



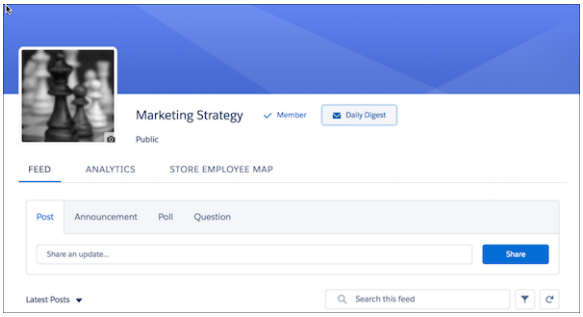
Criar novos grupos no Início do Chatter

Você está olhando para os grupos visitados recentemente e pensando: "Gostaria que houvesse um grupo para isso. Já sei, vou criar um!" A criação de um grupo começa onde você está. Clique em **Novo** e você poderá começar a transformar seu grupo dos sonhos em realidade.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

captura de tela tbd

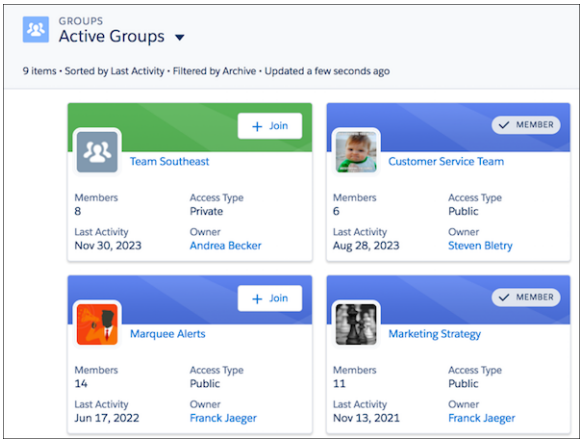
Ver notificações por email do grupo na página do grupo

O tipo das notificações por email que você está recebendo no momento para um grupo é exibido em um botão ao lado da imagem do grupo. Não está recebendo notificações suficientes? Está recebendo notificações demais? Clique e altere a configuração.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Obter informações do grupo (e até se associar a ele) na exibição de bloco

Você sabe como alternar a exibição de lista de grupos para que os grupos sejam exibidos como blocos? Nós achamos que blocos são muito mais divertidos e decidimos torná-los ainda mais úteis. Agora você pode ver quantos membros existem em um grupo, qual é o tipo do grupo, quando ocorreu a última atividade, quem é o proprietário, se você é um membro, e até associar-se ou sair do grupo diretamente no bloco.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Perfis de usuário: Gerar relatórios sobre os principais usuários, identificar usuários externos e indicar o status "fora do escritório" (Piloto)

Veja quem está mais ativo no Chatter, identifique usuários externos mais facilmente e indique se você está fora do escritório a partir do seu perfil.

NESTA SEÇÃO:

Veja quem é mais ativo no Chatter com o relatório de principais usuários

Você gostaria de saber quais usuários na sua organização são os mais ativos no Chatter? Ou acha que sabe, mas quer confirmar isso com dados concretos? Temos a solução para você: o relatório Principais usuários. Escolha diferentes métricas, como publicações, classificação e comentários recebidos, e obtenha suas respostas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Identificar usuários externos rapidamente

Às vezes, você quer saber um pouco mais sobre usuários do Chatter, como, por exemplo, se fazem parte da sua organização ou não. Para facilitar isso, adicionamos uma borda laranja e a palavra "externo" à foto de perfil de usuários que não fazem parte da sua organização.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Anuncie suas férias com mensagens "fora do escritório" para o seu perfil (Piloto)

Muitos de vocês pediram e agora já está disponível: uma maneira de marcar seu perfil com informações "fora do escritório". A mensagem é exibida ao lado da sua foto de perfil, ao lado do seu nome em feeds e também quando você é @mencionado.Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

Veja quem é mais ativo no Chatter com o relatório de principais usuários

Você gostaria de saber quais usuários na sua organização são os mais ativos no Chatter? Ou acha que sabe, mas quer confirmar isso com dados concretos? Temos a solução para você: o relatório Principais usuários. Escolha diferentes métricas, como publicações, classificação e comentários recebidos, e obtenha suas respostas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Para configurar o relatório, vá para Novo tipo de relatório personalizado e selecione Métricas de usuário como o objeto principal. Em Propriedades do layout do campo, escolha os campos que deseja incluir no relatório e, em seguida, salve e execute o relatório.

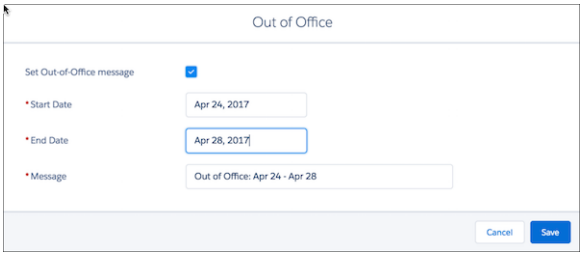
Para obter o relatório, instale ou atualize o pacote Gerenciamento de comunidade do AppExchange. A versão Summer '17 do pacote estará disponível logo após o lançamento.

Identificar usuários externos rapidamente

Às vezes, você quer saber um pouco mais sobre usuários do Chatter, como, por exemplo, se fazem parte da sua organização ou não. Para facilitar isso, adicionamos uma borda laranja e a palavra "externo" à foto de perfil de usuários que não fazem parte da sua organização.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Anuncie suas férias com mensagens "fora do escritório" para o seu perfil (Piloto)

Muitos de vocês pediram e agora já está disponível: uma maneira de marcar seu perfil com informações "fora do escritório". A mensagem é exibida ao lado da sua foto de perfil, ao lado do seu nome em feeds e também quando você é @mencionado.Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.



A configuração é muito simples. O botão de configuração Fora do escritório está no canto superior direito do seu perfil. Você pode marcar a opção Definir mensagem de fora do escritório, escolher as datas, personalizar a mensagem conforme necessário e salvar.

Nota: Fornecemos Fora do escritório para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Fora do escritório não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Arquivos: adicionar vários arquivos a bibliotecas, compartilhar arquivos por link público e personalizar a página de detalhes de arquivos

As bibliotecas estão disponíveis no Lightning Experience mesmo para usuários sem licenças do Salesforce CRM Content. Várias atualizações nas bibliotecas ajudam você a trabalhar melhor no Lightning Experience: adição de vários arquivos a uma biblioteca, personalização de páginas de detalhes de arquivo e execução de ações em arquivos diretamente a partir do feed do Chatter.

EDIÇÕES

Arquivos e Files Connect para origens de dados externas baseadas em nuvem estão disponíveis em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

Desacoplamento consciente: bibliotecas e conteúdo
Atualizações de bibliotecas
Personalizar a página de detalhes Arquivos
Regras de validação melhoram os dados do arquivo
Compartilhar links públicos para seus arquivos

Desacoplamento consciente: bibliotecas e conteúdo

As bibliotecas estão sendo incorporadas à família Arquivos e o Salesforce CRM Content não é mais necessário para acessá-las. Antes, Content e Bibliotecas eram como um poderoso casal que trabalhava junto para permitir o carregamento, organização e compartilhamento de arquivos. Agora você não precisa mais do Content para obter os benefícios das Bibliotecas. No Lightning Experience, você pode disponibilizar bibliotecas a todos os usuários ou a um subconjunto de usuários sem conceder a eles licenças do Salesforce CRM Content. No Salesforce Classic, usuários sem licenças do Content agora podem visualizar bibliotecas e acessar arquivos em bibliotecas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Atualizações de bibliotecas

As pastas em bibliotecas agora estão publicamente disponíveis, e fizemos algumas atualizações para melhorar sua experiência de uso de arquivos e pastas em bibliotecas. Agora você pode adicionar vários arquivos a uma biblioteca, atualizar e excluir arquivos da biblioteca e mover pastas dentro de uma biblioteca. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Personalizar a página de detalhes Arquivos

Faça os arquivos funcionarem melhor para você personalizando os campos e o layout da página de detalhes Arquivos. Escolha entre os campos padrão para mostrar quando o arquivo foi atualizado pela última vez, o tamanho do arquivo, o tipo de arquivo e muito mais. Crie botões e campos personalizados para rastrear metadados específicos de sua empresa, para usar em regras de validação e para fornecer dados para pesquisas e relatórios. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Regras de validação melhoram os dados do arquivo

Para garantir a qualidade das informações em suas bibliotecas, crie regras de validação para os arquivos adicionados a bibliotecas, a registros e ao início de Arquivos – por exemplo, para exigir que os usuários sigam as convenções de nomenclatura ou preencham os campos obrigatórios. Combine regras de validação com tipos de registro e páginas de detalhes de arquivo personalizadas para turbinar a qualidade dos dados de arquivo na sua organização. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Compartilhar links públicos para seus arquivos

O compartilhamento dos seus arquivos ficou ainda mais fácil. Crie um link público para um arquivo e distribua o URL às pessoas que desejar. O compartilhamento de link público já estava disponível no Salesforce Classic e no email do Lightning. Agora ele está disponível como uma ação de Arquivos no Lightning Experience e em comunidades.

Obter melhor desempenho e visualizações de conteúdo mais seguras com o Lightning Delivery Player

Quando alguém compartilha um arquivo com você por meio de um link público, você abre uma visualização desse arquivo no Lightning Delivery Player. O novo Lightning Delivery Player é executado em HTML5 em vez de Flash, o que melhora a segurança. As imagens são baseadas em gráficos vetoriais, que proporcionam renderizações de melhor qualidade e melhor desempenho porque são carregadas página por página. O Lightning Delivery Player mantém a capacidade de proteger as entregas de conteúdo com senha e expiração de entrega, de modo que o conteúdo seja visto pelos destinatários certos no momento adequado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Cancelar o compartilhamento de um arquivo

Agora você pode remover as configurações de compartilhamento de um arquivo em uma biblioteca ou em um registro. O que é concedido às vezes pode ter que ser retirado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Clicar com o botão direito do mouse para abrir um arquivo em uma nova guia

Às vezes as mudanças mais singelas são as que causam o maior impacto em seu trabalho diário. Clique com o botão direito do mouse em um arquivo para abri-lo em uma nova guia. Agora você pode abrir vários arquivos ao mesmo tempo e trabalhar neles na ordem que preferir. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Arrastar arquivos para as listas relacionadas Arquivos e Anexos

A adição de arquivos a registros foi significativamente facilitada. Simplesmente arraste-os para uma lista relacionada Arquivos ou Anexos de qualquer objeto. Também é possível clicar no botão **Carregar arquivos** para adicionar arquivos. Você recebe essa nova funcionalidade automaticamente; não há nada a ser ativado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.Ela não funciona no Salesforce Classic.

Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed

Acesse as ações de arquivo mais importantes diretamente no feed. Você não precisa mais abrir a visualização do arquivo para copiar um link ou para compartilhar ou fazer download de um arquivo; tudo isso pode ser feito diretamente no Chatter. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Transferir arquivos automaticamente para registros relacionados quando leads são convertidos

Quando um lead é convertido, os arquivos anexados ao lead são anexados ao contato, conta e oportunidade relacionados. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Converter anexos em arquivos

Você quer usar a lista relacionada Arquivos no Lightning Experience, mas ainda tem anexos legados nos seus registros. O que fazer? Converta-os em arquivos com o novo aplicativo Anexos para arquivos da Salesforce Labs!

Autenticação fácil de origens de arquivos externas no Salesforce

Sua organização possui origens de arquivos externas ativadas, como o Google Drive? Se você não estiver conectado, clique na notificação do banner para fazer login com um clique. Se você publicar um link para um documento do Google Drive em uma publicação de feed quando não estiver conectado, um prompt será exibido imediatamente após a publicação. Esses prompts permitem que você se autentique rapidamente sem sair de onde está para continuar trabalhando. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Obter mais espaço para arquivos

Você está deixando de lado os documentos e anexos em favor do Salesforce Files. Arquivos de imagem e vídeo estão mais populares (e maiores) do que nunca. E o Salesforce Files fica mais versátil e mais compartilhável o tempo todo. Você precisa de mais espaço para arquivos, e nós estamos lhe dando mais. Então vá em frente e adicione arquivos, converta anexos e faça atualizações nos arquivos que já tem sem medo de atingir os limites. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Desacoplamento consciente: bibliotecas e conteúdo

As bibliotecas estão sendo incorporadas à família Arquivos e o Salesforce CRM Content não é mais necessário para acessá-las. Antes, Content e Bibliotecas eram como um poderoso casal que trabalhava junto para permitir o carregamento, organização e compartilhamento de arquivos. Agora você não precisa mais do Content para obter os benefícios das Bibliotecas. No Lightning Experience, você pode disponibilizar bibliotecas a todos os usuários ou a um subconjunto de usuários sem conceder a eles licenças do Salesforce CRM Content. No Salesforce Classic, usuários sem licenças do Content agora podem visualizar bibliotecas e acessar arquivos em bibliotecas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Mantenha o Content ativado na sua organização para que os administradores e gerentes de bibliotecas possam continuar a criar e manter bibliotecas no Salesforce Classic.

Nota: Bibliotecas e afiliações a bibliotecas agora podem ser criadas e gerenciadas a partir da API.

As configurações para bibliotecas sem o Content estão disponíveis em dois locais em Configuração. Ambas as opções de compartilhamento estão ativadas por padrão.

- Para controlar o acesso global, em Configuração, insira `Configurações gerais` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações gerais**. Selecione **Bibliotecas no Salesforce Files**.
- Para ativar ou desativar bibliotecas para um subconjunto de usuários, use a permissão Acessar bibliotecas, que está disponível para perfis e conjuntos de permissões na maioria das licenças de usuário padrão.

Bibliotecas e Content continuam indisponíveis para usuários com licenças Portal de clientes de alto volume, Comunidade de clientes e Chatter Free.

Atualizações de bibliotecas

As pastas em bibliotecas agora estão publicamente disponíveis, e fizemos algumas atualizações para melhorar sua experiência de uso de arquivos e pastas em bibliotecas. Agora você pode adicionar vários arquivos a uma biblioteca, atualizar e excluir arquivos da biblioteca e mover pastas dentro de uma biblioteca. Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Adicionar vários arquivos a bibliotecas

Use melhor seu tempo adicionando vários arquivos de uma só vez! Você pode adicionar até 10 arquivos por vez a uma biblioteca, a um registro ou ao início de Arquivos.

Agora o carregamento de arquivos para bibliotecas é sensível ao contexto. Quando você seleciona uma pasta de biblioteca e clica em **Carregar arquivos**, os novos arquivos são carregados para essa biblioteca. Até 10 arquivos locais (1), Salesforce Files (2) e arquivos de origens externas (3) podem ser carregados para uma biblioteca ou registro. Quando você está nos filtros Próprios, Compartilhados comigo, Recentes e Seguindo, pode adicionar até 10 arquivos locais, que são adicionados ao filtro Próprios.

Ao carregar vários arquivos, você pode visualizar o progresso de arquivos individuais e cancelar carregamentos em andamento.

Atualizar e excluir arquivos de bibliotecas e do início de Arquivos

Na exibição de lista de arquivos e na página de detalhes do arquivo, use ações em nível de linha para editar os detalhes do arquivo ou excluir o arquivo. Estamos tornando as alterações mais rápidas e fáceis para que você possa manter as suas informações de arquivo precisas e suas bibliotecas organizadas.

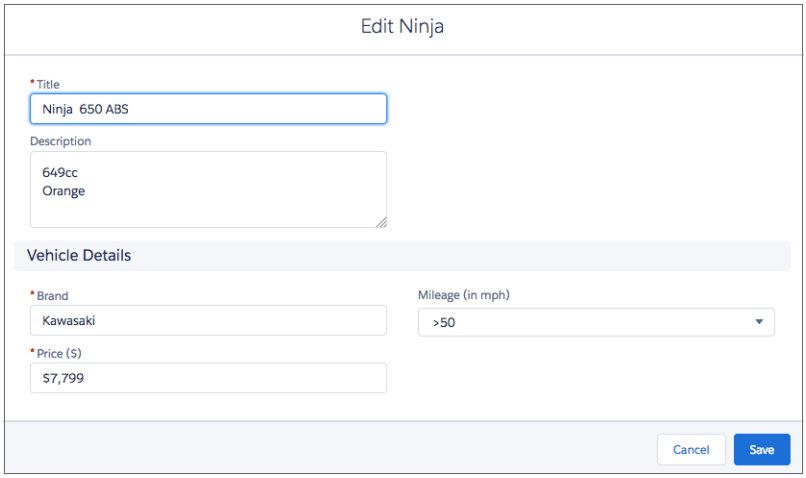
Mover pastas em bibliotecas

Agora é possível mover uma pasta de biblioteca para outra pasta dentro da biblioteca. Crie subpastas, e subpastas dentro das subpastas, aproveite!

Personalizar a página de detalhes Arquivos

Faça os arquivos funcionarem melhor para você personalizando os campos e o layout da página de detalhes Arquivos. Escolha entre os campos padrão para mostrar quando o arquivo foi atualizado pela última vez, o tamanho do arquivo, o tipo de arquivo e muito mais. Crie botões e campos personalizados para rastrear metadados específicos de sua empresa, para usar em regras de validação e para fornecer dados para pesquisas e relatórios. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Use tipos de registro para personalizar os layouts de diferentes tipos de registro com base no que é necessário para cada tipo de arquivo. Combine páginas de detalhes de arquivos personalizadas e tipos de registro com regras de validação para turbinar a qualidade dos dados de arquivos em sua organização.



Nota: Para ver a página Detalhes de arquivos, configure pelo menos um tipo de registro personalizado além de Geral, o tipo padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Regras de validação melhoram os dados do arquivo

Regras de validação melhoram os dados do arquivo

Para garantir a qualidade das informações em suas bibliotecas, crie regras de validação para os arquivos adicionados a bibliotecas, a registros e ao início de Arquivos – por exemplo, para exigir que os usuários sigam as convenções de nomenclatura ou preencham os campos obrigatórios. Combine regras de validação com tipos de registro e páginas de detalhes de arquivo personalizadas para turbinar a qualidade dos dados de arquivo na sua organização. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

O carregamento de um arquivo é um processo em duas etapas. A validação ocorre na segunda etapa.

1. Na primeira etapa, você vê o status do carregamento; uma marca verde indica sucesso. Quando também vir "Insira detalhes na próxima página", clique em **Avançar**.
2. Na segunda etapa, mensagens de erro alertam sobre campos obrigatórios ou erros de validação. Corrija os erros e clique em **Salvar**.

Uma notificação de sucesso é exibida depois que todos os arquivos são publicados.

As regras de validação de arquivos são gerenciadas em Configuração. Insira `Arquivos` na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Regras de validação**.

Compartilhar links públicos para seus arquivos

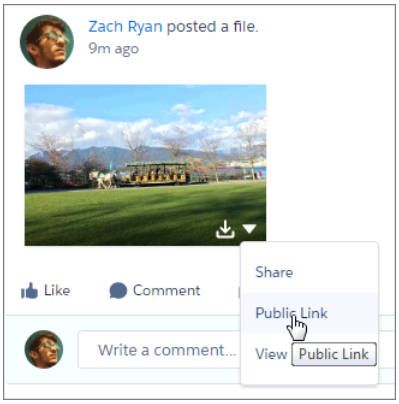
O compartilhamento dos seus arquivos ficou ainda mais fácil. Crie um link público para um arquivo e distribua o URL às pessoas que desejar. O compartilhamento de link público já estava disponível no Salesforce Classic e no email do Lightning. Agora ele está disponível como uma ação de Arquivos no Lightning Experience e em comunidades.

Você tem arquivos que gostaria de compartilhar com possíveis clientes, clientes, leads ou outras pessoas fora da sua organização do Salesforce? Ou às vezes você deseja compartilhar arquivos copiando e colando um link em uma mensagem de bate-papo, email ou mídia social? Em caso afirmativo, o compartilhamento de link público é para você!

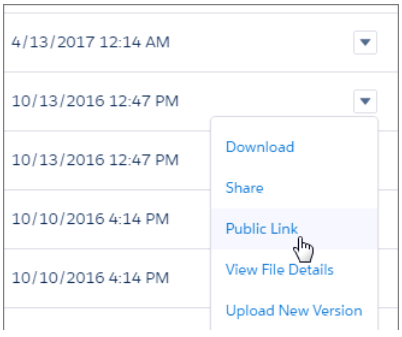
Quando você cria um link público para um arquivo, qualquer pessoa que tenha o link pode visualizar e fazer download do arquivo. Você pode excluir o link a qualquer momento. Para torná-lo público novamente mais adiante, basta criar um novo link. Somente as pessoas com o novo link poderão acessá-lo.

Criar um link no Chatter ou no início de Arquivos

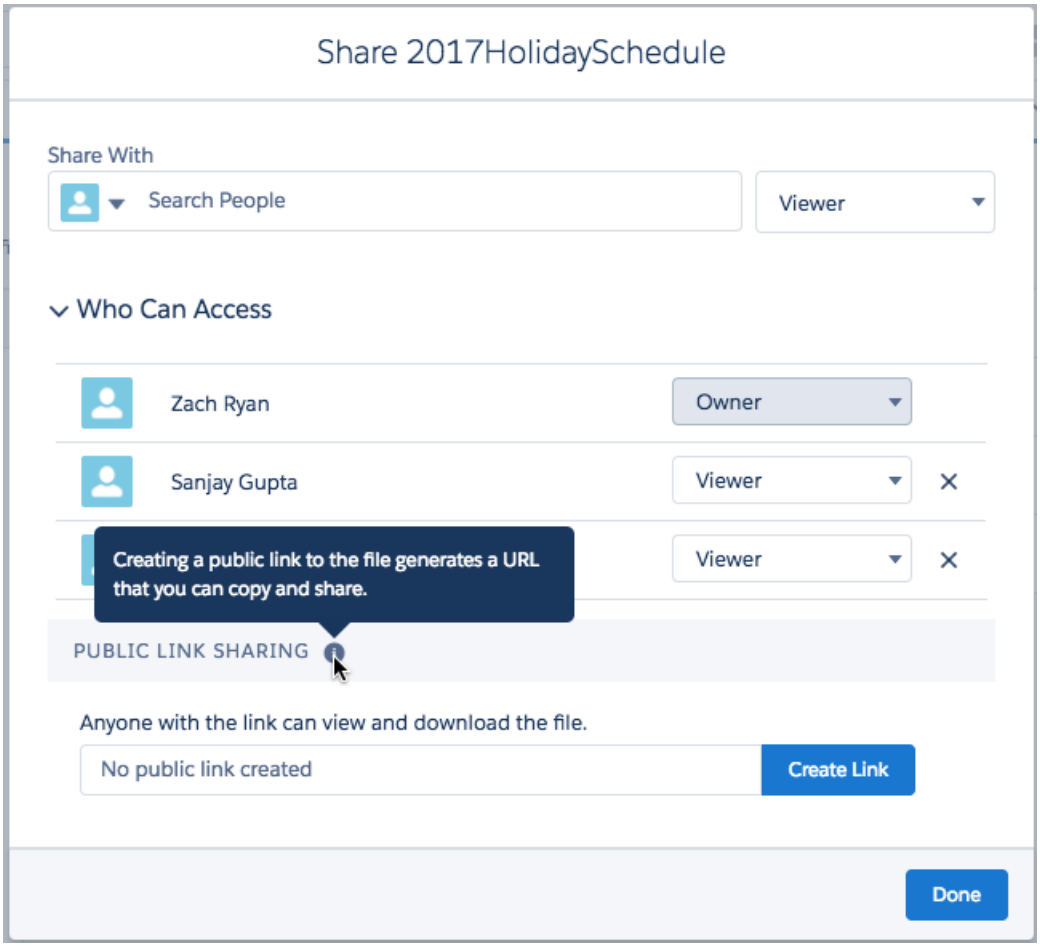
É fácil criar um link público para um arquivo anexado a uma publicação no Chatter. Basta usar a ação de arquivo Link público na miniatura do feed.



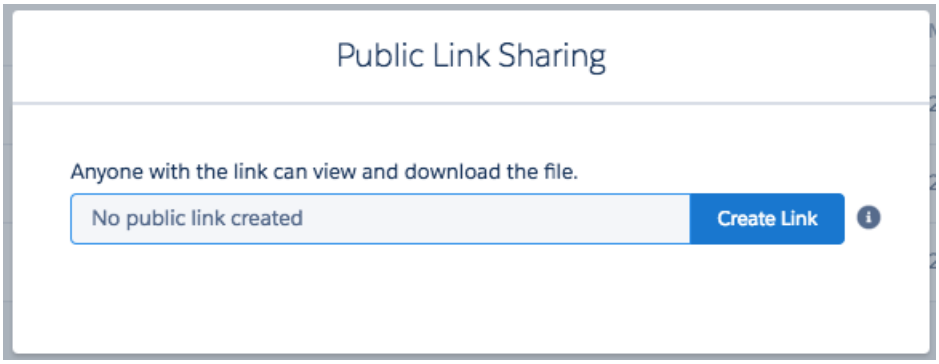
No início de Arquivos, escolha **Compartilhar** ou **Link público** no arquivo para o qual deseja criar um link.



Crie um link na seção **Quem pode acessar** > **Compartilhamento de links públicos** ao compartilhar um arquivo. (Nota: esse método está disponível apenas no Lightning Experience.)



Alternativamente, vá direto para Compartilhamento de link público.



Crie o link, copie-o e pronto! Compartilhe-o onde quiser.

Obter melhor desempenho e visualizações de conteúdo mais seguras com o Lightning Delivery Player

Quando alguém compartilha um arquivo com você por meio de um link público, você abre uma visualização desse arquivo no Lightning Delivery Player. O novo Lightning Delivery Player é executado em HTML5 em vez de Flash, o que melhora a segurança. As imagens são baseadas em gráficos vetoriais, que proporcionam renderizações de melhor qualidade e melhor desempenho porque são carregadas página por página. O Lightning Delivery Player mantém a capacidade de proteger as entregas de conteúdo com senha e expiração de entrega, de modo que o conteúdo seja visto pelos destinatários certos no momento adequado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

O Lightning Delivery Player está disponível automaticamente no Lightning Experience. No Salesforce Classic, o Lightning Delivery Player estará disponível automaticamente em organizações criadas na versão Summer '17 ou posterior se o Lightning Experience estiver ativado. Embora ele esteja desativado por padrão nas organizações existentes no Salesforce Classic, recomendamos a ativação do Lightning Experience para que ele se torne seu reprodutor de conteúdo padrão.

Cancelar o compartilhamento de um arquivo

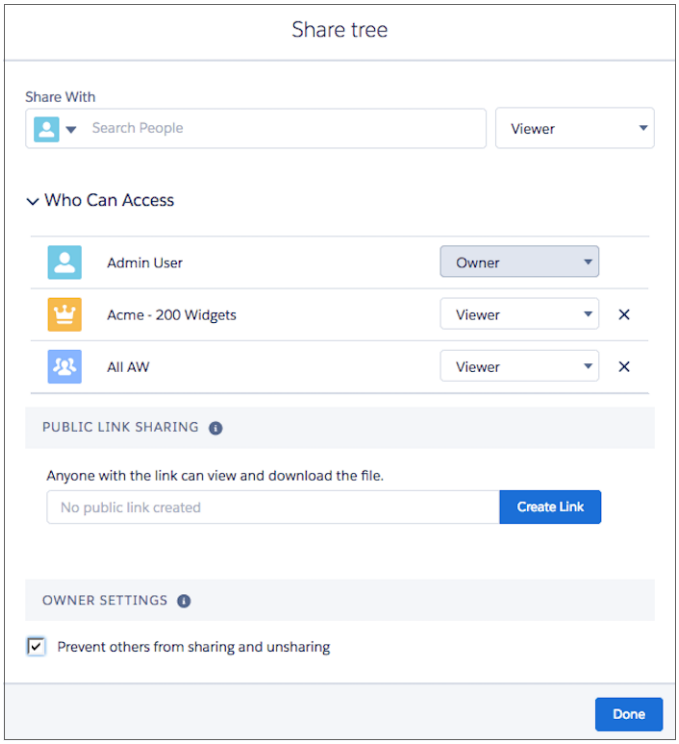
Agora você pode remover as configurações de compartilhamento de um arquivo em uma biblioteca ou em um registro. O que é concedido às vezes pode ter que ser retirado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Talvez você tenha atualizado as informações em um arquivo e elas não sejam mais relevantes para um registro, ou o arquivo não pertença mais a uma biblioteca. Sejam quais forem seus motivos, agora você pode cancelar o compartilhamento de um arquivo.

1. Na página de visualização do arquivo ou na lista de ações de arquivo, selecione **Compartilhar**.
2. Expanda **Quem pode acessar**.
3. Clique no **X** ao lado da pessoa ou da biblioteca com quem você deseja parar de compartilhar.

Para deixar de compartilhar um arquivo de uma biblioteca, o arquivo precisa ser compartilhado com mais de uma biblioteca. O compartilhamento pode ser revogado da biblioteca secundária, mas não da biblioteca primária.

Os administradores podem adicionar a opção **Impedir que outros compartilhem ou deixem de compartilhar** aos layouts de página para permitir que os usuários impeçam o compartilhamento do arquivo na página de detalhes do arquivo.



Clicar com o botão direito do mouse para abrir um arquivo em uma nova guia

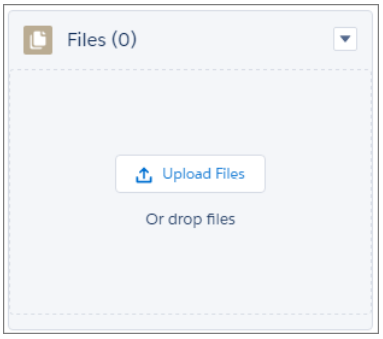
Às vezes as mudanças mais singelas são as que causam o maior impacto em seu trabalho diário. Clique com o botão direito do mouse em um arquivo para abri-lo em uma nova guia. Agora você pode abrir vários arquivos ao mesmo tempo e trabalhar neles na ordem que preferir. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

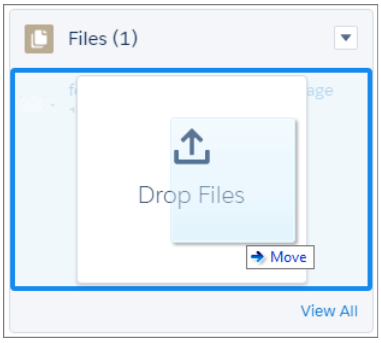
Arrastar arquivos para as listas relacionadas Arquivos e Anexos

A adição de arquivos a registros foi significativamente facilitada. Simplesmente arraste-os para uma lista relacionada Arquivos ou Anexos de qualquer objeto. Também é possível clicar no botão **Carregar arquivos** para adicionar arquivos. Você recebe essa nova funcionalidade automaticamente; não há nada a ser ativado.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.Ela não funciona no Salesforce Classic.

Lista relacionada sem arquivos:

Lista relacionada com arquivos sendo arrastados:



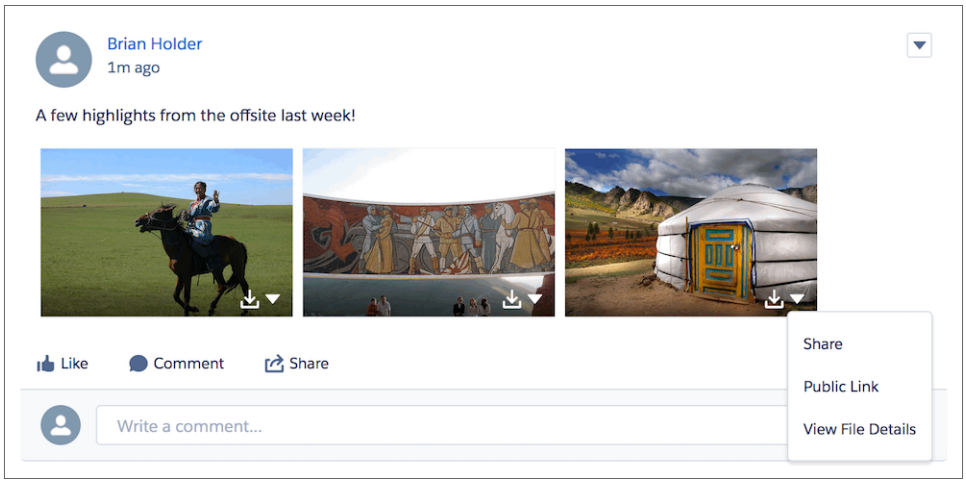


Recomendamos que você use a lista relacionada Arquivos em vez da lista relacionada Anexos mais antiga. Dependendo do tipo de página de registro em que você estiver, você poderá ver a lista relacionada Anexos exibida como Notas e anexos.

Nota: Você pode arrastar vários arquivos, mas não pode arrastar uma pasta. Também não é possível arrastar arquivos para listas relacionadas somente leitura.

Executar ações em arquivos diretamente a partir do feed

Acesse as ações de arquivo mais importantes diretamente no feed. Você não precisa mais abrir a visualização do arquivo para copiar um link ou para compartilhar ou fazer download de um arquivo; tudo isso pode ser feito diretamente no Chatter. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.



Transferir arquivos automaticamente para registros relacionados quando leads são convertidos

Quando um lead é convertido, os arquivos anexados ao lead são anexados ao contato, conta e oportunidade relacionados. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

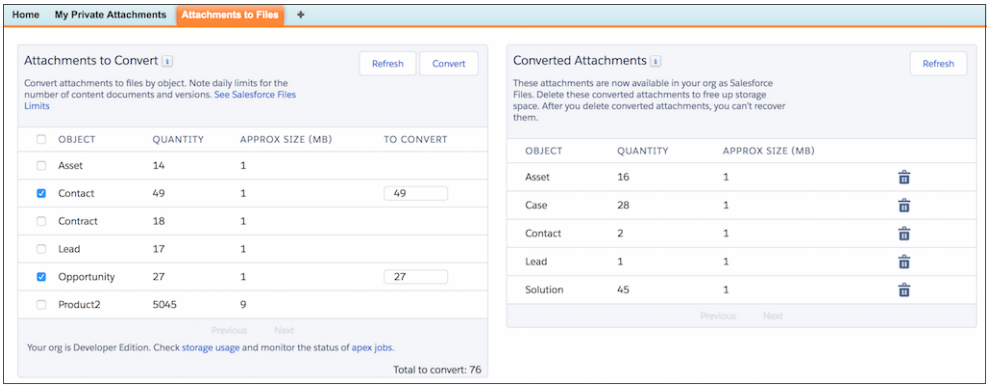
Manter registros e arquivos relacionados quando os representantes convertem leads

Converter anexos em arquivos

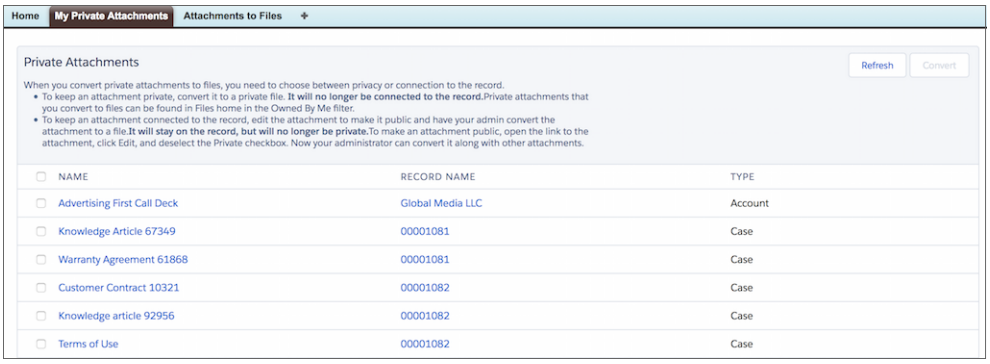
Você quer usar a lista relacionada Arquivos no Lightning Experience, mas ainda tem anexos legados nos seus registros. O que fazer? Converta-os em arquivos com o novo aplicativo Anexos para arquivos da Salesforce Labs!

Os anexos são os disquetes do mundo dos arquivos e estão se tornando obsoletos. Você provavelmente já parou de usar anexos devido ao Salesforce Files, que é mais versátil e poderoso. Você pode acessar os arquivos no início de Arquivos para colaboração, opções avançadas de compartilhamento, pesquisa e adição a bibliotecas. Dê o próximo passo e converta seus anexos legados em arquivos. Sua recompensa? Você poderá se despedir da lista relacionada Notas e anexos e, em vez disso, exibir a lista relacionada Arquivos.

A ferramenta Anexos para arquivos pode ser usada para executar trabalhos em massa de conversão de grandes quantidades de anexos. Os anexos são organizados pelo objeto ao qual estão associados. Após a conversão, você pode excluir os anexos da organização para liberar espaço.



Os usuários que têm anexos privados também podem convertê-los em arquivos. Como o Lightning Experience não oferece suporte a arquivos privados em registros, os usuários podem transformar um arquivo convertido em arquivo público para mantê-lo anexado ao registro. Eles também podem optar por mantê-lo como um arquivo privado, mas não mais anexado ao registro. Os arquivos privados estão localizados no início de Arquivos.

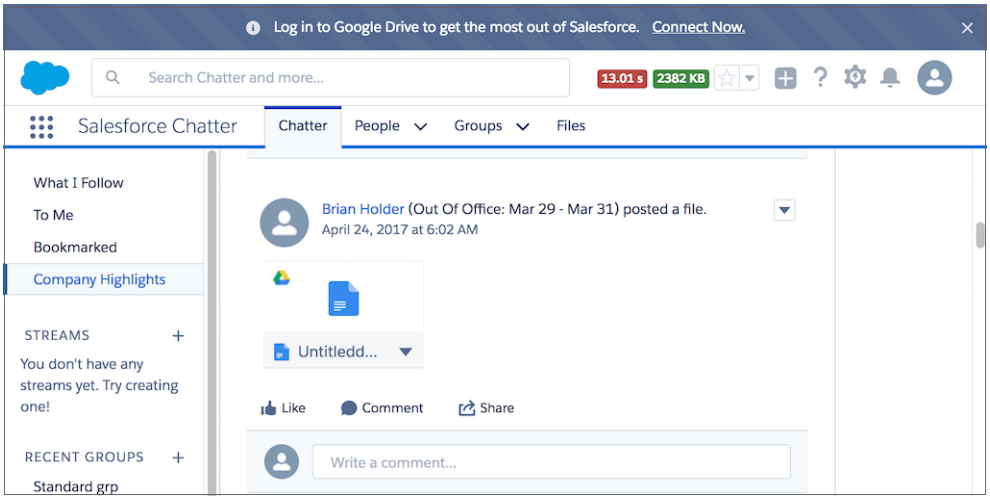


Anexos para arquivos está disponível no App Exchange.

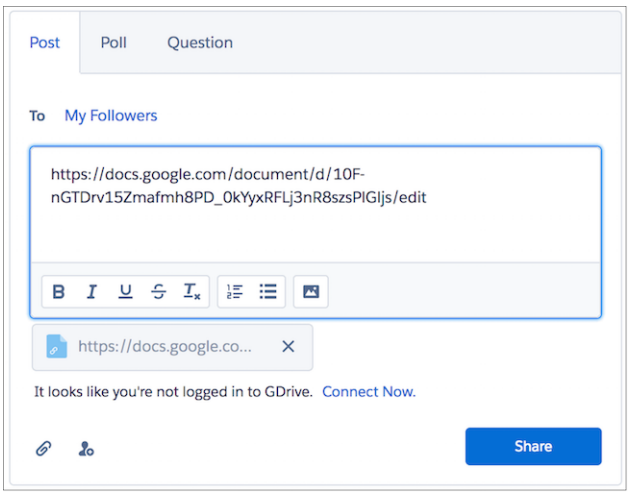
Autenticação fácil de origens de arquivos externas no Salesforce

Sua organização possui origens de arquivos externas ativadas, como o Google Drive? Se você não estiver conectado, clique na notificação do banner para fazer login com um clique. Se você publicar um link para um documento do Google Drive em uma publicação de feed quando não estiver conectado, um prompt será exibido imediatamente após a publicação. Esses prompts permitem que você se autentique rapidamente sem sair de onde está para continuar trabalhando. Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Usuários configurados para uma origem de arquivos externa, mas não conectados, são solicitados a se autenticarem. O link **Conectar agora** inicia o processo de login com um clique e a autenticação é realizada rapidamente. O prompt do banner está disponível para origens de dados externas: SharePoint Online, OneDrive para Business, Google Drive, Box e Quip.



Quando um usuário não autenticado cola um link do Google Drive no Chatter, é exibido um prompt para que ele se conecte. O link inicia a mesma autenticação de um clique que permite que os usuários voltem ao trabalho com interrupção mínima.



Essas notificações afetam usuários com a configuração de autenticação Por usuário na origem de dados externa.

Obter mais espaço para arquivos

Você está deixando de lado os documentos e anexos em favor do Salesforce Files. Arquivos de imagem e vídeo estão mais populares (e maiores) do que nunca. E o Salesforce Files fica mais versátil e mais compartilhável o tempo todo. Você precisa de mais espaço para arquivos, e nós estamos lhe dando mais. Então vá em frente e adicione arquivos, converta anexos e faça atualizações nos arquivos que já tem sem medo de atingir os limites. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Anteriormente, o número máximo de arquivos por organização era de 10 milhões. Nós triplicamos este limite, aumentando-o para 30 milhões. O número diário de versões de conteúdo (arquivos que você pode adicionar ou modificar em um período de 24 horas) aumentou de 36.000 para 200.000. O limite de largura de banda de entrega dobrou de 10 GB para 20 GB.

Integrações do Salesforce: levando o Salesforce para o próximo nível

Torne seus usuários mais produtivos conectando o Salesforce a alguns dos principais aplicativos de negócios do setor. A maioria desses aplicativos integrados está disponível tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience, mas alguns estão disponíveis apenas em um ou no outro.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Skype for Salesforce (Beta) no Lightning Experience: administração simplificada entre Microsoft 365® e Salesforce

O Skype for Salesforce permite que os usuários batam papo e iniciem chamadas de vídeo com o Skype sem sair do aplicativo Salesforce. Anteriormente, era preciso aguardar que o administrador de Microsoft 365® da sua organização autorizasse a integração do Skype for Business ao Salesforce. Agora você tem mais opções para começar a usar o Skype for Salesforce.

Integração com o Google: Disponibilidade geral do Lightning para Gmail e Lightning Sync

Seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google, como Gmail e Google Calendar™, mas querem inserir facilmente dados de emails, contatos e eventos no Salesforce? Não é necessário esperar mais: configure nossos produtos de integração com Google, que agora estão disponíveis ao público em geral. Permita que os representantes exibam registros relevantes do Salesforce em suas caixas de entrada do Gmail e relacionem emails a registros do Salesforce usando o Lightning para Gmail. Adicionalmente, quando você introduzir o Lightning Sync para Google, os representantes poderão sincronizar contatos entre o Gmail e o Salesforce e eventos do Google Calendar com o Salesforce.

Integração com Microsoft®: Mais melhorias, maior produtividade

Ajude os representantes a maximizar a produtividade diretamente a partir de seus emails e calendários da Microsoft. Agora o Lightning para Outlook se integra a mais recursos, como Experiência de email e Modelos de email. Os representantes podem utilizar ainda mais conteúdo do Salesforce sem deixar o conforto do Microsoft Outlook®. E, para usuários do Microsoft Office 365® e do Lightning Experience, agora o Lightning Sync tem sincronização bidirecional de eventos dos representantes entre calendários da Microsoft e do Salesforce.

Skype for Salesforce (Beta) no Lightning Experience: administração simplificada entre Microsoft 365® e Salesforce

O Skype for Salesforce permite que os usuários batam papo e iniciem chamadas de vídeo com o Skype sem sair do aplicativo Salesforce. Anteriormente, era preciso aguardar que o administrador de Microsoft 365® da sua organização autorizasse a integração do Skype for Business ao Salesforce. Agora você tem mais opções para começar a usar o Skype for Salesforce.

EDIÇÕES

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

Agora você tem algumas opções para autorizar o Salesforce a acessar o Skype for Business:

- O administrador de Microsoft 365® pode autorizar a integração do Skype ao Salesforce em nome de todos na empresa.
- Os usuários podem permitir que o Salesforce acesse suas contas do Skype for Business antes de efetuar login.

Integração com o Google: Disponibilidade geral do Lightning para Gmail e Lightning Sync

Seus representantes de vendas vivem em aplicativos do Google, como Gmail e Google Calendar™, mas querem inserir facilmente dados de emails, contatos e eventos no Salesforce? Não é necessário esperar mais: configure nossos produtos de integração com Google, que agora estão disponíveis ao público em geral. Permita que os representantes exibam registros relevantes do Salesforce em suas caixas de entrada do Gmail e relacionem emails a registros do Salesforce usando o Lightning para Gmail. Adicionalmente, quando você introduzir o Lightning Sync para Google, os representantes poderão sincronizar contatos entre o Gmail e o Salesforce e eventos do Google Calendar com o Salesforce.

Lightning para Gmail: Disponibilidade ao público em geral e mais eficiência

O Lightning para Gmail agora está disponível ao público em geral e, com os recursos mais recentes, sua equipe terá um impulso na produtividade. Os representantes também podem relacionar emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Se você estiver usando as edições Group ou Professional, o Lightning para Gmail estará disponível até 24 horas após o lançamento da versão Summer '17. Não haverá nenhuma outra espera. Você pode gerenciar o Lightning para Gmail a partir do Lightning Experience ou do Salesforce Classic.

Lightning Sync para Google: Sincronização bidirecional de contatos, disponibilidade geral

Aumente a produtividade de suas equipes configurando a sincronização de contatos entre Contatos do Google e o Salesforce e a sincronização de eventos do Google Calendar™ com o Salesforce.Você pode gerenciar o Lightning Sync tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic

Integração com Microsoft®: Mais melhorias, maior produtividade

Ajude os representantes a maximizar a produtividade diretamente a partir de seus emails e calendários da Microsoft. Agora o Lightning para Outlook se integra a mais recursos, como Experiência de email e Modelos de email. Os representantes podem utilizar ainda mais conteúdo do Salesforce sem deixar o conforto do Microsoft Outlook®. E, para usuários do Microsoft Office 365® e do Lightning Experience, agora o Lightning Sync tem sincronização bidirecional de eventos dos representantes entre calendários da Microsoft e do Salesforce.

Lightning para Outlook: mais eficiência e integração ao Salesforce

Veja a eficiência dos seus representantes aumentar com nossos recursos mais recentes. Com a nova opção de fixação, o Lightning para Outlook continua aberto para que os representantes possam trabalhar em seus emails mais rapidamente. Os representantes também podem relacionar seus emails ao Salesforce antes de enviá-los. A criação de emails é mais rápida com os modelos de email do Lightning. Para incrementar os emails e relacioná-los rapidamente a registros do Salesforce, use o Email avançado com o Lightning para Outlook. Você pode gerenciar o Lightning para Outlook tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Sincronização bidirecional de eventos e melhor integração de calendário

Aumente a produtividade de sua equipe configurando a sincronização bidirecional de contatos e eventos entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. E ajude sua equipe a aproveitar ao máximo o Calendário do Salesforce configurando alguns recursos que funcionam exclusivamente com o Lightning Sync. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. As alterações também exigem o Microsoft® Office 365® e o Lightning Sync configurado com uma conexão OAuth 2.0 e a direção da sincronização Sincronizar ambos os lados.

Salesforce para Outlook: atualização crítica necessária, produtos de última geração disponíveis

Nosso produto instalável de integração com a Microsoft® continua disponível para equipes de vendas que trabalham com versões mais antigas de aplicativos da Microsoft. No entanto, caso você atenda aos requisitos de sistema de nossas integrações mais recentes com a Microsoft, Lightning para Outlook e Lightning Sync, sugerimos que você migre para esses produtos agora. Dessa forma, você poderá aproveitar os recursos mais recentes e evitar atualizações manuais no futuro. Se você não cumprir os requisitos do sistema para nossos produtos de última geração, para evitar interrupção ao serviço, não deixe de se informar sobre as alterações iminentes aos requisitos de sistema do Salesforce para Outlook.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Mala direta estendida: Configuração mais fácil e suporte a mais tipos de arquivo do Microsoft® Word

A Mala direta estendida permite que os representantes gerem documentos de mala direta do Word mesclados com dados de contatos, leads e outros registros do Salesforce. Como a Mala direta estendida gera documentos do Word, os representantes podem enviar conteúdo de mala direta a clientes ou clientes em potencial no formato de sua preferência. Os representantes podem enviar cartas, criar rótulos ou anexar comunicações de mala direta a emails.Essas alterações se aplicam somente ao Salesforce Classic.

Móvel: pesquisa e aprovações aprimoradas, requisitos atualizados e aposentadoria do Mobile Classic

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório. O Salesforce1 oferece melhorias na pesquisa, em aprovações e em muitos outros recursos de vendas para que os profissionais de vendas possam cuidar de ainda mais negócios usando seus telefones.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce1: Trabalhar de maneira mais inteligente com melhores recursos de pesquisa e aprovação

O aplicativo Salesforce1 móvel ajuda sua equipe a trabalhar menos e com mais inteligência. A experiência de pesquisa atualizada oferece à sua equipe mais informações sobre registros antes de tocar neles. Um campo secundário agora aparece abaixo do nome do registro primário nos resultados instantâneos de pesquisas. Esse campo fornece à sua equipe mais informações contextuais para a seleção do registro correto. Digitou errado um termo de pesquisa nesse teclado minúsculo do dispositivo móvel? Não é necessário digitar novamente, porque a correção ortográfica agora exibe as correspondências de sua equipe para termos de pesquisa com grafia semelhante. E sua equipe pode gerenciar melhor suas aprovações com os aprimoramentos na reatribuição ou retirada de solicitações de aprovação diretamente a partir de seus dispositivos móveis.

Aplicativo Salesforce Mobile Classic a ser aposentado em dezembro de 2017

Para melhorar a experiência geral do usuário móvel, do desenvolvedor e da implantação, a Salesforce está se concentrando no desenvolvimento móvel no aplicativo Salesforce1. Portanto, estaremos aposentando o aplicativo Salesforce Mobile Classic em 1º de dezembro de 2017. Além disso, o iOS 10 e o Android 7.0 são as últimas versões de SO móvel que usaremos para teste de compatibilidade com Salesforce Mobile Classic. Incentivamos você a começar a fazer a transição de seus usuários móveis para uma experiência alternativa, como implantar os aplicativos Salesforce1 para download ou implantar aplicativos móveis personalizados que abordem suas necessidades atuais e futuras.

SalesforceA: Mais opções de recurso para usuários de Android e iOS

A versão 3.1 do SalesforceA para Android e a versão 3.4 para iOS agora estão disponíveis ao público geral. Agora é possível fazer mais com a página Recursos no SalesforceA!

Salesforce Chatter: Uma nova maneira de trabalhar com o Windows 10

A versão 1.0 do Salesforce Chatter está disponível ao público em geral desde a semana de 29 de maio de 2017 na Windows Store. Esse aplicativo dá aos usuários do Windows 10 Anniversary Edition uma nova maneira fácil de acessar o Chatter e colaborar com os colegas.

CONSULTE TAMBÉM:

Wave: Análises em dispositivos móveis
Snap-ins para SDK de aplicativos móveis: cada vez melhores

Salesforce1: Trabalhar de maneira mais inteligente com melhores recursos de pesquisa e aprovação

O aplicativo Salesforce1 móvel ajuda sua equipe a trabalhar menos e com mais inteligência. A experiência de pesquisa atualizada oferece à sua equipe mais informações sobre registros antes de tocar neles. Um campo secundário agora aparece abaixo do nome do registro primário nos resultados instantâneos de pesquisas. Esse campo fornece à sua equipe mais informações contextuais para a seleção do registro correto. Digitou errado um termo de pesquisa nesse teclado minúsculo do dispositivo móvel? Não é necessário digitar novamente, porque a correção ortográfica agora exibe as correspondências de sua equipe para termos de pesquisa com grafia semelhante. E sua equipe pode gerenciar melhor suas aprovações com os aprimoramentos na reatribuição ou retirada de solicitações de aprovação diretamente a partir de seus dispositivos móveis.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel
Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis que atendam aos requisitos mínimos da plataforma.

O que há de novo nos aplicativos Salesforce1 para download mais recentes
A versão mais recente dos aplicativos Salesforce1 para download é a 13.0. Em uma visão geral, isto é o que há de novo em aplicativos da versão 13.0.

Salesforce1: todas as novidades
Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

Recursos do Summer '17 que são diferentes ou não estão disponíveis no Salesforce1
O aplicativo Salesforce1 móvel não inclui todas as funcionalidades disponíveis no site completo do Salesforce, independentemente do uso do Lightning Experience ou do Salesforce Classic. Consulte as melhorias na versão Summer '17 do Salesforce que não estão disponíveis no Salesforce1, têm lacunas funcionais em relação ao site completo ou funcionam de forma diferente no aplicativo móvel.

Visão geral do desenvolvimento do aplicativo Salesforce1
Diversas melhorias na plataforma Force.com apoiam o desenvolvimento do Salesforce1.

Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel

Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis que atendam aos requisitos mínimos da plataforma.

- Instalar o aplicativo Salesforce1 para download em dispositivos móveis Apple® e Android™. Os usuários podem baixar o aplicativo do Google Play™ ou da App Store.
- Acessar o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 em um navegador móvel compatível em dispositivos Apple ou Android ou em celulares Windows específicos. Essa opção não requer nenhuma instalação.

O que há de novo nos aplicativos Salesforce1 para download mais recentes

A versão mais recente dos aplicativos Salesforce1 para download é a 13.0. Em uma visão geral, isto é o que há de novo em aplicativos da versão 13.0.

Salesforce1 para iOS versão 13.0

A partir da semana de 12/06/17, a App Store começa a distribuir o Salesforce1 para iOS, versão 13.0.

Isto é o que há de novo no Salesforce1 para iOS.

- Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce
- Ver a quais campanhas as contas estão respondendo
- Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1
- Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso

Salesforce1 para Android, Versão 13.0

O aplicativo Salesforce1 para download para Android versão 13.0 será lançado na Google Play na semana de 19/06/17 e distribuído gradualmente para os clientes ao longo de algumas semanas.

Isto é o que estará disponível no Salesforce1 para Android.

- Nova experiência de pesquisa no Salesforce1 para Android
- Convidar, exibir, gerenciar e sincronizar participantes de reunião em eventos do Salesforce
- Ver a quais campanhas as contas estão respondendo
- Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1
- Exibir, criar, editar e excluir comentários de caso

Salesforce1: todas as novidades

Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

O aplicativo Salesforce1 móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário do Salesforce1.

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Suporte a dispositivo e navegador				
Requisitos do Salesforce1 atualizados	✔	✔	✔	
Acesso a dados e modos de exibição				
Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos	✔	✔	✔	✔
Novo limite de taxa aplicado aos resultados de pesquisa de objeto externo	✔	✔	✔	
Navegação e ações				
Navegar para um registro diretamente a partir de uma mensagem de sucesso da ação	✔	✔	✔	
Pesquisar				

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Obter mais informações sobre registros antes de tocar neles	✓	✓	✓	
Pesquisar oportunidades usando o nome da conta	✓	✓	✓	
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos			✓	
Nova experiência de pesquisa no Salesforce1 para Android	✓ (Novo na v13.0)			
Recursos de vendas				
Navegar facilmente em contas pessoais	✓	✓	✓	
Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta	✓	✓	✓	
Ver a quais campanhas as contas estão respondendo	✓	✓	✓	
Adicionar membros a campanhas a partir de contas	✓	✓	✓	
Acompanhar o Histórico de campo de campanha	✓	✓	✓	
Outras alterações em campanhas	✓	✓	✓	
Recursos de produtividade				
Obter detalhes dos participantes de um evento no calendário ao sincronizar o Microsoft® Office 365® com o Salesforce	✓	✓	✓	✓
Excluir gráficos de exibições de lista			✓	
Desativar o rastreamento de feed para notas	✓	✓	✓	✓
Contas pessoais mostram todas as notas em listas relacionadas	✓	✓	✓	
Converter notas antigas para o Lightning Experience com a API do Salesforce	✓	✓	✓	✓
Integração com Microsoft				
Sincronização mais frequente de contatos e eventos da Microsoft®	✓	✓	✓	
Integração com o Google				
Sincronizar contatos entre o Salesforce e o Google Contacts	✓	✓	✓	✓
Sincronização mais frequente de contatos e eventos do Google®	✓	✓	✓	
Recursos de atendimento ao cliente				
A ação rápida Enviar email foi renomeada para Email	✓	✓	✓	✓
Obter respostas em trânsito com artigos do Knowledge no Salesforce1	✓	✓	✓	

Aprimoramentos e alterações do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Relatórios e painéis				
Gráficos legados no Salesforce1 serão aposentados na versão Winter '18 (remoção progressiva)	✔	✔	✔	✔
Chatter				
Marcar publicações e comentários com tópicos	✔	✔	✔	
Classificar resultados de pesquisa global de feed e discussão por relevância			✔	
Comunidades do Salesforce				
Criar uma pesquisa de opinião da comunidade no dispositivo móvel			✔	
Lógica comercial e automação de processo				
Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)	✔	✔	✔	✔
Reatribuir solicitações de aprovação	✔	✔	✔	
Recall de solicitações de aprovação enviadas	✔	✔	✔	
Exibir comentários de aprovação	✔	✔	✔	
Outros aprimoramentos				
Editores de rich text para campos personalizados recebem um novo visual	✔	✔	✔	✔
Veja a caixa de seleção Atribuição no Salesforce1	✔	✔	✔	

Requisitos do Salesforce1 atualizados

O Salesforce1 está disponível em diversas plataformas móveis populares como um aplicativo para download e um aplicativo móvel da Web. A Salesforce está revisando os requisitos de uso do Salesforce1. Conheça as exigências da plataforma móvel para utilizar o aplicativo e os dispositivos que usamos para teste de recursos e desempenho conforme continuamos aprimorando a experiência do Salesforce1.

Requisitos da plataforma móvel

Os usuários podem executar o Salesforce1 em telefones e tablets que atendam a esses requisitos da plataforma móvel.

Requisitos de sistema operacional e versão	Requisitos do navegador móvel*
Android 4.4 ou posterior	Google Chrome em Android
iOS 10,0 ou posterior	Apple Safari em iOS

Requisitos de sistema operacional e versão	Requisitos do navegador móvel*
Windows 10 *(somente aplicativo para navegador móvel)*	Microsoft Edge em Windows 10
Windows 8.1 *(somente aplicativo para navegador móvel)*	Internet Explorer 11 em Windows 8.1 *(o suporte termina em 17 de dezembro de 2017)*

* A versão mais recente do navegador móvel é necessária. Os requisitos de navegador móvel são aplicados apenas ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce1 atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, os requisitos mínimos da plataforma estão sujeitos a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Dispositivos móveis usados para teste do Salesforce1

A Salesforce executa teste automatizado e manual de aplicativos do Salesforce1 para download e de navegador móvel em um conjunto de dispositivos móveis selecionado. Na versão Summer '17, esta é a lista de dispositivos usados para testes do Salesforce1.

Plataforma	Telefones	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 (*Apenas aplicativo para navegador móvel)*	• Nokia 1020 (com Windows 8.1) • Lumia 950 (com Windows 10)	• n/r

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce1 em dispositivos não testados que atendam às exigências de plataforma atuais.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce1 atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, a lista de dispositivos testados pelo Salesforce1 está sujeita a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Atualizações do Salesforce1

Clientes cujos dispositivos atendem aos requisitos mínimos da plataforma estão qualificados para receber atualizações e correções gratuitas de recursos do Salesforce1.

Nosso objetivo é lançar atualizações de recursos e funcionalidades do Salesforce1 que coincidam com cada liberação principal do Salesforce. Estas informações são fornecidas para ajudá-lo a planejar a sua versão, mas estão sujeitas a mudanças a critério da Salesforce.

Aplicativo para navegador móvel
Recursos e funcionalidades aprimoradas estão disponíveis automaticamente com cada liberação principal do Salesforce.

Aplicativos para download
Recursos e funcionalidades aprimoradas são oferecidas nas principais atualizações de versão. Nosso objetivo é liberar uma versão principal dos aplicativos para download após a conclusão de cada liberação principal do Salesforce para todas as instâncias de produção. O cronograma de lançamento de uma nova versão principal varia e pode ser afetado por fatores fora do controle da Salesforce, incluindo novos requisitos da Apple ou Google e mudanças nos sistemas operacionais iOS e Android.

Os clientes podem instalar novas versões principais e versões de correção de erros dos aplicativos para download da App Store e do Google Play, desde que os dispositivos móveis atendam aos atuais requisitos mínimos de sistema operacional móvel da Salesforce. Se um dispositivo estiver executando um sistema operacional mais antigo, as versões atualizadas do Salesforce1 não aparecerão nas app stores.

Serviços de suporte ao cliente para Salesforce1

O suporte ao cliente da Salesforce emprega esforços comercialmente viáveis para solucionar problemas com o Salesforce1, desde que:

- O dispositivo do usuário atenda aos requisitos mínimos atuais da plataforma
- Usuários de aplicativos para download tenham a versão mais recente do Salesforce1 instalada

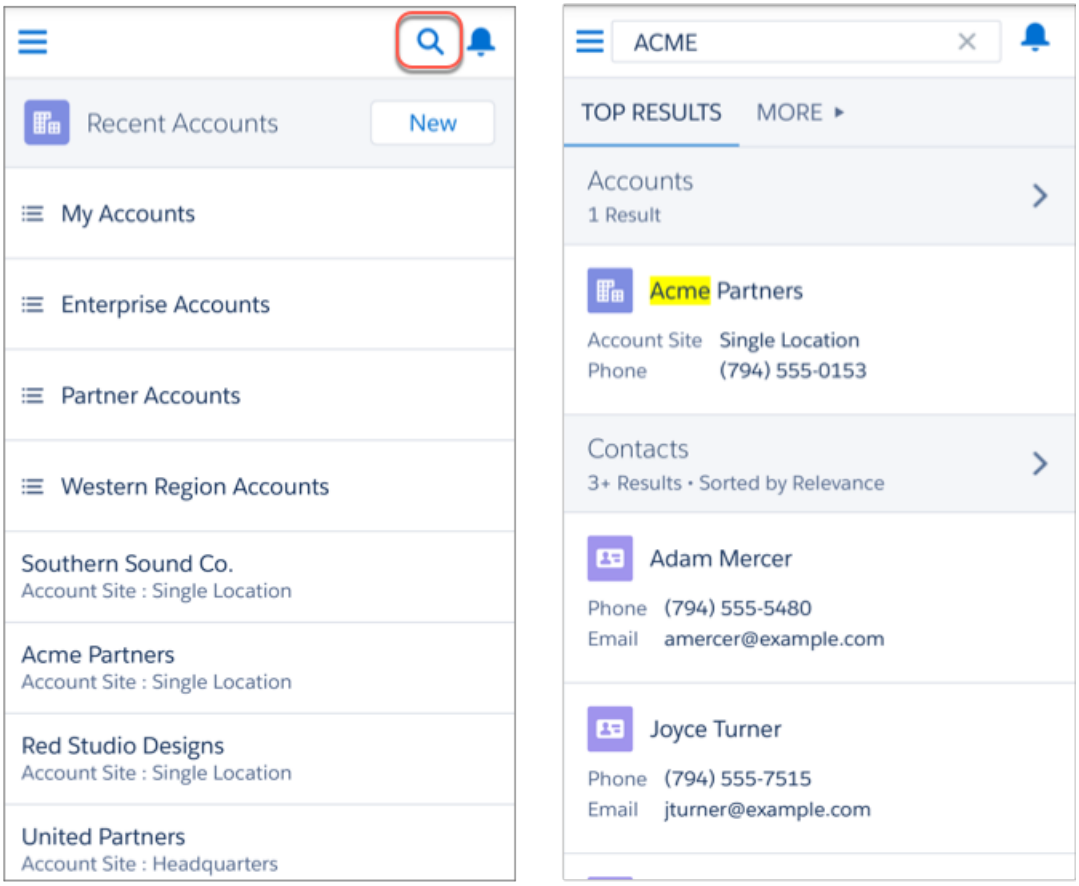
Quando os clientes executam o Salesforce1 em dispositivos testados pela Salesforce, é mais eficiente para nós solucionar problemas com o aplicativo móvel. Com clientes que usam dispositivos não testados, mesmo que atendam aos requisitos mínimos da plataforma, talvez não possamos replicar alguns problemas devido a personalizações específicas do fabricante do dispositivo.

A execução do Salesforce1 em dispositivos mais antigos ou dispositivos com baixos recursos de computação e memória pode afetar negativamente o desempenho do aplicativo quando comparado ao desempenho obtido em dispositivos testados pela Salesforce.

Nova experiência de pesquisa no Salesforce1 para Android

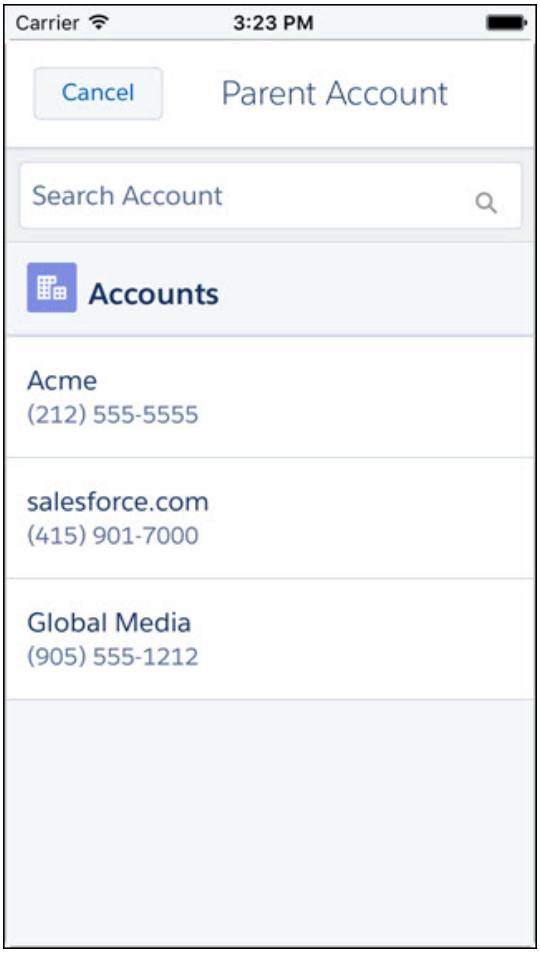
Está ainda mais fácil encontrar registros e outras entidades usando a experiência de pesquisa nova e aprimorada no Salesforce1 para Android. A nova experiência de pesquisa tem como base o Lightning Experience no site completo do Salesforce. Os usuários que estão familiarizados com a pesquisa do Lightning Experience provavelmente considerarão a nova experiência de pesquisa no Salesforce1 para Android intuitiva e fácil de usar. Esse novo recurso está disponível no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 13.0 ou posterior.

A nova experiência de pesquisa agora está acessível de qualquer lugar no aplicativo. Os usuários podem tocar em qualquer lugar do aplicativo para iniciar uma pesquisa.



Obter mais informações sobre registros antes de tocar neles

Um campo secundário aparece abaixo do nome do registro primário nos resultados instantâneos de pesquisas. O campo fornece mais informações contextuais para ajudar os usuários a selecionar o registro correto. Por exemplo, o local *San Francisco* aparece abaixo da empresa *Acme* para ajudar os usuários a distinguir nomes de registro semelhantes. Ou então um número de telefone aparece sob registros de conta e contato. Esse recurso é novo em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



Você pode determinar qual campo secundário aparecerá para os usuários personalizando o layout de pesquisa. O segundo campo utilizável no layout Resultados de pesquisa aparece como o campo secundário nos resultados instantâneos. Exemplos de campos não utilizáveis são campos de fórmula, campos formatados com HTML, campos de imagem em linha, listas de opções ou campos de texto longo.

Navegar facilmente em contas pessoais

Sabemos que você tem pressa de chegar ao seu destino. Portanto, quando está tentando chegar a uma conta pessoal a partir de um campo de contato (como o campo Nome em um registro de atividade), agora você segue diretamente para um layout de página de conta pessoal com todos os campos, listas relacionadas e ações que você espera encontrar em registros de conta pessoal. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

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

Criar contatos mais rapidamente usando registros de conta

Quando os representantes de vendas criam contatos a partir da lista relacionada Contatos ou Contatos relacionados em registros de conta, o endereço de correspondência, número de telefone e número de fax do registro de conta são preenchidos automaticamente no novo contato. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Gráficos legados no Salesforce1 serão aposentados na versão Winter '18 (remoção progressiva)

Gráficos legados fazem parte da experiência do Salesforce1 há muitos anos, mas vamos dar adeus a eles. Gráficos avançados (a versão móvel dos gráficos do Lightning Experience) substituíram os Gráficos legados em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Não está pronto para mudar? Faça a reversão do Salesforce1 para os gráficos legados em Configuração. Mas é uma boa ideia familiarizar-se com os Gráficos avançados agora, porque os Gráficos legados serão aposentados na versão Winter '18. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Isso é o que o encerramento de Gráficos legados significa para a sua organização.

- Na versão Winter '18, o Salesforce1 incluirá apenas Gráficos avançados e você não poderá mais voltar aos Gráficos legados.
- Organizações criadas durante ou após a versão Summer '16 já fornecem gráficos aprimorados como a única experiência de gráficos para o Salesforce1. Para essas organizações, a opção de desabilitar gráficos aprimorados não aparece na Configuração.
- O encerramento de gráficos legados não afeta gráficos no site completo do Salesforce (Salesforce Classic e Lightning Experience).

Para obter mais informações, consulte o anúncio Encerramento de gráficos legados. Para alternar entre os gráficos aprimorados e os gráficos legados consulte Mostrar gráficos aprimorados no Salesforce1 na Ajuda do Salesforce.

Nota: Os gráficos legados estão sendo desativados como parte de uma desativação em fases e a data da desativação total será movida para uma versão posterior. Manteremos as notas da versão e o anúncio de desativação dos gráficos legados atualizados com informações assim que elas forem disponibilizadas.

Marcar publicações e comentários com tópicos

Marque suas publicações e comentários do Chatter com tópicos com hashtag no Salesforce1. Adicionar tópicos a publicações e comentários aumenta sua visibilidade e ajuda a organizá-los. Os usuários podem tocar em um tópico com hashtag para localizar publicações que contenham o mesmo tópico. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Em dispositivos Android, os usuários não podem acessar a página de detalhes do tópico tocando no tópico com hashtag em um feed.

Classificar resultados de pesquisa global de feed e discussão por relevância

Os usuários têm duas novas opções de classificação para resultados de feed e discussão quando executam uma pesquisa global no aplicativo de navegador móvel Salesforce1: Principais publicações (Lightning Experience) e Principais perguntas (Comunidades do Lightning). Principais publicações e Principais perguntas são as publicações e perguntas mais relevantes com base na consulta de pesquisa.Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em comunidades do Lightning que os usuários acessam por meio do aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Criar uma pesquisa de opinião da comunidade no dispositivo móvel

Quando acessam comunidades por meio do aplicativo de navegador móvel Salesforce1, os usuários têm mais uma opção de publicação no feed: pesquisas. Os usuários podem criar pesquisas em grupos, perfis e feeds de registro.Esse recurso está disponível em comunidades do Lightning que os usuários acessam por meio do aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Recursos do Summer '17 que são diferentes ou não estão disponíveis no Salesforce1

O aplicativo Salesforce1 móvel não inclui todas as funcionalidades disponíveis no site completo do Salesforce, independentemente do uso do Lightning Experience ou do Salesforce Classic. Consulte as melhorias na versão Summer '17 do Salesforce que não estão disponíveis no Salesforce1, têm lacunas funcionais em relação ao site completo ou funcionam de forma diferente no aplicativo móvel.

Nota: Para obter uma lista completa das diferenças entre o Salesforce1 e o site completo, consulte O que é diferente ou não está disponível no aplicativo Salesforce1 móvel na Ajuda do Salesforce.

Recursos de vendas

Hierarquia de contatos

A hierarquia de contatos não está disponível.

Pedidos

O usuário não pode executar estas ações.

- Adicionar ou editar diversos produtos ao mesmo tempo.
- Criar pedidos de redução ou selecionar produtos para redução.

Recursos de produtividade

Compromissos e calendários

- Participantes de eventos estão disponíveis no Salesforce1 para usuários do Microsoft® Office 365® e Lightning Sync configurado com uma conexão OAuth 2.0 e direção da sincronização Sincronizar ambos os lados. Organizadores de reuniões podem ver, convidar ou remover contatos, leads e outros usuários do Salesforce de seus eventos no Salesforce1. Participantes de reuniões podem ver contatos, leads e outros usuários do Salesforce. Para obter acesso aos participantes de eventos, os administradores do Salesforce devem adicionar o campo Participantes ao layout de página Evento para eventos e os organizadores de reuniões devem criar ou editar seus eventos com o Lightning Experience ou o Salesforce1. A seleção de Sincronizar ambos os lados limita algumas funcionalidades do Salesforce Classic. Para saber mais, consulte Considerações sobre o Lightning Sync na Ajuda do Salesforce.
- Não há suporte ao campo Participantes em layouts compactos. No entanto, a adição de participantes ao layout de página Evento permite que seus usuários visualizem, convidem, ou removam participantes de eventos do Salesforce1.
- Participantes de reuniões não podem ver as respostas de outros participantes à reunião na guia relacionada de eventos no Salesforce1, mas podem ver as respostas na guia de detalhes, no campo Participantes.
- Participantes de reuniões não podem responder a convites para eventos pelo Salesforce1. Os usuários só podem aceitar ou recusar a partir de seus calendários do Microsoft Office 365.

Chatter

Tópicos

Os tópicos agora estão disponíveis em todos os aplicativos Salesforce1, com as seguintes limitações:

- Visualizar os tópicos mais comentados.
- Editar os detalhes dos tópicos (nome e descrição).
- Marcar tópicos favoritos.
- Atribuir tópicos aos registros.
- Exibir registros atribuídos a um tópico.
- Consultar estas listas relacionadas: Tópicos e Grupos relacionados, Conhecedores dos tópicos, Arquivos recentes.
- Ver tópicos em opções de preenchimento automático ao pesquisar.
- Excluir tópicos.
- Acesse a página de detalhes do tópico tocando no tópico com hashtag em um feed (em dispositivos Android).

Pesquisar

Pesquisa federada
Indisponível em todos os aplicativos Salesforce1 móveis.

Aprimoramento e qualidade dos dados

Gerenciamento de duplicados
O Salesforce1 não alerta usuários sobre registros duplicados existentes no mesmo objeto ou entre contas, contatos e leads.

Avaliação de dados
A Avaliação de dados não está disponível, seja para Avaliação de dados da conta (com base na regra Informações da empresa do Data.com para contas) ou para dados em pacotes do AppExchange.

Visão geral do desenvolvimento do aplicativo Salesforce1

Diversas melhorias na plataforma Force.com apoiam o desenvolvimento do Salesforce1.

- Suporte de API

Suporte de API

As APIs do Force.com oferecem suporte ao desenvolvimento do Salesforce1. Salvo indicação em contrário, estas melhorias para desenvolvimento do Salesforce1 foram disponibilizadas na API versão 40.0.

API REST
No recurso `Pesquisar registros sugeridos`, use o parâmetro `useSearchScope` para obter registros sugeridos do escopo de pesquisa do usuário, que contêm os objetos usados com mais frequência pelo usuário. Forneça resultados mais relevantes aos usuários sem ter que fornecer uma lista de objetos para cada solicitação.

Aplicativo Salesforce Mobile Classic a ser aposentado em dezembro de 2017

Para melhorar a experiência geral do usuário móvel, do desenvolvedor e da implantação, a Salesforce está se concentrando no desenvolvimento móvel no aplicativo Salesforce1. Portanto, estaremos aposentando o aplicativo Salesforce Mobile Classic em 1º de dezembro de 2017. Além disso, o iOS 10 e o Android 7.0 são as últimas versões de SO móvel que usaremos para teste de compatibilidade com Salesforce Mobile Classic. Incentivamos você a começar a fazer a transição de seus usuários móveis para uma experiência alternativa, como implantar os aplicativos Salesforce1 para download ou implantar aplicativos móveis personalizados que abordem suas necessidades atuais e futuras.

Em 1º de dezembro de 2017, o Salesforce Mobile Classic será removido da App Store e do Google Play e o acesso aos aplicativos Salesforce Mobile Classic instalados atualmente será desativado imediatamente para todos os usuários e organizações.

Para obter mais informações sobre a aposentadoria do Salesforce Mobile Classic e as opções de transição, consulte Aplicativo Salesforce Mobile Classic será aposentado em 1º de dezembro de 2017 e participe das discussões no grupo Sucesso do aplicativo Salesforce1 móvel da Comunidade de sucesso.

SalesforceA: Mais opções de recurso para usuários de Android e iOS

A versão 3.1 do SalesforceA para Android e a versão 3.4 para iOS agora estão disponíveis ao público geral. Agora é possível fazer mais com a página Recursos no SalesforceA!

EDIÇÕES

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

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para usar o SalesforceA:
- "Gerenciar usuários"

NESTA SEÇÃO:

Verifique sua preparação para o Lightning Experience com o SalesforceA
Está curioso para saber o que a sua empresa precisa fazer para preparar-se para o Lightning Experience? Avalie alguns dos principais recursos e personalizações implementados para ver se estão prontos para o Lightning. Então use suas descobertas para ver o que precisa fazer e como desenvolver um plano de distribuição para levar os usuários para a nova interface. A Verificação de preparação para o Lightning Experience está disponível no SalesforceA para Android versão 3.1 e no SalesforceA para iOS versão 3.4.

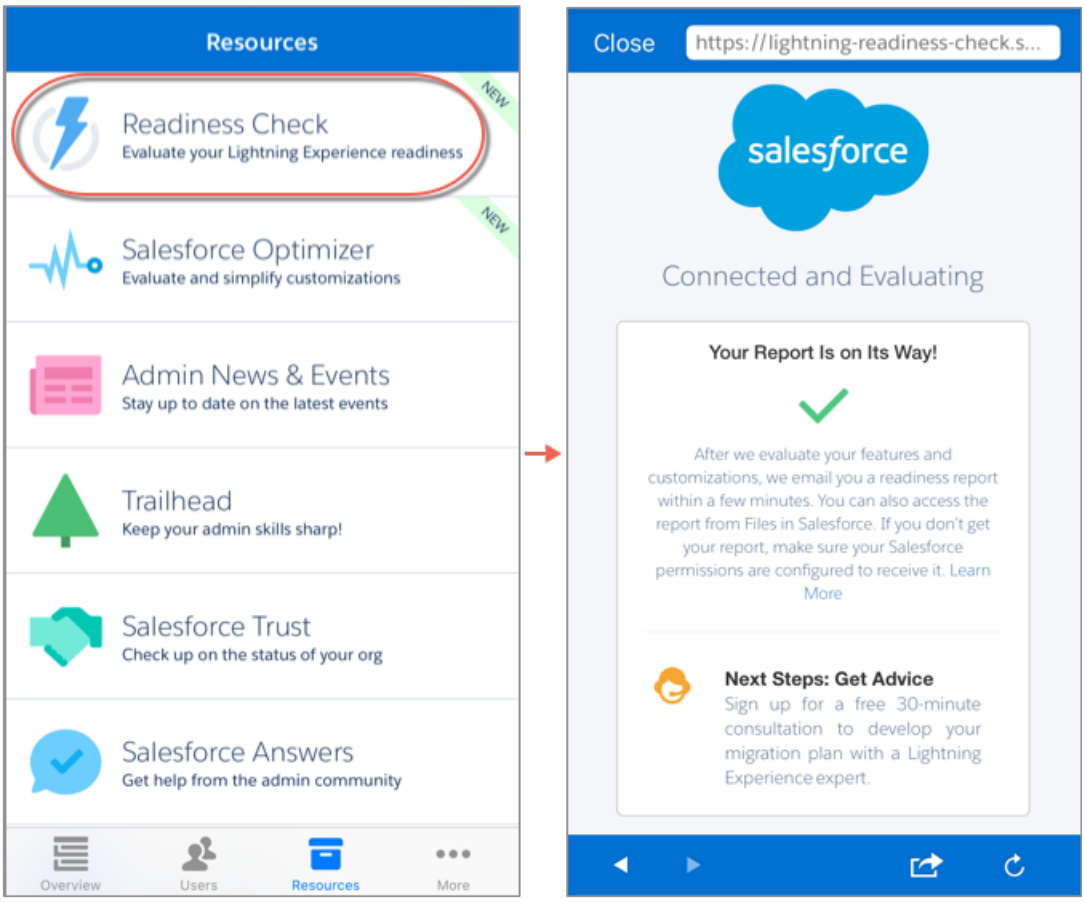
Lançamento do Otimizador com o SalesforceA
O Otimizador avalia a sua implementação para determinar como a sua empresa usa determinados recursos do Salesforce, então identifica maneiras de melhorar a sua implementação para a sua empresa. Você pode executar o Otimizador em um sandbox ou em ambientes de produção para receber recomendações para melhorar recursos, limpar personalizações, reduzir a complexidade e promover a adoção de recursos. O Otimizador está disponível no SalesforceA para Android versão 3.1, e no SalesforceA para iOS versão 3.4.

O aplicativo conectado SalesforceA divide-se em dois
Antes desta última versão, as configurações de segurança e permissão do SalesforceA foram gerenciadas por um único aplicativo conectado que oferecia suporte tanto a Android quanto a iOS. As configurações de segurança e permissão para o novo SalesforceA para Android versão 3.1 e SalesforceA para iOS versão 3.4 são controladas pelos respectivos aplicativos conectados separados.

Verifique sua preparação para o Lightning Experience com o SalesforceA

Está curioso para saber o que a sua empresa precisa fazer para preparar-se para o Lightning Experience? Avalie alguns dos principais recursos e personalizações implementados para ver se estão prontos para o Lightning. Então use suas descobertas para ver o que precisa fazer e como desenvolver um plano de distribuição para levar os usuários para a nova interface. A Verificação de preparação para o Lightning Experience está disponível no SalesforceA para Android versão 3.1 e no SalesforceA para iOS versão 3.4.

Para iniciar sua avaliação, vá para a página de recursos para iniciar a Verificação de preparação para o Lightning Experience. Em seguida, enviamos a você por email um Relatório de preparação personalizado com orientação e recomendações sobre o que você fazer para preparar-se para o Lightning Experience.



Depois de enviarmos um email com o seu relatório de preparação, consulte nossas diretrizes sobre como utilizar o relatório para desenvolver seu plano de distribuição.

Para orientações sobre a Verificação de preparação para o Lightning Experience, consulte Avaliar sua preparação para o Lightning Experience na Ajuda do Salesforce para obter mais informações.

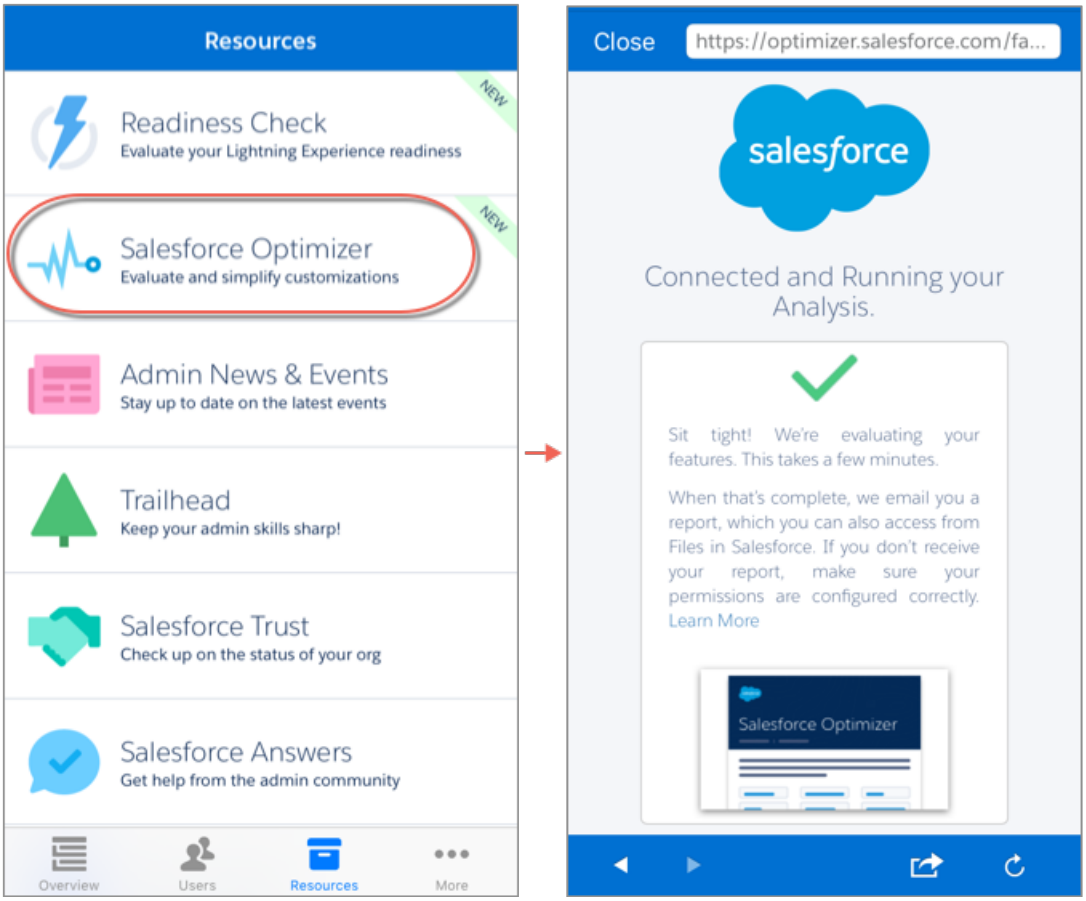
CONSULTE TAMBÉM:

- Obter uma análise expandida ao verificar a preparação para o Lightning Experience

Lançamento do Otimizador com o SalesforceA

O Otimizador avalia a sua implementação para determinar como a sua empresa usa determinados recursos do Salesforce, então identifica maneiras de melhorar a sua implementação para a sua empresa. Você pode executar o Otimizador em um sandbox ou em ambientes de produção para receber recomendações para melhorar recursos, limpar personalizações, reduzir a complexidade e promover a adoção de recursos. O Otimizador está disponível no SalesforceA para Android versão 3.1, e no SalesforceA para iOS versão 3.4.

Para iniciar sua avaliação, acesse a página Recursos para iniciar o Otimizador. Depois que nossa análise estiver concluída, enviamos a você um relatório personalizado do Otimizador por email com orientação e recomendações sobre como melhorar sua implementação.



Depois de enviarmos por email o seu relatório do Otimizador, use as recomendações no seu relatório para ajustar recursos e configurações para melhorar sua implementação.

Para diretrizes sobre o Otimizador, consulte Melhorar sua implementação do Salesforce com o Otimizador na Ajuda do Salesforce para obter mais informações.

O aplicativo conectado SalesforceA divide-se em dois

Antes desta última versão, as configurações de segurança e permissão do SalesforceA foram gerenciadas por um único aplicativo conectado que oferecia suporte tanto a Android quanto a iOS. As configurações de segurança e permissão para o novo SalesforceA para Android versão 3.1 e SalesforceA para iOS versão 3.4 são controladas pelos respectivos aplicativos conectados separados.

Nota: As versões anteriores do SalesforceA continuarão tendo configurações de segurança e permissão controladas pelo aplicativo conectado único original.

Separar o aplicativo conectado SalesforceA único em dois aplicativos conectados dedicados para Android e iOS permite controlar configurações de segurança e permissão para cada plataforma individualmente. Esses benefícios incluem mais clareza do histórico de logins, uso do OAuth e melhor acomodação para melhorias futuras.

Os novos aplicativos conectados do SalesforceA para Android e iOS são instalados automaticamente com configurações padrão de segurança e de permissões (por exemplo, token de atualização válido até ser revogado e bloqueio de PIN desativado) no primeiro uso do SalesforceA para Android versão 3.1 e do SalesforceA para iOS versão 3.4. Nenhuma ação é necessária se a sua organização não precisar de configurações personalizadas de permissão e segurança de aplicativo conectado.

Se a sua organização tiver configurações de segurança e permissão personalizadas estabelecidas por meio do aplicativo conectado SalesforceA único original, será possível replicar essas configurações a qualquer momento nos aplicativos conectados do SalesforceA separados para Android e iOS.

Consulte Administração de aplicativos conectados do SalesforceA no App Exchange para instalar os novos aplicativos conectados separados antes do primeiro uso do SalesforceA para Android versão 3.1 e do SalesforceA para iOS versão 3.4.

Para obter mais informações sobre o SalesforceA, consulte o artigo do Knowledge Visão geral do SalesforceA na Ajuda do Salesforce.

Salesforce Chatter: Uma nova maneira de trabalhar com o Windows 10

A versão 1.0 do Salesforce Chatter está disponível ao público em geral desde a semana de 29 de maio de 2017 na Windows Store. Esse aplicativo dá aos usuários do Windows 10 Anniversary Edition uma nova maneira fácil de acessar o Chatter e colaborar com os colegas.

O Salesforce Chatter oferece um aplicativo instalável para colaborar com colegas pelo Chatter. Você pode acessar os feeds do Chatter e a funcionalidade de publicação com o poder de um aplicativo para download.

É possível ativar o site do Salesforce completo a partir do aplicativo sem fazer autenticação novamente. Fazer a autenticação apenas uma vez economiza tempo para que você possa voltar ao trabalho e acessar os dados do Salesforce de que precisa mais rapidamente.

Também é possível publicar desenhos e observações feitos com uma stylus diretamente para colegas e no seu feed do Chatter em dispositivos Windows habilitados para toque.

NESTA SEÇÃO:

Dispositivos compatíveis e instalação do Salesforce Chatter
O Salesforce Chatter está disponível para usuários do Windows 10 Anniversary Edition na Windows Store.

O que está disponível no Salesforce Chatter
Você pode usar o Salesforce Chatter para colaborar com colegas pelo Chatter de ainda mais maneiras do que antes. Crie e publique desenhos, ative o site completo do Salesforce com apenas um login e desfrute de acesso ao Chatter diretamente do seu aplicativo de desktop.

Dispositivos compatíveis e instalação do Salesforce Chatter

O Salesforce Chatter está disponível para usuários do Windows 10 Anniversary Edition na Windows Store.

O Salesforce realiza testes automatizados e manuais do aplicativo Salesforce Chatter apenas em dispositivos que executam o Windows 10 Anniversary Edition.

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce Chatter em sistemas operacionais não testados. Os sistemas operacionais testados estão sujeitos a alterações com ou sem aviso.

O que está disponível no Salesforce Chatter

Você pode usar o Salesforce Chatter para colaborar com colegas pelo Chatter de ainda mais maneiras do que antes. Crie e publique desenhos, ative o site completo do Salesforce com apenas um login e desfrute de acesso ao Chatter diretamente do seu aplicativo de desktop.

Autenticar

Com o aplicativo Salesforce Chatter, você pode ir direto de trabalhar no aplicativo para ativar o site completo do Salesforce. Basta fazer login uma vez ao passar do aplicativo para a experiência completa do Salesforce, economizando tempo e tornando tudo no Salesforce disponível mais rapidamente.

Publicar

Você pode anexar imagens e arquivos diretamente no aplicativo do Salesforce Chatter. O Salesforce Chatter apresenta uma tela exclusiva para publicar desenhos feitos com os dedos ou com a stylus. Use esse recurso exclusivo para simular ideias de design para seu próximo projeto ou uma maneira fácil de compartilhar anotações de reunião manuscritas. Você pode desenhar e anexar diretamente às suas publicações do Chatter dentro do aplicativo para fácil compartilhamento com os colegas.

Financial Services Cloud: Componentes do Lightning em Comunidades, Client Profile Builder, aperfeiçoamentos em usuários individuais e grupos de relacionamentos

Aproveite ao máximo os componentes Financial Services Cloud Lightning que agora estão disponíveis em Comunidades. Acelere a criação de usuários individuais e sua adição a grupos com o novo Client Profile Builder. Aproveite as ações rápidas do Wave para Financial Services Cloud.

EDIÇÕES

Disponível no Lightning Experience por um custo extra em: **Professional**, **Enterprise** e **Unlimited** Editions

NESTA SEÇÃO:

Criar um portal digital para consultores independentes com componentes do Lightning
Crie e fortaleça sua rede de consultores independentes com um portal do parceiro de consultoria. Conecte-se diretamente aos consultores independentes para compartilhar dados de clientes – incluindo contas financeiras, metas e relacionamentos – em um local seguro identificado com a sua marca. Acelere a sua implementação e aumente a produtividade dos consultores independentes com os componentes e perfis de usuário do Financial Services Cloud Lightning.

Acesso ao Financial Services Cloud em Comunidades
Agora você pode criar portais personalizados com sua marca na Community Cloud, para que consultores independentes ou seus clientes possam acessar e interagir com os dados de que precisam no Financial Services Cloud.

Criar um indivíduo com o Client Profile Builder
Agora, um consultor pode criar um indivíduo e adicionar esse indivíduo a um grupo de relacionamentos com o novo Client Profile Builder.

Entre em ação no Einstein Analytics para Financial Services Cloud
Insights acionáveis de cliente com o Wave Analytics permitem que as equipes de consultoria tomem medidas rápidas com base nos dados do cliente. Os consultores podem registrar uma chamada, tarefa ou evento em cinco painéis do Wave e explorar percepções cruciais em todo o catálogo de clientes sem a necessidade de análise de suporte ou múltiplas planilhas.

Desbloquear detalhes do membro em grupos de relacionamentos
Agora você tem a flexibilidade de exibir as informações mais relevantes para a sua empresa configurando o componente Detalhes de membro do grupo.

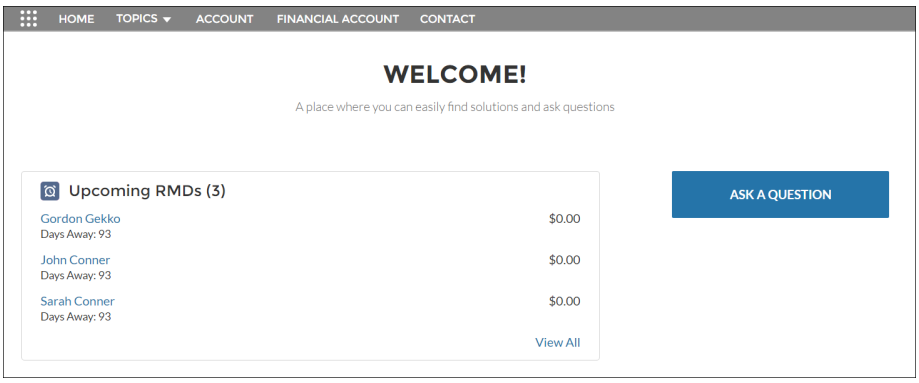
Configurar informações de conta e contato
Agora você tem a flexibilidade de configurar as informações de conta e contato para se adequarem à maneira como os assessores gostam de trabalhar. No Lightning App Builder, mostre os detalhes de contato na parte superior da página de registro do cliente e as informações da conta na parte inferior. Ou vice-versa. Também é possível reorganizar as listas relacionadas de conta e contato na guia Relacionado.

Deixe o sobrenome em primeiro lugar
Para oferecer suporte a idiomas que ordenam nomes de forma diferente, agora é possível alterar a ordem em que o nome e o sobrenome de um indivíduo aparecem na página de detalhes.

Outras alterações no Financial Services Cloud
Saiba mais sobre pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Financial Services Cloud.

Criar um portal digital para consultores independentes com componentes do Lightning

Crie e fortaleça sua rede de consultores independentes com um portal do parceiro de consultoria. Conecte-se diretamente aos consultores independentes para compartilhar dados de clientes – incluindo contas financeiras, metas e relacionamentos – em um local seguro identificado com a sua marca. Acelere a sua implementação e aumente a produtividade dos consultores independentes com os componentes e perfis de usuário do Financial Services Cloud Lightning.



Crie um usuário Parceiro consultor e atribua as permissões necessárias para que um consultor independente possa acessar as comunidades do Financial Services Cloud. O perfil Parceiro consultor inclui configurações de segurança em nível de campo para objetos padrão e campos padrão do perfil do consultor.

Depois de configurar um perfil de Parceiro consultor, você poderá adicionar estes componentes do Financial Services Cloud Lightning com o Community Builder.

- Cartão de aniversário
- Contas financeiras
- Resumo financeiro
- Cartão de lead
- Oportunidades
- Cartão RMD
- Cartão de tarefa

Os componentes do Lightning para comunidades do Financial Services Cloud têm suporte em uma experiência móvel. Também é possível personalizar a identidade visual desses componentes para sua comunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Guia de atualização do Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acesso ao Financial Services Cloud em Comunidades

Agora você pode criar portais personalizados com sua marca na Community Cloud, para que consultores independentes ou seus clientes possam acessar e interagir com os dados de que precisam no Financial Services Cloud.

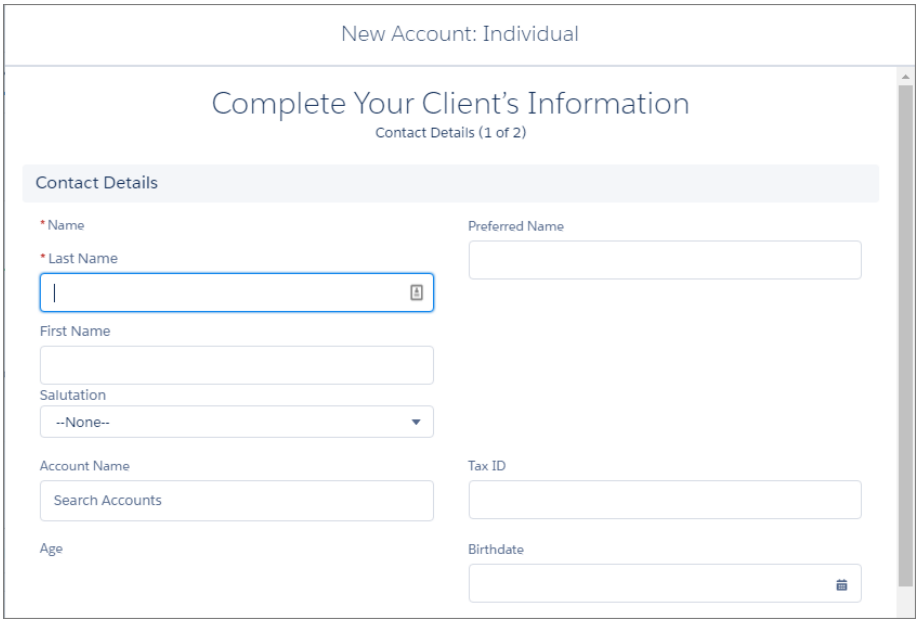
Para configurar Comunidades do Financial Services Cloud, certifique-se de que você tenha licenças de usuário para o Financial Services Cloud e para Comunidades.

Criar um indivíduo com o Client Profile Builder

Agora, um consultor pode criar um indivíduo e adicionar esse indivíduo a um grupo de relacionamentos com o novo Client Profile Builder.

Em vez de preencher essas informações em dois fluxos separados, o Client Profile Builder permite que um consultor insira as mesmas informações em uma série de etapas conectadas.

- Detalhes da conta
- Detalhes do contato
- Tipo de registro do grupo de relacionamentos (opcional)
- Detalhes do grupo de relacionamentos (opcional)



Para acessar o Client Profile Builder, clique em **Novo** no componente Criar indivíduo da página inicial.

Para obter esse recurso em páginas do Lightning personalizadas existentes no Financial Services Cloud, adicione o componente Criar indivíduo à página do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

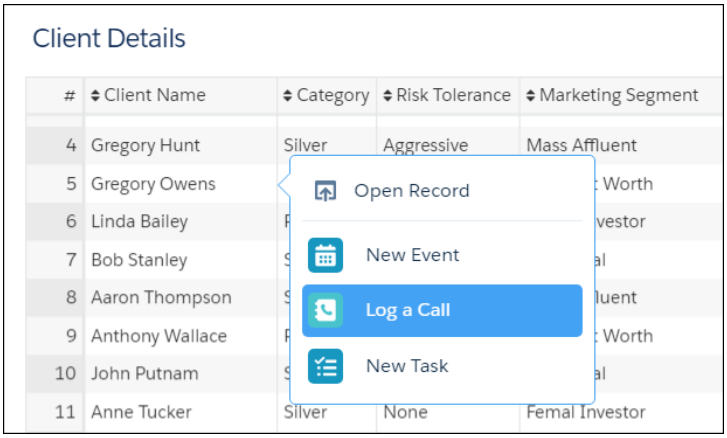
Ajuda do Salesforce: Guia de atualização do Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Entre em ação no Einstein Analytics para Financial Services Cloud

Insights acionáveis de cliente com o Wave Analytics permitem que as equipes de consultoria tomem medidas rápidas com base nos dados do cliente. Os consultores podem registrar uma chamada, tarefa ou evento em cinco painéis do Wave e explorar percepções cruciais em todo o catálogo de clientes sem a necessidade de análise de suporte ou múltiplas planilhas.

EDIÇÕES

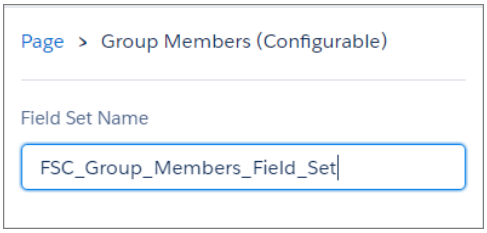
Disponível em: **Enterprise** e **Unlimited** Editions



Desbloquear detalhes do membro em grupos de relacionamentos

Agora você tem a flexibilidade de exibir as informações mais relevantes para a sua empresa configurando o componente Detalhes de membro do grupo.

Para alterar as informações exibidas, crie seu próprio conjunto de campos contendo as informações que deseja exibir e configure o novo componente do Lightning de detalhes de membro do grupo.



Configurar informações de conta e contato

Agora você tem a flexibilidade de configurar as informações de conta e contato para se adequarem à maneira como os assessores gostam de trabalhar. No Lightning App Builder, mostre os detalhes de contato na parte superior da página de registro do cliente e as informações da conta na parte inferior. Ou vice-versa. Também é possível reorganizar as listas relacionadas de conta e contato na guia Relacionado.



Deixe o sobrenome em primeiro lugar

Para oferecer suporte a idiomas que ordenam nomes de forma diferente, agora é possível alterar a ordem em que o nome e o sobrenome de um indivíduo aparecem na página de detalhes.

Edite a configuração personalizada Formato de nome de conta do Industries Application Config e insira um dos dois formatos com suporte:

- `{firstname} {lastname}`
- `{lastname} {firstname}`

Nota: Se um formato não for inserido corretamente, o formato {firstname} {lastname} será usado por padrão.

Salve suas alterações e, em seguida, edite o nome de um indivíduo. O formato de nome de conta atualizado é aplicado a todos os indivíduos.

Somente para o formato {lastname} {firstname}, altere a Localidade padrão da organização para a localidade apropriada, para que o formato {lastname} {firstname} apareça na seção Detalhes do contato de todos os indivíduos.

Outras alterações no Financial Services Cloud

Saiba mais sobre pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Financial Services Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Atribuir uma licença de conjunto de permissões
Controle o acesso ao Financial Services Cloud atribuindo a licença de conjunto de permissões padrão do Financial Services Cloud a cada usuário. A partir da versão Summer '17, é preciso atribuir uma licença de conjunto de permissões padrão do Financial Services Cloud a cada usuário. Se você tiver instalado o pacote gerenciado do Financial Services Cloud antes da versão Summer '17, essa etapa será opcional, salvo notificação em contrário.

Atribuir uma licença de conjunto de permissões

Controle o acesso ao Financial Services Cloud atribuindo a licença de conjunto de permissões padrão do Financial Services Cloud a cada usuário. A partir da versão Summer '17, é preciso atribuir uma licença de conjunto de permissões padrão do Financial Services Cloud a cada usuário. Se você tiver instalado o pacote gerenciado do Financial Services Cloud antes da versão Summer '17, essa etapa será opcional, salvo notificação em contrário.

Nota: Usuários de Comunidades do Financial Services Cloud não precisam da licença de conjunto de permissões padrão do Financial Services Cloud. A licença de conjunto de permissões do Aplicativo integrado Wave é necessária para o acesso ao Einstein Analytics para Financial Services Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: O que são licenças do conjunto de permissões? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Health Cloud: Listas integradas do Analytics, planos de tratamento simultâneos, componentes Health Cloud Empower do Lightning e muito mais

Simplificamos o tratamento de pacientes com problemas médicos crônicos ou de longo prazo, permitindo que eles tenham diversos planos de tratamento simultâneos e mais de um gerente de tratamento. Agora, as listas de pacientes criadas no aplicativo Einstein Analytics para Health Cloud podem ser enviadas para o console do Health Cloud e usadas nele. Para facilitar a sua vida como administrador, incorporamos ao pacote três novos componentes do Lightning que permitem criar comunidades de pacientes rapidamente.

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

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

NESTA SEÇÃO:

Criar planos de tratamento simultâneos

O gerenciamento do tratamento de pacientes com diversas doenças ficou muito mais fácil. Os coordenadores de tratamento podem criar planos de tratamento simultâneos para visualizar e gerenciar problemas do paciente, metas e tarefas em uma exibição condensada no console.

Usar componentes Health Cloud Empower do Lightning para criar uma comunidade de pacientes

Os componentes Health Cloud Empower do Lightning facilitam e agilizam a criação de uma comunidade de pacientes. Use os componentes Health Cloud Empower e o modelo de Atendimento ao cliente (Napili) para implantar rapidamente uma comunidade de pacientes de fácil personalização usando o Community Builder.

Enviar uma lista de pacientes do aplicativo Analytics para o Health Cloud

As listas integradas do Analytics permitem usar o aplicativo intuitivo Einstein Analytics para Health Cloud a fim de criar uma lista de pacientes e exportá-la para o console do Health Cloud. No console, os coordenadores de tratamento podem usar essas listas altamente segmentadas para gerenciar mais eficazmente os pacientes.

Controlar a ordem de classificação dos itens em planos de tratamento

Agora os coordenadores de tratamento podem especificar a ordem em que os problemas, metas e tarefas aparecem em um plano de tratamento, de modo que os itens mais críticos sejam listados primeiro.

Criar planos de tratamento adequados aos seus pacientes

Crie tipos de registro de plano de tratamento personalizados para proporcionar aos coordenadores de tratamento flexibilidade no acompanhamento e gerenciamento de seus pacientes por meio do uso de diferentes tipos de planos de tratamento.

Tenha os detalhes da linha de tempo na ponta dos seus dedos

Para dar aos seus usuários mais informações sobre eventos da linha de tempo do paciente, adicione informações extras ao texto que aparece ao passar o mouse sobre o item. Os usuários do console agora também podem clicar em um evento para abrir o registro relacionado em outra guia, de modo que todos os detalhes do evento estejam disponíveis.

Procedimentos e solicitações de procedimento adicionados à linha de tempo

Agora os coordenadores de tratamento podem ver os procedimentos médicos e solicitações de procedimentos médicos de um paciente na linha de tempo.

Excluir listas de pacientes

Agora os coordenadores de tratamento podem manter suas listas de pacientes organizadas e gerenciáveis excluindo listas obsoletas e indesejadas. Os coordenadores de tratamento podem excluir as listas de pacientes personalizadas que criaram. Caso tenham as permissões apropriadas, eles também podem excluir listas de pacientes criadas por outras pessoas.

As tarefas arquivadas estão disponíveis no console do Health Cloud

O acompanhamento do tratamento de um paciente pode ser um processo contínuo com muitos anos de duração. Para ajudar os coordenadores de tratamento no planejamento e gerenciamento de longo prazo, concedemos a eles acesso total para visualizar e editar tarefas de plano de tratamento arquivadas. Você pode ver e gerenciar tarefas arquivadas na linha de tempo do paciente, no plano de tratamento e na página Today.

Atribuir uma licença de conjunto de permissões

Controle o acesso ao Health Cloud atribuindo a licença de conjunto de permissões Health Cloud a cada usuário do console do Health Cloud. A partir da versão Summer '17, a licença de conjunto de permissões Health Cloud deve ser atribuída a cada usuário. Se você tiver instalado o pacote gerenciado do Health Cloud antes do lançamento da versão Summer '17, essa etapa será opcional até novo aviso.

Adicionar acesso a páginas do Visualforce aos usuários do console

As organizações criadas antes do Summer '17 devem adicionar o acesso HcFilterLogicValidationPage ao conjunto de permissões dos usuários que criam listas de pacientes no console do Health Cloud.

Health Cloud tem novos objetos personalizados

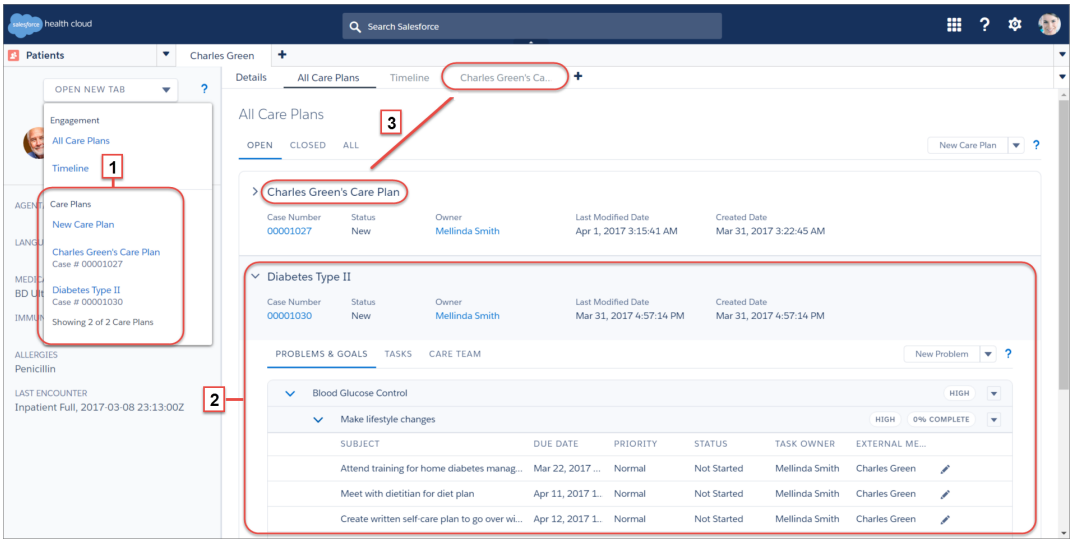
Esses objetos personalizados são novos.

Objeto Health Cloud alterado

Faça mais com o objeto FilterCriterion__c.

Criar planos de tratamento simultâneos

O gerenciamento do tratamento de pacientes com diversas doenças ficou muito mais fácil. Os coordenadores de tratamento podem criar planos de tratamento simultâneos para visualizar e gerenciar problemas do paciente, metas e tarefas em uma exibição condensada no console.



O menu da ficha do paciente (1) fornece acesso rápido a qualquer plano de tratamento aberto. A exibição Todos os planos de tratamento ajuda os coordenadores de tratamento a gerenciar planos de tratamento, visualizar detalhes do plano (2) e trabalhar em cada plano de tratamento na sua própria guia (3).

Inicialmente, somente o plano de tratamento principal de um paciente aparece na exibição Todos os planos de tratamento. Você pode determinar o plano de tratamento principal consultando o valor no campo Plano de tratamento do registro Conta do paciente. Os planos de tratamento aparecem na ordem em que foram criados. Os tipos de registros de plano de tratamento personalizados dão flexibilidade aos coordenadores de tratamento para acompanhar e gerenciar seus pacientes.

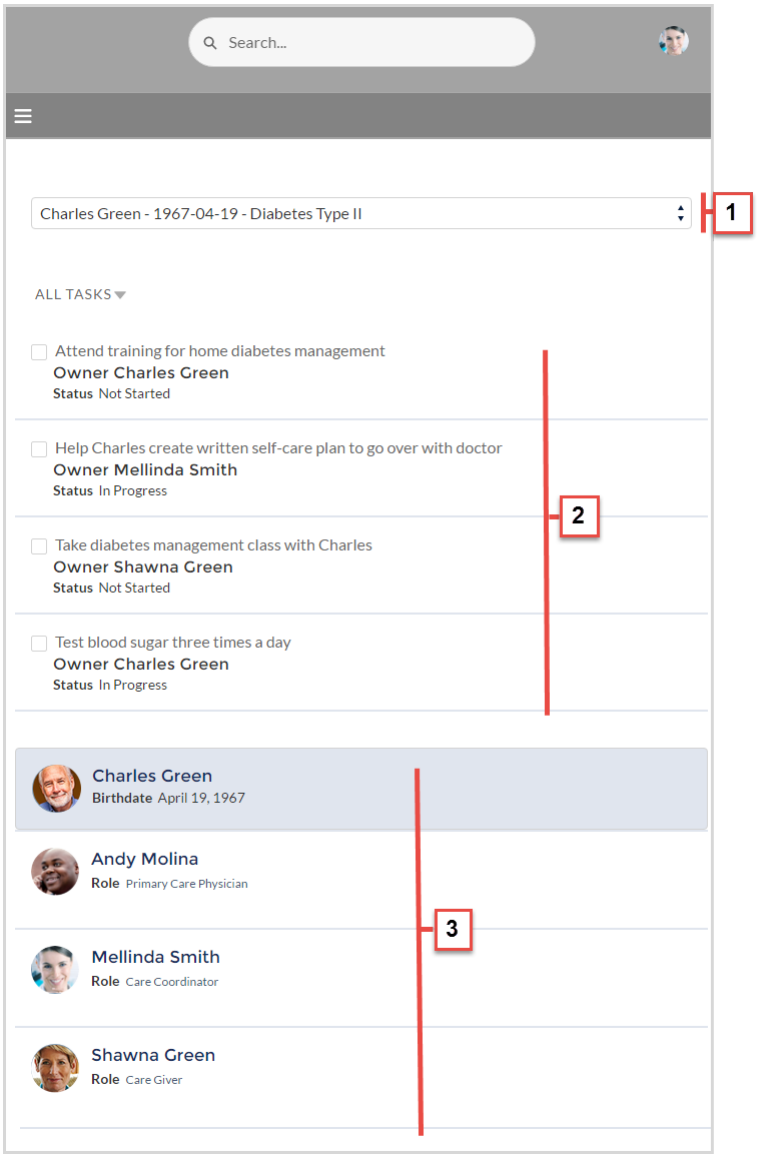
Durante o processo de conversão, um plano de tratamento principal é criado para cada paciente e adicionado à conta do paciente. O campo Plano de tratamento na Conta tem preenchimento automático, mas posteriormente você pode adicionar planos de tratamento diferentes. Finalmente, você pode criar fluxos de trabalho para ajudar os coordenadores de tratamento a gerenciar planos de tratamento simultâneos de forma mais eficiente.

Essa opção é ativada por padrão em novas organizações. Para organizações existentes, você pode ativar o recurso usando a configuração Alternância de recursos em Configurações personalizadas no Health Cloud. Opcionalmente, você pode desativar a configuração para permitir apenas um plano de tratamento por paciente.

Usar componentes Health Cloud Empower do Lightning para criar uma comunidade de pacientes

Os componentes Health Cloud Empower do Lightning facilitam e agilizam a criação de uma comunidade de pacientes. Use os componentes Health Cloud Empower e o modelo de Atendimento ao cliente (Napili) para implantar rapidamente uma comunidade de pacientes de fácil personalização usando o Community Builder.

Os componentes Health Cloud Empower do Lightning também estão disponíveis para uso no Lightning App Builder.



Os componentes Health Cloud Empower do Lightning permitem criar uma comunidade de pacientes que inclua esses elementos.

- O componente Care Plan Selector for Health Cloud Empower (1) permite que os usuários da comunidade do Health Cloud selecionem o plano de tratamento de um paciente. Somente usuários que são membros da equipe de tratamento e têm acesso ao plano de tratamento podem vê-lo na lista de opções.
- O componente Care Plan Tasks for Health Cloud Empower (2) permite que os usuários da comunidade do Health Cloud vejam as tarefas associadas a um plano de tratamento. Os membros podem ver suas próprias tarefas e, quando têm acesso a outros membros da equipe, também podem ver as tarefas atribuídas a esses membros.
- Use o componente Care Team for Health Cloud Empower (3) para exibir campos dos objetos Usuário e Contato do paciente e da equipe de tratamento. É possível alterar a ordem em que os campos são exibidos. O acesso ao componente Care Team for Health Cloud Empower está disponível somente para os membros da equipe de tratamento de um paciente.

Para obter uma experiência mais personalizada, você pode criar páginas personalizadas, adicionar componentes às páginas, usar componentes do Lightning personalizados e expor mais objetos do Salesforce. Consulte a Ajuda do Salesforce e o guia Uso de modelos para criar comunidades para iniciar sua comunidade rapidamente.

Nota: Os componentes Health Cloud Empower do Lightning estarão disponíveis somente após a instalação do pacote gerenciado do Health Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a planos de tratamento da comunidade
O componente Care Plan Selector for Health Cloud Empower é uma lista de opções que permite aos usuários da comunidade selecionar o plano de tratamento de um paciente. Somente usuários que são membros da equipe de tratamento e têm acesso ao plano de tratamento podem vê-lo na lista de opções.

Acessar a equipe de tratamento em comunidades
Agora seus usuários podem acessar a equipe de tratamento de um paciente em uma comunidade do Health Cloud. Você pode adicionar campos dos objetos Usuário e Contato para exibir informações básicas sobre o paciente e os membros da equipe de tratamento. Também é possível alterar a ordem em que os campos aparecem. O acesso ao componente Care Team for Health Cloud Empower está disponível somente para os membros da equipe de tratamento de um paciente.

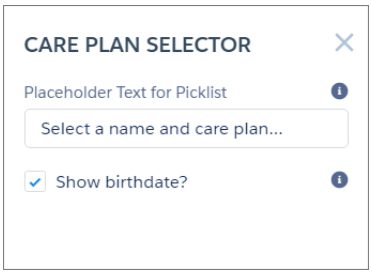
Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a tarefas da comunidade
O componente Care Plan Tasks for Health Cloud Empower permite que os usuários da comunidade vejam as tarefas associadas a um plano de tratamento. Os membros podem ver suas próprias tarefas e, quando têm acesso a outros membros da equipe, também podem ver as tarefas atribuídas a esses membros.

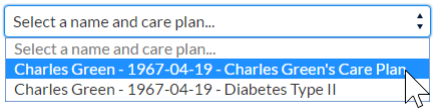
Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a planos de tratamento da comunidade

O componente Care Plan Selector for Health Cloud Empower é uma lista de opções que permite aos usuários da comunidade selecionar o plano de tratamento de um paciente. Somente usuários que são membros da equipe de tratamento e têm acesso ao plano de tratamento podem vê-lo na lista de opções.

Você pode personalizar o componente adicionando ou removendo a data de nascimento do paciente das informações do paciente mostradas na lista de opções.

Exemplo: Exemplo do Care Plan Selector for Health Cloud Empower (editor de propriedades e componente)





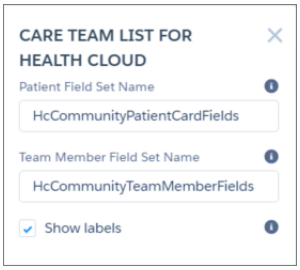
Acessar a equipe de tratamento em comunidades

Agora seus usuários podem acessar a equipe de tratamento de um paciente em uma comunidade do Health Cloud. Você pode adicionar campos dos objetos Usuário e Contato para exibir informações básicas sobre o paciente e os membros da equipe de tratamento. Também é possível alterar a ordem em que os campos aparecem. O acesso ao componente Care Team for Health Cloud Empower está disponível somente para os membros da equipe de tratamento de um paciente.

Importante: **Aviso de isenção legal do componente Care Team for Health Cloud Empower**

Os administradores podem configurar o componente Care Team for Health Cloud Empower para exibir informações de contato do paciente para usuários do Health Cloud e do Salesforce Communities. Certifique-se de que somente usuários autorizados tenham acesso a essas informações de contato e de que todas as comunicações com pacientes sejam conduzidas de acordo com os regulamentos da HIPAA.

Exemplo: Exemplo de Care Team for Health Cloud Empower (editor de propriedades e componente)



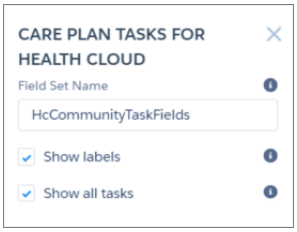


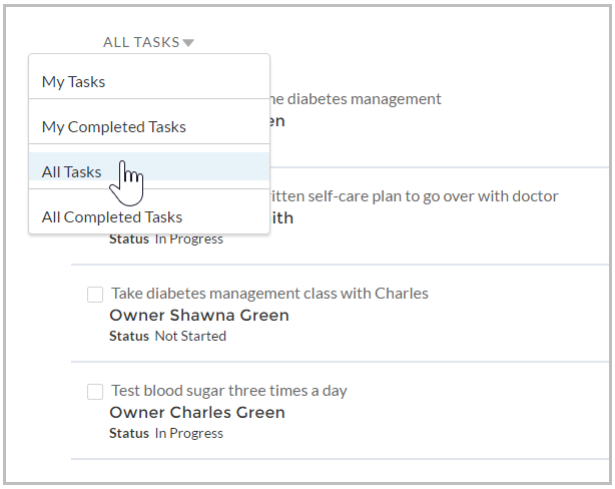
Conceder aos membros da equipe de tratamento acesso a tarefas da comunidade

O componente Care Plan Tasks for Health Cloud Empower permite que os usuários da comunidade vejam as tarefas associadas a um plano de tratamento. Os membros podem ver suas próprias tarefas e, quando têm acesso a outros membros da equipe, também podem ver as tarefas atribuídas a esses membros.

O componente lista todas as tarefas que o usuário pode ver a partir dos planos de tratamento de pacientes aos quais o usuário tem acesso. Por padrão, os membros podem ver suas próprias tarefas e podem filtrá-las por tarefa aberta ou fechada. Quando você permite que os membros vejam as tarefas de outros membros, eles podem filtrar a lista para ver Minhas tarefas, Minhas tarefas concluídas, Todas as tarefas ou Todas as tarefas concluídas. Os usuários só terão acesso às tarefas atribuídas a outros membros da equipe de tratamento se essa visibilidade lhes tiver sido concedida por meio de configurações de compartilhamento.

Exemplo: Exemplo de Care Plan Tasks for Health Cloud Empower (editor de propriedades e componente)

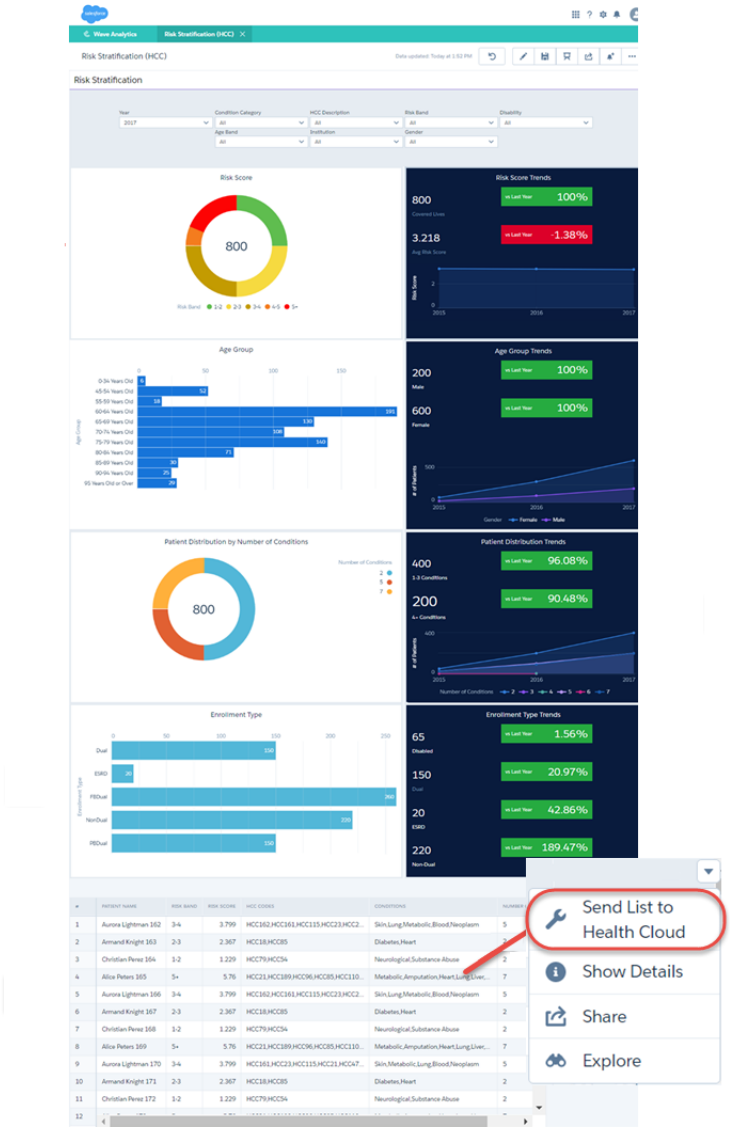




Enviar uma lista de pacientes do aplicativo Analytics para o Health Cloud

As listas integradas do Analytics permitem usar o aplicativo intuitivo Einstein Analytics para Health Cloud a fim de criar uma lista de pacientes e exportá-la para o console do Health Cloud. No console, os coordenadores de tratamento podem usar essas listas altamente segmentadas para gerenciar mais eficazmente os pacientes.

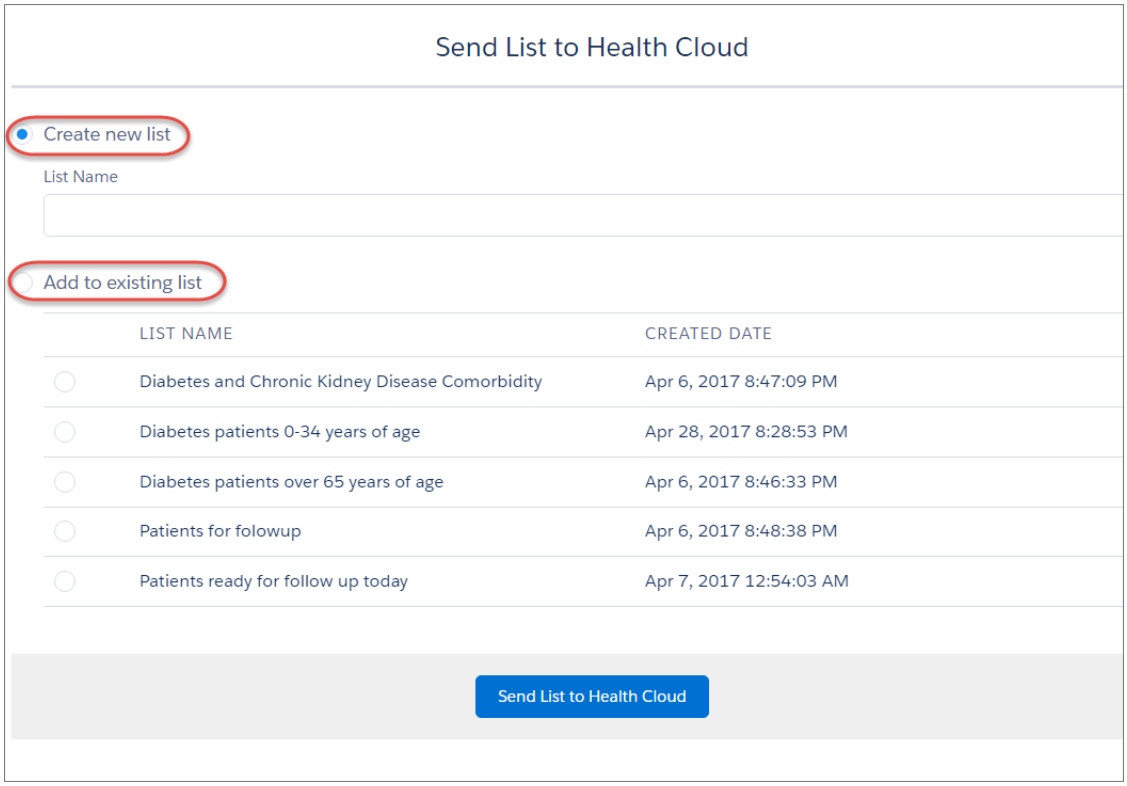
Use o Einstein Analytics para Health Cloud: Estratificação de risco para fazer um ajuste fino e selecionar um subconjunto das pessoas de quem você trata. Em seguida, selecione a opção de exibir essa lista entre as outras listas de pacientes no console do Health Cloud.



Você pode optar por criar uma lista ou adicionar a uma lista já existente.

Quando você envia uma lista para o console, o nome da lista é adicionado como um tópico ao registro Conta de cada pessoa incluída na lista. Tópicos são palavras ou frases que podem ser usadas para agrupar registros do Salesforce com base em um tema comum. Você pode usar tópicos para filtrar exibições de lista.

Você é o proprietário das listas que cria. Você pode adicionar uma lista a qualquer outra lista do Analytics à qual tenha acesso. A propriedade atual das listas às quais você adiciona não muda. Portanto, quando você adiciona à lista de outra pessoa, essa pessoa continua proprietária da lista.



Depois que você exporta a lista, ela fica disponível no menu suspenso Selecionar uma lista no console do Health Cloud.

Controlar a ordem de classificação dos itens em planos de tratamento

Agora os coordenadores de tratamento podem especificar a ordem em que os problemas, metas e tarefas aparecem em um plano de tratamento, de modo que os itens mais críticos sejam listados primeiro.

Problemas, metas e tarefas são classificados com base na prioridade. Quando vários itens têm a mesma prioridade, esses itens são exibidos de acordo com a ordem de classificação atribuída. Assim, se duas metas tiverem alta prioridade, a meta com a ordem de classificação mais alta aparecerá antes da outra no plano de tratamento.

Para organizações existentes, você deve adicionar o campo **Ordem de classificação** ao layout de página Tarefas para disponibilizá-lo aos coordenadores de tratamento ou outras pessoas que criam tarefas. O conjunto de campos de Problemas e Metas é atualizado automaticamente.

Criar planos de tratamento adequados aos seus pacientes

Crie tipos de registro de plano de tratamento personalizados para proporcionar aos coordenadores de tratamento flexibilidade no acompanhamento e gerenciamento de seus pacientes por meio do uso de diferentes tipos de planos de tratamento.

O Health Cloud vem com um plano de tratamento padrão pronto para uso. Porém, os coordenadores de tratamento podem ter que cuidar de pacientes com problemas e necessidades significativamente diferentes. Usando metadados personalizados, é possível criar diferentes tipos de planos de tratamento para serem aplicados aos pacientes pelos coordenadores de tratamento a fim de fornecer uma assistência personalizada.

Durante a conversão de lead para paciente, os usuários selecionam um tipo de registro de plano de tratamento para ser usado como plano de tratamento principal do paciente. Quando você permite que os usuários criem vários planos de tratamento por paciente, os coordenadores de tratamento podem selecionar o tipo de registro de plano de tratamento que desejam usar.

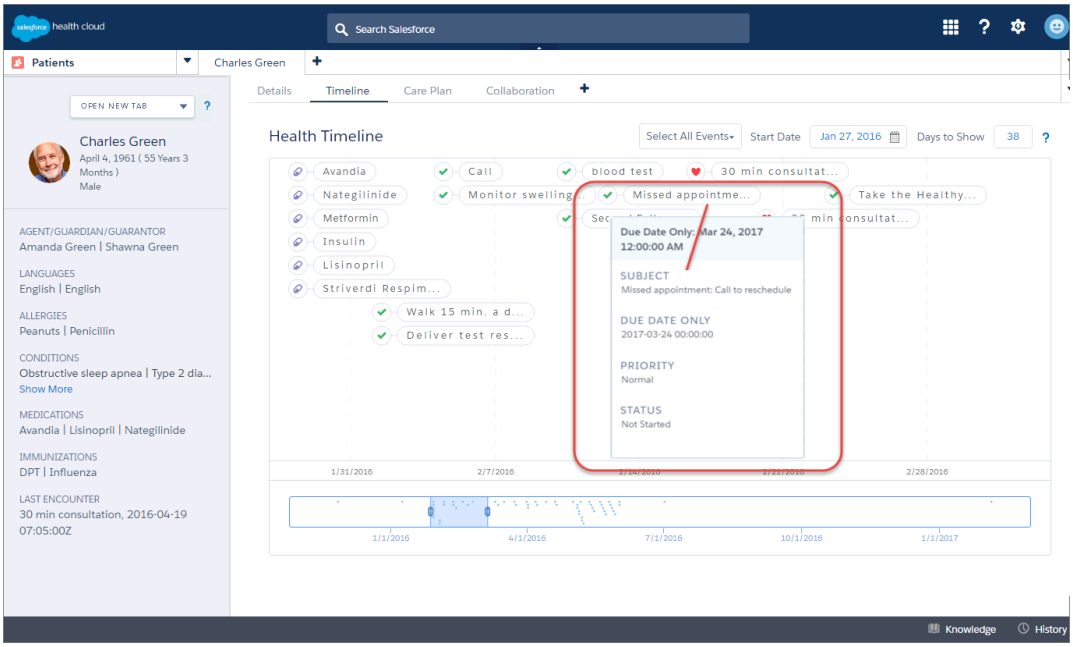
Nota: Certifique-se de usar tipos de registro associados a um registro de plano de tratamento ao criar planos de tratamento personalizados. Os tipos de registro baseados em registros de caso padrão não têm suporte em planos de tratamento.

Para usar vários tipos de registro de plano de tratamento, as organizações existentes com conjuntos de permissões clonados devem adicionar permissões de Leitura e Edição aos campos `Care_Plan_Record_Type_Name` e `Care_Plan_Record_Type_Namespace` no objeto Lead. Usuários sem permissões nesses campos podem acessar apenas o tipo de registro do plano de tratamento padrão.

Você pode usar a API Lead para paciente para converter leads em pacientes. Nos campos personalizados de lead, especifique um nome e namespace de tipo de registro de plano de tratamento que correspondam a um nome e namespace de tipo de registro ativo. Se os campos não corresponderem ou o usuário atual não tiver acesso a esse tipo de registro, o tipo de registro padrão será usado. Se um padrão não tiver sido especificado ou o usuário não puder acessar o tipo de registro, o lead será convertido usando o tipo de registro padrão fornecido.

Tenha os detalhes da linha de tempo na ponta dos seus dedos

Para dar aos seus usuários mais informações sobre eventos da linha de tempo do paciente, adicione informações extras ao texto que aparece ao passar o mouse sobre o item. Os usuários do console agora também podem clicar em um evento para abrir o registro relacionado em outra guia, de modo que todos os detalhes do evento estejam disponíveis.



Dois novos campos na guia Configurações de exibição da linha de tempo permitem adicionar mais informações aos itens e eventos que aparecem na linha de tempo.

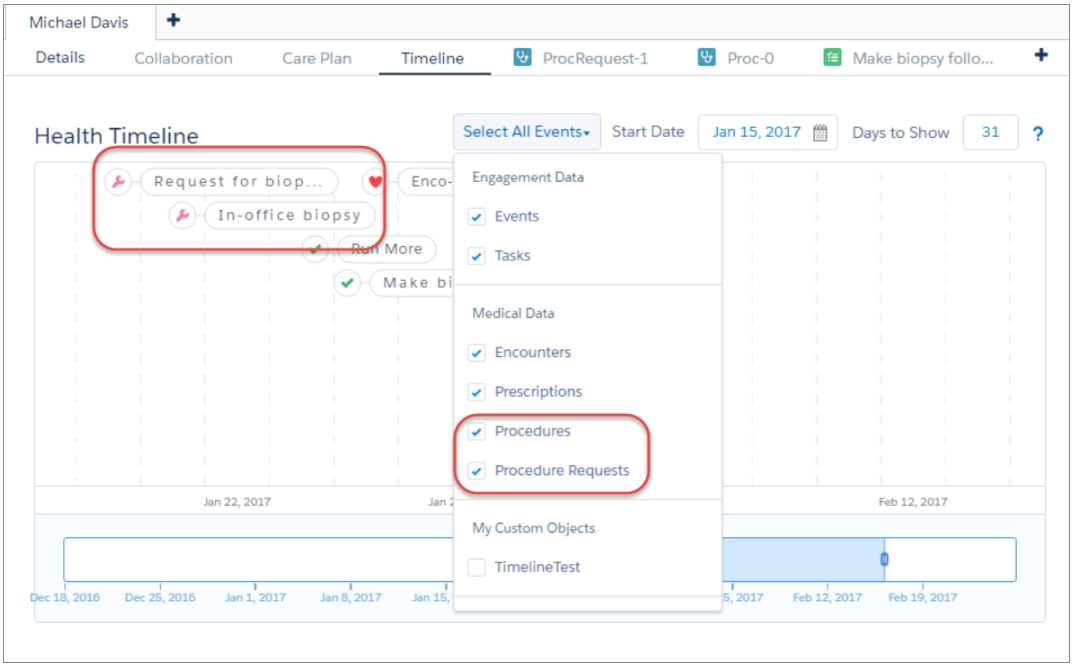
- O conteúdo do campo Detalhes aparece na linha de tempo para identificar o evento. Por exemplo, para exibir o nome de uma tarefa, use o campo Assunto no objeto Tarefa. O texto do campo Assunto é exibido na linha de tempo juntamente com o ícone selecionado para esse tipo de evento de linha de tempo.
- No campo Nome do campo de passagem do mouse, insira até sete nomes de campo separados por vírgulas do objeto que deseja exibir. Os valores desse campo aparecem como texto ao passar o mouse sobre um evento na linha de tempo. Lembre-se de usar o

nome de campo de API e não o rótulo do campo. Você pode exibir campos do objeto subjacente, desde que sejam campos válidos de data, número, texto, lista de opções ou caixa de combinação.

Procedimentos e solicitações de procedimento adicionados à linha de tempo

Agora os coordenadores de tratamento podem ver os procedimentos médicos e solicitações de procedimentos médicos de um paciente na linha de tempo.

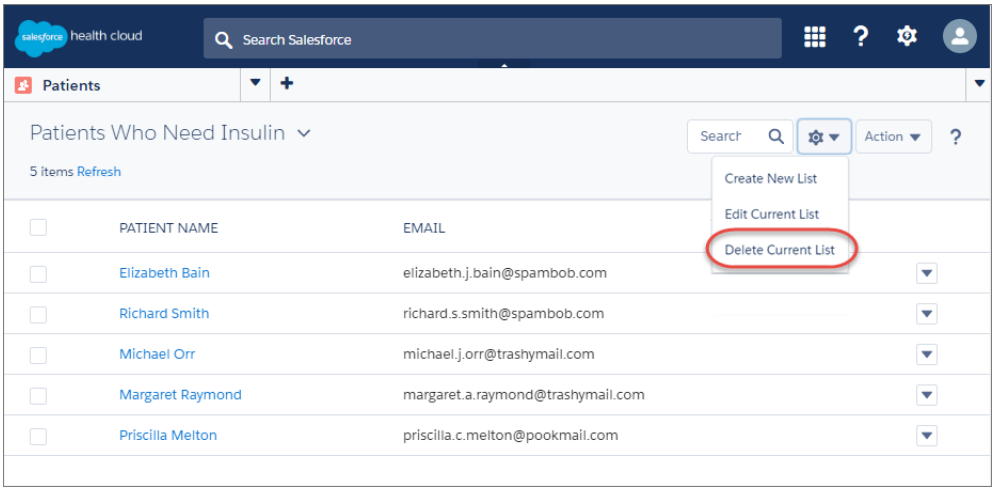
Procedimento de EHR e solicitação de Procedimento de EHR permitem consultar informações sobre o que um médico pediu e qual procedimento foi realizado com um paciente.



Excluir listas de pacientes

Agora os coordenadores de tratamento podem manter suas listas de pacientes organizadas e gerenciáveis excluindo listas obsoletas e indesejadas. Os coordenadores de tratamento podem excluir as listas de pacientes personalizadas que criaram. Caso tenham as permissões apropriadas, eles também podem excluir listas de pacientes criadas por outras pessoas.

A nova opção Excluir lista atual agora está disponível na lista suspensa do botão de engrenagem .



As tarefas arquivadas estão disponíveis no console do Health Cloud

O acompanhamento do tratamento de um paciente pode ser um processo contínuo com muitos anos de duração. Para ajudar os coordenadores de tratamento no planejamento e gerenciamento de longo prazo, concedemos a eles acesso total para visualizar e editar tarefas de plano de tratamento arquivadas. Você pode ver e gerenciar tarefas arquivadas na linha de tempo do paciente, no plano de tratamento e na página Today.

O Salesforce arquiva regularmente as tarefas que atendem aos seguintes critérios de idade e status.

- Eventos que terminaram há mais de 365 dias
- Tarefas fechadas com data de conclusão de anterior a 365 dias
- Tarefas fechadas criadas há mais de 365 dias, se não tiverem data de conclusão

Nota: Embora você possa ver e editar tarefas arquivadas, elas não aparecem em relatórios.

Atribuir uma licença de conjunto de permissões

Controle o acesso ao Health Cloud atribuindo a licença de conjunto de permissões Health Cloud a cada usuário do console do Health Cloud. A partir da versão Summer '17, a licença de conjunto de permissões Health Cloud deve ser atribuída a cada usuário. Se você tiver instalado o pacote gerenciado do Health Cloud antes do lançamento da versão Summer '17, essa etapa será opcional até novo aviso.

Nota: Somente usuários internos do console do Health Cloud e do Salesforce precisam ter a licença de conjunto de permissões Health Cloud

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Health Cloud: Usar a licença de conjunto de permissões do Health Cloud

Adicionar acesso a páginas do Visualforce aos usuários do console

As organizações criadas antes do Summer '17 devem adicionar o acesso HcFilterLogicValidationPage ao conjunto de permissões dos usuários que criam listas de pacientes no console do Health Cloud.

O requisito de ativação do acesso HcFilterLogicValidationPage resulta da implementação do LockerService no Health Cloud. LockerService é uma arquitetura de segurança nova e poderosa para componentes do Lightning. O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres.

Health Cloud tem novos objetos personalizados

Esses objetos personalizados são novos.

Procedure__c
Uma ação médica que é ou foi realizada em um paciente. Pode ser uma intervenção física, como uma operação, ou menos invasiva, como aconselhamento ou hipnoterapia.

ProcedurePerformer__c
Um objeto de junção que relaciona Procedure__c a Practitioner__c.

ProcedureRequest__c
Representa uma solicitação para que um procedimento seja realizado. Pode ser usado para representar um procedimento planejado, proposto ou solicitado.

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

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

Objeto Health Cloud alterado

Faça mais com o objeto FilterCriterion__c.

FilterCriterion__c
O campo a seguir foi adicionado.

`IsWaveList__c`
Indica se uma lista de pacientes é originária do aplicativo Einstein Analytics para Health Cloud.

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

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

Personalização: páginas do Lightning mais inteligentes, navegação de configuração mais eficiente, mais opções para fluxos no Lightning Experience

Torne suas páginas do Lightning mais inteligentes adicionando o novo componente Recomendações do Einstein. Navegue mais rapidamente no Gerenciador de objetos e em outras partes de Configuração no Lightning Experience. E seja mais produtivo no Lightning Experience com as melhorias em aprovações e no tempo de execução de fluxo do Lightning. Se isso não for suficiente, confira as melhorias de usabilidade em nossas ferramentas de importação de dados e listas de opções globais.

Os recursos de personalização ajudam a estender a sua organização, aprimorando seus objetos, dados e campos, atualizando a aparência da organização, melhorando os processos de negócios, criando sites e desenvolvendo aplicativos, tudo isso com ferramentas de apontar e clicar e, talvez, um pouco de código. Os recursos de personalização também incluem ferramentas para administrar e proteger a organização.

NESTA SEÇÃO:

Lightning App Builder: Novos componentes de página do Lightning

Coloque o Einstein para trabalhar para seus usuários, integre fluxos ativos a uma página do Lightning e adicione o Iniciador de aplicativos às páginas iniciais dos seus aplicativos com três novos componentes de página do Lightning. O Lightning App Builder está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. Salvo indicação em contrário, as mudanças de recursos são apenas para o Lightning Experience.

Configuração: clicar com o botão direito do mouse para navegar, carregamento mais rápido no Gerenciador de objetos

Você está pronto para mover-se mais rapidamente pela Configuração do Lightning Experience? Agora oferecemos suporte à abertura de novas guias com um clique do botão direito do mouse e remodelamos o Gerenciador de objetos para reduzir os tempos de carregamento. Além disso, modernizamos a aparência dos editores de rich text nos seus campos personalizados e adicionamos alguns novos idiomas somente na plataforma.

Approvals: Mais funcionalidades para usuários do Lightning Experience e do Salesforce1

Queremos que seus aprovadores tenham a mesma experiência quer estejam usando o Lightning Experience, o Salesforce Classic ou o Salesforce1. Esses aprimoramentos estavam disponíveis no Salesforce Classic antes desta versão. Alguns aprimoramentos são novos para o Salesforce1, outros são novos para o Lightning Experience e alguns são novos ambas as experiências.

Visual Workflow: melhorias no tempo de execução do Lightning e de componentes do Lightning

Agora ficou mais fácil distribuir seus fluxos no Lightning Experience. O componente Fluxo no Lightning App Builder está disponível para o público em geral e não possui mais limitações de implantação. O tempo de execução do Lightning oferece suporte a redirecionamentos e ao acionamento por meio de botões personalizados, links personalizados e guias da Web. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Assistente de importação de dados: IDs externos, pesquisa e outras melhorias

Agora você pode selecionar IDs externos específicos, escolher entre vários separadores de campo e pesquisar os campos a serem mapeados ao importar com o Assistente de importação de dados. Também alteramos a maneira pela qual o Assistente de importação de dados lida com valores de campo inválidos.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e Salesforce Classic.

Administração da Lista de opções e do Campo personalizado: Novo tipo de campo, padrões de campo, limites mais altos e promoção para listas de opções globais

As listas de opções e os campos personalizados estão mais fáceis de usar. Defina um padrão em nível de campo para complementar um padrão em nível de valor e promova listas de opções restritas a listas de opções globais para reutilização. Também aumentamos o número de valores permitidos em um conjunto de valores globais.

Conjuntos de permissões: Conjuntos de permissões baseados em sessão disponíveis para o público em geral, alteração no comportamento de metadados do conjunto de permissões

Conjuntos de permissões baseados em sessão agora estão disponíveis para o público em geral, e você pode até usar ferramentas declarativas com eles. A alteração de comportamento também pode ser percebida ao usar metadados para conjuntos de permissões. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Salesforce Connect: Piloto de monitoramento de eventos, Listas de opções entre organizações, Limite de taxa para resultados de pesquisa de objeto externo e IDs temporários do Salesforce

Rastreie chamadas que acessam dados de objeto externo. Os campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos agora se comportam de maneira mais próxima à esperada. Além disso, é menos provável que você exceda os limites de taxa ao acessar objetos externos. Você deve também se certificar de que seu código e suas integrações não exigem registros de objeto externo recuperados por pesquisa para terem IDs de registro permanentes do Salesforce.

Process Builder: acessar dados criptografados, cancelar a supressão de notificações por email

Ao criar processos, agora você pode ter acesso a campos que havia protegido com a Criptografia de plataforma Shield. Os dados criptografados só permanecem inacessíveis nos filtros de um elemento Atualizar registros. Também lançamos uma atualização crítica para evitar que os processos suprimam notificações por email.

Lightning App Builder: Novos componentes de página do Lightning

Coloque o Einstein para trabalhar para seus usuários, integre fluxos ativos a uma página do Lightning e adicione o Iniciador de aplicativos às páginas iniciais dos seus aplicativos com três novos componentes de página do Lightning. O Lightning App Builder está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. Salvo indicação em contrário, as mudanças de recursos são apenas para o Lightning Experience.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Melhore suas páginas do Lightning com o componente Fluxo (publicamente disponível)

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

Personalizar páginas iniciais e de registro com recomendações do Einstein

Adicione o novo componente Recomendações para que seus usuários possam ver pessoas relevantes para seguir e grupos dos quais participar.

Adicionar uma plataforma de lançamento para todos os aplicativos de terceiros em suas páginas iniciais

Adicionamos um componente Iniciador de aplicativos ao Lightning App Builder. Agora você pode disponibilizar todos os seus aplicativos de terceiros na primeira página que seus usuários veem. Com uma página inicial, você pode combinar vários componentes em uma única página para apresentar informações importantes ao usuário no mesmo lugar. Porém, até agora não era possível adicionar aplicativos de terceiros às páginas iniciais. Com a adição de um componente Iniciador de aplicativos à página inicial, os usuários podem acessar todos os seus itens e aplicativos de terceiros com um único clique. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Melhore suas páginas do Lightning com o componente Fluxo (publicamente disponível)

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

EDIÇÕES

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

CONSULTE TAMBÉM:

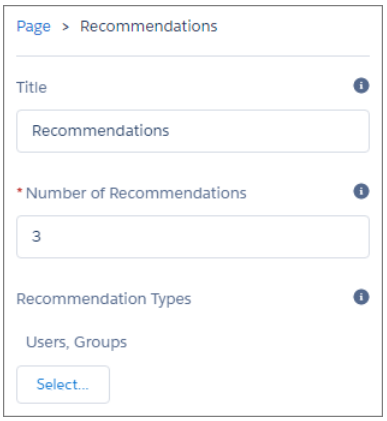
Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)

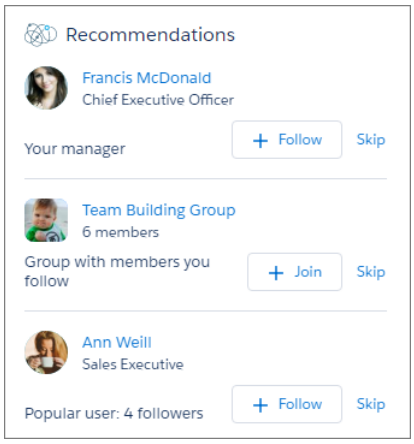
Recursos do Lightning Experience nesta versão

Personalizar páginas iniciais e de registro com recomendações do Einstein

Adicione o novo componente Recomendações para que seus usuários possam ver pessoas relevantes para seguir e grupos dos quais participar.

Exemplo: Painel de propriedades do componente Recomendações e recomendações em uma página inicial ou de registro personalizada





CONSULTE TAMBÉM:

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Adicionar uma plataforma de lançamento para todos os aplicativos de terceiros em suas páginas iniciais

Adicionamos um componente Iniciador de aplicativos ao Lightning App Builder. Agora você pode disponibilizar todos os seus aplicativos de terceiros na primeira página que seus usuários veem. Com uma página inicial, você pode combinar vários componentes em uma única página para apresentar informações importantes ao usuário no mesmo lugar. Porém, até agora não era possível adicionar aplicativos de terceiros às páginas iniciais. Com a adição de um componente Iniciador de aplicativos à página inicial, os usuários podem acessar todos os seus itens e aplicativos de terceiros com um único clique. Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

O Iniciador de aplicativos também está disponível com o modelo Atendimento à comunidade (Napili). Antes desta versão, o Iniciador de aplicativos estava disponível somente com o modelo Aloha do Salesforce Identity.

CONSULTE TAMBÉM:

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Configuração: clicar com o botão direito do mouse para navegar, carregamento mais rápido no Gerenciador de objetos

Você está pronto para mover-se mais rapidamente pela Configuração do Lightning Experience? Agora oferecemos suporte à abertura de novas guias com um clique do botão direito do mouse e remodelamos o Gerenciador de objetos para reduzir os tempos de carregamento. Além disso, modernizamos a aparência dos editores de rich text nos seus campos personalizados e adicionamos alguns novos idiomas somente na plataforma.

EDIÇÕES

Disponível em: todas as edições

NESTA SEÇÃO:

Abrir mais guias em Configuração com o botão direito do mouse

O que é melhor do que 10 guias de navegador da web cheias de vídeos de gatos? Resposta: não se perder no seu fluxo de trabalho. Agora a Configuração permite abrir novas guias em exibições de lista e de detalhes com o botão direito do mouse. Mantenha o controle sobre um processo de várias etapas, como a configuração de novos usuários, ou mantenha uma página aberta enquanto executa várias ações nessa página.Esta alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

Acesso mais rápido ao Gerenciador de objetos

O Gerenciador de objetos no Lightning Experience possui um novo visual e o ajuda a reduzir os tempos de carregamento. Com uma guia dedicada na parte superior da janela Configuração, você pode acessar ações rápidas, exibições de lista recentes e itens recentes. Também ficou mais fácil visualizar detalhes dos seus objetos nessa tela.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Recursos de eficiência à sua disposição em Configuração

Prepare-se, acesse a Configuração e confira os recursos de eficiência que estão à sua disposição. A Verificação de preparação do Einstein, o Otimizador do Salesforce e o Assistente de migração do Lightning Experience estão mais fáceis de achar na Configuração.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

Editores de rich text para campos personalizados recebem um novo visual

Revitalizamos os editores de rich text em campos personalizados para que você possa continuar trabalhando com conteúdo formatado em registros. Os editores de rich text haviam sido desativados quando a atualização crítica do LockerService estava ativa. A nova versão tem algumas diferenças visuais e de formatação em relação ao editor de rich text com o qual você estava familiarizado. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Mostrar aplicativos personalizados no Lightning Experience

Não há momento melhor do que agora para mudar para o Lightning Experience. Se a sua organização ainda estiver usando o Salesforce Classic, mudaremos as configurações dos aplicativos personalizados para que os usuários possam usar os aplicativos Classic no Lightning Experience quando você fizer a mudança.Essa mudança aplica-se apenas a organizações que não ativaram o Lightning Experience.Se você já tiver ativado o Lightning Experience, suas configurações de aplicativo personalizadas atuais serão mantidas.

Desativar visualização de registro de pesquisa no Lightning Experience para acessibilidade

Quando você estiver visualizando um registro no Lightning Experience, pode passar o cursor sobre links a registros relacionados para visualizar os detalhes do registro de pesquisa. Por exemplo, ao visualizar uma oportunidade, é possível visualizar os casos e outras oportunidades associadas à conta passando o cursor do mouse sobre o nome da conta. Você pode desativar esse recurso para garantir que o Lightning Experience esteja acessível a usuários com deficiência visual utilizando leitores de tela. Para desativar a visualização de registro de pesquisa, entre em contato com o suporte do Salesforce.

Alterações e acréscimos nos idiomas com suporte

O holandês (Bélgica) e o alemão (Bélgica) agora são idiomas somente de plataforma. Você e seus clientes podem acessar o Salesforce e seus aplicativos personalizados em mais idiomas.

Administradores delegados: visualizar e atribuir grupos públicos com mais facilidade

Na página Grupos públicos atribuíveis, você pode exibir até 1.000 grupos por vez e avançar página por página pela lista. Se você tiver muitos grupos públicos para atribuir, sua vida acabou de ficar mais fácil. Também atualizamos o rótulo de um botão. Em vez de **Cancelar**, o botão agora é **Fechar**.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK (Atualização crítica)

Anteriormente, você podia usar JavaScript para preparar o argumento URL em uma função HYPERLINK. Contudo, essa abordagem introduz uma vulnerabilidade de segurança, porque o JavaScript pode incluir scripts entre sites e fazer o URL ser executado em nome de usuários. Esta atualização crítica bloqueia a execução de JavaScript quando usado para especificar um URL na função HYPERLINK.

CONSULTE TAMBÉM:

Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

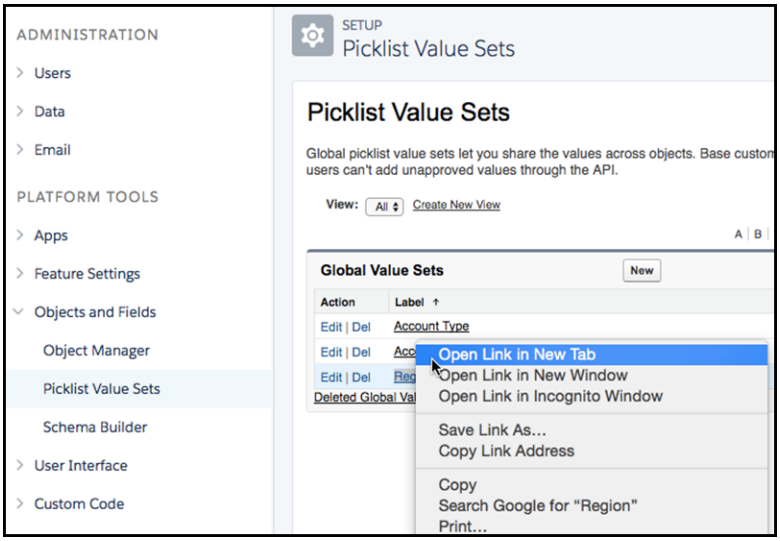
Traga mais usuários para o Lightning Experience

Tornar o Lightning Experience a única experiência

Abrir mais guias em Configuração com o botão direito do mouse

O que é melhor do que 10 guias de navegador da web cheias de vídeos de gatos? Resposta: não se perder no seu fluxo de trabalho. Agora a Configuração permite abrir novas guias em exibições de lista e de detalhes com o botão direito do mouse. Mantenha o controle sobre um processo de várias etapas, como a configuração de novos usuários, ou mantenha uma página aberta enquanto executa várias ações nessa página.Esta alteração se aplica apenas ao Lightning Experience.

Por exemplo, para atualizar vários conjuntos de valores de lista de opções, você pode abrir cada um em sua própria guia e, ao mesmo tempo, preservar a página Conjunto de valores globais no seu navegador. Você pode fazer alterações e verificar seu trabalho antes de seguir para outra tarefa.

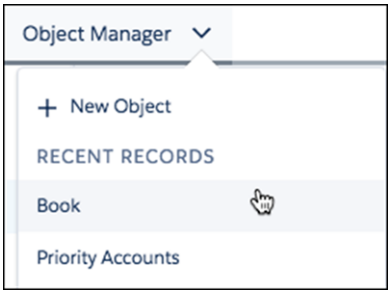


Você pode acessar essas novas guias no Lightning Experience e em páginas do Aloha integradas.

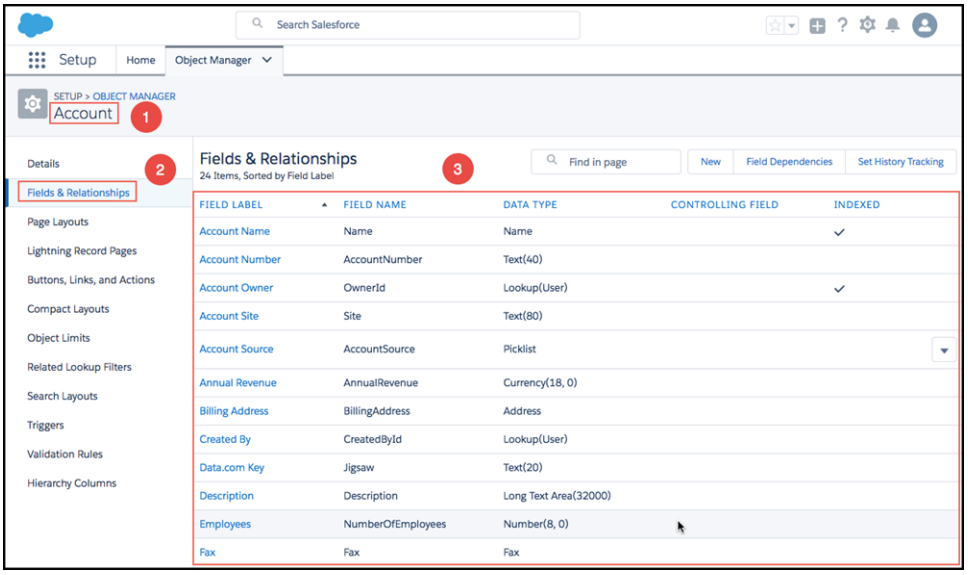
Acesso mais rápido ao Gerenciador de objetos

O Gerenciador de objetos no Lightning Experience possui um novo visual e o ajuda a reduzir os tempos de carregamento. Com uma guia dedicada na parte superior da janela Configuração, você pode acessar ações rápidas, exibições de lista recentes e itens recentes. Também ficou mais fácil visualizar detalhes dos seus objetos nessa tela.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

A guia Gerenciador de objetos permite acessar ações rápidas, exibições de lista recentes e itens recentes. Ela também fornece um atalho para criar um novo objeto.



Quando você seleciona um objeto na lista Gerenciador de objetos (1), todas as listas relacionadas para esse objeto são exibidas à esquerda (2). Esse painel permanece visível enquanto você detalha as listas relacionadas (3). As informações da lista relacionada são exibidas em um formato horizontal de fácil leitura. Você não precisa mais rolar a página para cima e para baixo para encontrar informações. Adicionamos até uma rolagem infinita nas listas relacionadas dos seus objetos para economizar ainda mais tempo de carregamento.



Recursos de eficiência à sua disposição em Configuração

Prepare-se, acesse a Configuração e confira os recursos de eficiência que estão à sua disposição. A Verificação de preparação do Einstein, o Otimizador do Salesforce e o Assistente de migração do Lightning Experience estão mais fáceis de achar na Configuração.Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience.

- A Verificação de preparação do Einstein mostra quais recursos do Einstein você pode começar a usar imediatamente e quais exigem alguma configuração adicional. Em Configuração, insira `Sales Cloud Einstein` na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de preparação** em Sales Cloud Einstein.
- O Otimizador do Salesforce avalia sua implementação para determinar como sua empresa usa certos recursos do Salesforce. Em seguida, ele identifica maneiras de melhorar a implementação na sua empresa. Em Configuração, insira `Otimizador` na caixa Busca rápida e selecione **Otimizador**.

- O Assistente de migração do Lightning Experience está mais conciso e fácil de navegar. Ele tem uma nova interface em estilo de assistente para ajudá-lo a avaliar sua preparação, configurar recursos e usuários e virar a chave. Você também pode acessar facilmente a Verificação de preparação.

CONSULTE TAMBÉM:

Verifique se você está pronto para o Sales Cloud Einstein

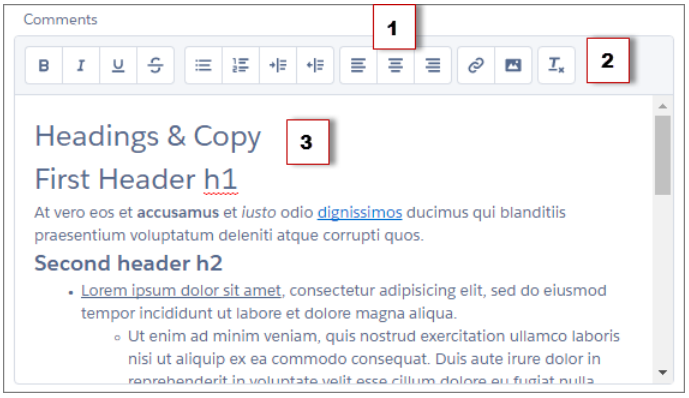
Obtenha uma melhor assistência com o Assistente de migração reformulado do Lightning Experience

Editores de rich text para campos personalizados recebem um novo visual

Revitalizamos os editores de rich text em campos personalizados para que você possa continuar trabalhando com conteúdo formatado em registros. Os editores de rich text haviam sido desativados quando a atualização crítica do LockerService estava ativa. A nova versão tem algumas diferenças visuais e de formatação em relação ao editor de rich text com o qual você estava familiarizado. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nenhuma alteração foi feita nos editores de rich text do Salesforce Classic. Você obtém os seguintes recursos no Lightning Experience e no Salesforce1.

- Formatar texto como negrito, itálico, sublinhado ou tachado
- Criar listas com marcação e numeração
- Alterar o recuo dos parágrafos
- Inserir um hiperlink
- Inserir uma imagem
- Remover a formatação



Os novos editores de rich text para campos personalizados no Lightning Experience e Salesforce1 têm as seguintes diferenças em comparação com os editores de rich text do Salesforce Classic.

- Os botões de alinhamento de texto (1) são exibidos após os botões de lista e recuo.
- O botão Remover formatação (2) limpa a formatação do texto.
- A família de fontes padrão (3) é Salesforce Sans, Arial, sans-serif, em vez de Arial, Verdana, Trebuchet MS, sans-serif.
- Os botões Desfazer e Refazer não estão mais disponíveis. É possível usar atalhos de teclado para desfazer e refazer a formatação de conteúdo. No Windows, desfaça a última ação pressionando Ctrl + Z, e reverta a última ação de desfazer pressionando Ctrl + Y. No Mac OS, use Cmd + Z e Cmd + Y. Alternativamente, use o menu Editar no seu navegador para desfazer ou refazer suas alterações.

Nota: Recomendamos o uso da barra de ferramentas para formatar o conteúdo. O editor de rich text fornece apenas uma interface WYSIWYG. Não é possível editar marcações HTML. Quando você copia o conteúdo de uma página da web ou de outra fonte e

cola no editor, as marcações sem suporte são removidas. O texto delimitado pelas marcações sem suporte é preservado como texto simples.

Suporte para formatação

O poder do editor de rich text está na sua interface WYSIWYG. Portanto, sempre que possível, digite no editor e use a barra de ferramentas para formatar o seu conteúdo. Ao colar conteúdo formatado de outra fonte, você pode esperar algumas diferenças de formatação no Lightning Experience e no Salesforce1. Aqui estão algumas considerações sobre formatação que você deve ter em mente.

Cuidado: Se você adicionar um campo de área de rich text personalizado no Salesforce Classic e editá-lo no Lightning Experience, também poderá esperar diferenças de formatação. O salvamento de suas alterações no Lightning Experience substitui a formatação original que havia no Salesforce Classic e vice-versa. Alternativamente, você pode corrigir parte da formatação usando a barra de ferramentas ou realizar a edição no Salesforce Classic.

Listas de definições

A formatação de listas de definições é preservada, mas o estilo aparece diferente no Lightning Experience e no Salesforce1. Termos de definição não aparecem em negrito.

Fontes

Quando você cola texto com cor, tamanho ou tipo de fonte predefinido, a marcação `font` é convertida em uma marcação `span` com o atributo `style`.

Cabeçalhos

Estilos inline em marcações `h1`, `h2`, `h3`, `h4`, `h5` e `h6` não têm suporte e são ignorados.

Hiperlinks

Os hiperlinks sempre são abertos em uma nova janela ou guia no Lightning Experience e no Salesforce1. Se você inserir um hiperlink com um valor `target` diferente no Salesforce Classic e editar o campo de rich text no Lightning Experience ou no Salesforce1, o valor `target` será convertido para `_blank`.

Estilos inline

No Salesforce Classic, o suporte a estilos inline é fornecido nas marcações `div`, `span`, `p`, `br` e `hr`. No Lightning Experience e no Salesforce1, só há suporte a estilos inline nas marcações `span`.

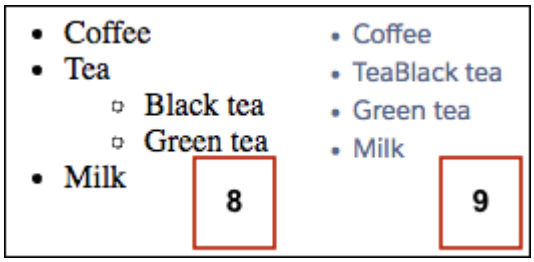
Listas

Não há suporte ao aninhamento de uma lista com marcadores em uma lista numerada, nem ao aninhamento de uma lista numerada em uma lista com marcadores. Quando uma lista numerada é aninhada em uma lista com marcadores (4), a lista numerada é convertida em uma lista com marcadores (5) ao ser colada no editor. Quando uma lista com marcadores é aninhada em uma lista numerada (6), a lista com marcadores é convertida em uma lista numerada (7).



Cuidado: Se você editar um campo de área de rich text existente contendo uma lista aninhada de um tipo diferente no Lightning Experience e no Salesforce1, a lista aninhada será convertida para o mesmo tipo de sua lista pai, conforme descrito anteriormente. Procure por novas melhorias nas listas aninhadas em versões futuras.

Listas aninhadas do mesmo tipo têm suporte. No entanto, a colagem de uma lista aninhada no editor reduz tudo a uma única lista no Lightning Experience e no Salesforce1. Por exemplo, uma lista com marcadores aninhada em outra lista com marcadores (8) torna-se uma única lista com marcadores (9) quando colada. Com listas aninhadas do mesmo tipo, conforme mostrado em (8) e (9), use a barra de ferramentas para ajustar a formatação da lista. Também é possível pressionar a tecla Tab ou Shift + Tab para criar um item de lista aninhada ou remover um item de lista aninhada.



Nota: No Lightning Experience e no Salesforce1, não há suporte à colagem de listas copiadas do Microsoft® Word, que resulta na conversão dos itens da lista em parágrafos. Embora apareçam visualmente como listas, elas são coladas como marcações `p`.

Parágrafos

O pressionamento da tecla Enter cria um parágrafo, que adiciona preenchimento ao texto quando é salvo no Lightning Experience e no Salesforce1.

Tabelas

O Salesforce Classic, o Lightning Experience e o Salesforce1 oferecem suporte à colagem de tabelas, mas você só pode editar o conteúdo das tabelas.

Marcação em nível de texto

- Endereços com marcações `address` fazem com que a formatação de lista que os delimita seja removida.
- Não há suporte a citações aninhadas usando marcações `q`.
- Texto tachado com marcações `strike` é convertido para marcações `s`.
- Texto de teletipo com marcações `tt` é convertido para marcações `code`.

Esta tabela lista as marcações HTML com suporte com as respectivas considerações de formatação no Lightning Experience e no Salesforce1. Quando você edita um campo de rich text ou cola texto com marcações sem suporte no Lightning Experience e no Salesforce1, essas marcações são removidas. O texto delimitado pelas marcações sem suporte é preservado como texto simples.

Marcações HTML com suporte no Salesforce Classic	Com suporte em campos personalizados no Lightning Experience e no Salesforce1?	Comentários para o Lightning Experience e o Salesforce1
`a`	✔	O atributo `target` sempre é definido como `_blank`. Essa marcação será removida se `href` não tiver um valor.
`abbr`	✔	
`acrônimo`		Essa marcação é convertida em uma marcação `abbr`.
`endereço`	✔	Quando o texto com esta marcação é aninhado em uma lista e colado no editor, as marcações de lista, `ol`, `li` e `ul`, são removidas. Algumas marcações antes da marcação `address` são aninhadas em `address`.
`b`	✔	

Marcações HTML com suporte no Salesforce Classic	Com suporte em campos personalizados no Lightning Experience e no Salesforce1?	Comentários para o Lightning Experience e o Salesforce1
`bdo`	✓	
`grande`	✓	
`blockquote`	✓	Citações em bloco consecutivas são mescladas.
`br`	✓	
`legenda`	✓	
`cite`	✓	
`código`	✓	
`col`	✓	
`colgroup`	✓	
`dd`	✓	
`del`	✓	
`dfn`	✓	
`div`	✓	
`dl`	✓	
`dt`	✓	Termos de definição não aparecem em negrito.
`em`	✓	
`fonte`		Quando você cola texto com cor, tamanho ou tipo de fonte predefinido, a marcação `font` é convertida em uma marcação `span` com o atributo `style`.
`h1`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`h2`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`h3`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`h4`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`h5`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`h6`	✓	Não há suporte a estilos inline em títulos.
`hr`	✓	
`i`	✓	
`img`	✓	
`ins`	✓	

Marcações HTML com suporte no Salesforce Classic	Com suporte em campos personalizados no Lightning Experience e no Salesforce1?	Comentários para o Lightning Experience e o Salesforce1
`kbd`	✓	
`li`	✓	A colagem de uma lista aninhada do mesmo tipo – por exemplo, uma lista com marcadores aninhada dentro de uma lista com marcadores – reduz tudo a uma única lista. Use a barra de ferramentas para ajustar a formatação da lista.
`ol`	✓	O aninhamento de uma lista ordenada (numerada) em uma lista não ordenada (com marcadores) converte a lista ordenada em uma lista não ordenada.
`p`	✓	
`pre`	✓	
`q`	✓	Não há suporte a citações aninhadas.
`s`	✓	
`samp`	✓	
`pequeno`	✓	
`span`	✓	Essa marcação é aninhada em uma marcação `p`, que adiciona preenchimento adicional em torno do texto.
`encontrar`	✓	Essa marcação é convertida em uma marcação `s`, que é visualmente idêntica.
`forte`	✓	
`sub`	✓	Marcações `sub` aninhadas são mescladas.
`sup`	✓	Marcações `sup` aninhadas são mescladas.
`tabela`	✓	
`tbody`	✓	
`td`	✓	
`tfoot`	✓	
`th`	✓	
`thead`	✓	
`tr`	✓	
`tt`		Essa marcação é convertida em uma marcação `code`.
`u`	✓	

Marcações HTML com suporte no Salesforce Classic	Com suporte em campos personalizados no Lightning Experience e no Salesforce1?	Comentários para o Lightning Experience e o Salesforce1
`ul`	✔	O aninhamento de uma lista não ordenada (com marcadores) em uma lista ordenada (numerada) converte a lista não ordenada em uma lista ordenada.
`var`	✔	

Mostrar aplicativos personalizados no Lightning Experience

Não há momento melhor do que agora para mudar para o Lightning Experience. Se a sua organização ainda estiver usando o Salesforce Classic, mudaremos as configurações dos aplicativos personalizados para que os usuários possam usar os aplicativos Classic no Lightning Experience quando você fizer a mudança.Essa mudança aplica-se apenas a organizações que não ativaram o Lightning Experience.Se você já tiver ativado o Lightning Experience, suas configurações de aplicativo personalizadas atuais serão mantidas.

Veja o que esperar ao adicionar um aplicativo Classic personalizado depois da versão Summer '17.

- Se você não tiver ativado o Lightning Experience para a sua organização, **Mostrar no Lightning Experience** estará ativado por padrão.
- Se você tiver ativado o Lightning Experience para a sua organização, **Mostrar no Lightning Experience** estará desativado por padrão.

Não se preocupe. Essa mudança não afeta a funcionalidade dos seus aplicativos personalizados, e a configuração não afeta os aplicativos Classic personalizados que fazem parte de um pacote gerenciado.

Desativar visualização de registro de pesquisa no Lightning Experience para acessibilidade

Quando você estiver visualizando um registro no Lightning Experience, pode passar o cursor sobre links a registros relacionados para visualizar os detalhes do registro de pesquisa. Por exemplo, ao visualizar uma oportunidade, é possível visualizar os casos e outras oportunidades associadas à conta passando o cursor do mouse sobre o nome da conta. Você pode desativar esse recurso para garantir que o Lightning Experience esteja acessível a usuários com deficiência visual utilizando leitores de tela. Para desativar a visualização de registro de pesquisa, entre em contato com o suporte do Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Alterações e acréscimos nos idiomas com suporte

O holandês (Bélgica) e o alemão (Bélgica) agora são idiomas somente de plataforma. Você e seus clientes podem acessar o Salesforce e seus aplicativos personalizados em mais idiomas.

Quando você especifica o idioma holandês (Bélgica) ou alemão (Bélgica), os rótulos de campos e objetos padrão retornam ao holandês ou ao alemão, respectivamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Idiomas com suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Administradores delegados: visualizar e atribuir grupos públicos com mais facilidade

Na página Grupos públicos atribuíveis, você pode exibir até 1.000 grupos por vez e avançar página por página pela lista. Se você tiver muitos grupos públicos para atribuir, sua vida acabou de ficar mais fácil. Também atualizamos o rótulo de um botão. Em vez de **Cancelar**, o botão agora é **Fechar**.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK (Atualização crítica)

Anteriormente, você podia usar JavaScript para preparar o argumento URL em uma função HYPERLINK. Contudo, essa abordagem introduz uma vulnerabilidade de segurança, porque o JavaScript pode incluir scripts entre sites e fazer o URL ser executado em nome de usuários. Esta atualização crítica bloqueia a execução de JavaScript quando usado para especificar um URL na função HYPERLINK.

Antes de ativar esta atualização, recomendamos que você revise o uso de JavaScript em funções HYPERLINK na sua organização do Salesforce e comece a migração para soluções alternativas. Aqui estão algumas soluções provisórias possíveis.

EDIÇÕES

Disponível em: **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer**, **Contact Manager** e **Database.com** Editions

- Link ou botão personalizado para executar OnClick em JavaScript. Consulte Links ou botões personalizados. Com suporte apenas no Salesforce Classic.
- Botão de Ação rápida do Lightning Experience. Crie JavaScript em um componente do Lightning Experience executado através de um botão de Ação rápida. Com suporte apenas no Lightning Experience.
- Página do Visualforce personalizada com um controlador do Apex para redirecionar para o URL correto. Use esta abordagem se puder executar lógica condicional do lado do cliente para redirecionar o usuário para onde desejar. Crie uma página do Visualforce vazia e um controlador do Apex. Transfira os valores exigidos no link para o controlador. Em seguida, execute a lógica para determinar o URL no método do controlador e executar o redirecionamento.

Recomendamos testar esta atualização em uma organização Developer Edition ou de sandbox. Verifique o comportamento da função HYPERLINK em campos de fórmula. Esta atualização crítica será ativada para todas as organizações na data de ativação automática.

Para obter informações sobre como localizar campos de fórmula afetados pelo CRUC, consulte Como usar o Apex Code no Workbench para localizar JavaScript.

Approvals: Mais funcionalidades para usuários do Lightning Experience e do Salesforce1

Queremos que seus aprovadores tenham a mesma experiência quer estejam usando o Lightning Experience, o Salesforce Classic ou o Salesforce1. Esses aprimoramentos estavam disponíveis no Salesforce Classic antes desta versão. Alguns aprimoramentos são novos para o Salesforce1, outros são novos para o Lightning Experience e alguns são novos ambas as experiências.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Reatribuir solicitações de aprovação

Se você receber uma solicitação de aprovação que outra pessoa deva aprovar, agora você pode reatribuí-la à pessoa usando qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível reatribuir solicitações de aprovação no Salesforce Classic.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Recall de solicitações de aprovação enviadas

Agora você pode fazer o recall de uma solicitação de aprovação enviada a partir de qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível retirar solicitações de aprovação no Salesforce Classic.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Exibir comentários de aprovação

Agora, quando recebe uma solicitação de aprovação no seu dispositivo móvel, você pode ver os comentários deixados por outros aprovadores. Antes era necessário usar o site completo do Salesforce para visualizar os comentários de aprovação.

Reatribuir solicitações de aprovação

Se você receber uma solicitação de aprovação que outra pessoa deva aprovar, agora você pode reatribuí-la à pessoa usando qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível reatribuir solicitações de aprovação no Salesforce Classic.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce1: todas as novidades

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Recall de solicitações de aprovação enviadas

Agora você pode fazer o recall de uma solicitação de aprovação enviada a partir de qualquer experiência do Salesforce. Anteriormente, só era possível retirar solicitações de aprovação no Salesforce Classic.Essa alteração é aplicável ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce1: todas as novidades

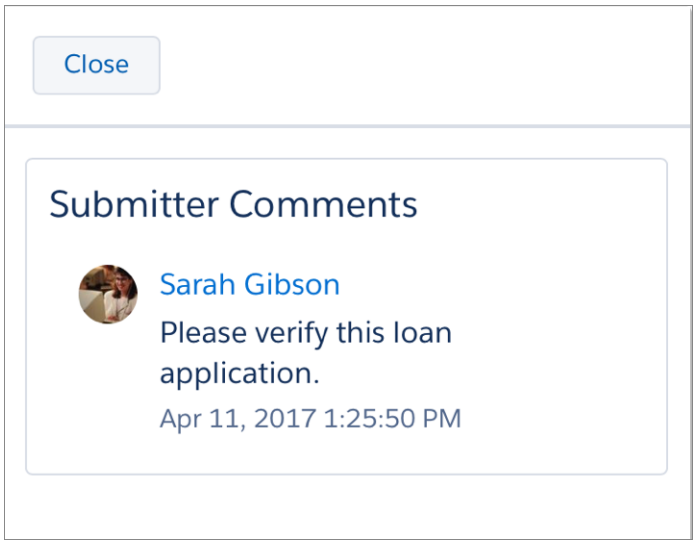
Recursos do Lightning Experience nesta versão

Exibir comentários de aprovação

Agora, quando recebe uma solicitação de aprovação no seu dispositivo móvel, você pode ver os comentários deixados por outros aprovadores. Antes era necessário usar o site completo do Salesforce para visualizar os comentários de aprovação.

Os comentários podem ser exibidos em dois locais no Salesforce1.

- Em uma notificação ou no item de navegação Aprovações pendentes, abra uma solicitação de aprovação. Toque em **Comentários** para ver todos os comentários do registro associado.
- Na lista relacionada Histórico de aprovação de um registro, abra uma solicitação de aprovação. Toque em **Comentários** para ver o comentário completo dessa solicitação de aprovação.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce1: todas as novidades

Visual Workflow: melhorias no tempo de execução do Lightning e de componentes do Lightning

Agora ficou mais fácil distribuir seus fluxos no Lightning Experience. O componente Fluxo no Lightning App Builder está disponível para o público em geral e não possui mais limitações de implantação. O tempo de execução do Lightning oferece suporte a redirecionamentos e ao acionamento por meio de botões personalizados, links personalizados e guias da Web. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning.Todas as páginas do Lightning estão disponíveis no Lightning Experience.As páginas de aplicativos estão disponíveis em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Iniciar fluxos no tempo de execução do Lightning usando botões, links e guias personalizadas

Agora o tempo de execução de fluxo do Lightning funciona melhor com botões personalizados, links personalizados e guias da Web. Diga adeus às telas e guias em branco nas quais você esperava que um fluxo fosse renderizado.

Redirecionar fluxos que são renderizados no tempo de execução do Lightning

O parâmetro de URL `retURL` permite controlar o que acontece quando uma entrevista de fluxo termina. Agora o tempo de execução do Lightning respeita o parâmetro de URL `retURL`. Anteriormente, somente o tempo de execução do Classic respeitava esse parâmetro.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Agora você me vê, agora não me vê: atualização dinâmica de campos de tela de fluxo (Piloto)

Quanto menos vezes os usuários tiverem que clicar em **Avançar**, melhor. Se você concorda, continue lendo! Use regras de campo para controlar quando mostrar ou ocultar determinados campos de tela. Transforme seus fluxos em UIs guiadas que respondem às entradas e seleções dos usuários. Economize o tempo dos seus usuários mostrando apenas o que eles precisam, quando precisam.Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.No entanto, ele tem efeito apenas para fluxos que usam o tempo de execução do Lightning.

Acessar dados criptografados em fluxos (Beta)

Os fluxos agora oferecem suporte a campos criptografados, exceto em filtros e classificações.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

Você usa a API do conjunto de ferramentas do Force.com para criar fluxos? Na maioria dos locais, substituímos o temido código de erro UNKNOWN_EXCEPTION por FLOW_EXCEPTION. Além disso, adicionamos detalhes de erro estendidos à maioria dos erros de fluxo. Isso lhe permite criar mensagens de erro personalizadas para seus clientes.

Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo com a API REST (Piloto)

Continuamos fazendo testes piloto com recursos da API REST que proporcionam acesso total a fluxos e suas entrevistas. Use a API REST para desenvolver sua própria experiência de tempo de execução de fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar ou desativar um conjunto de permissões baseado em sessão usando um fluxo

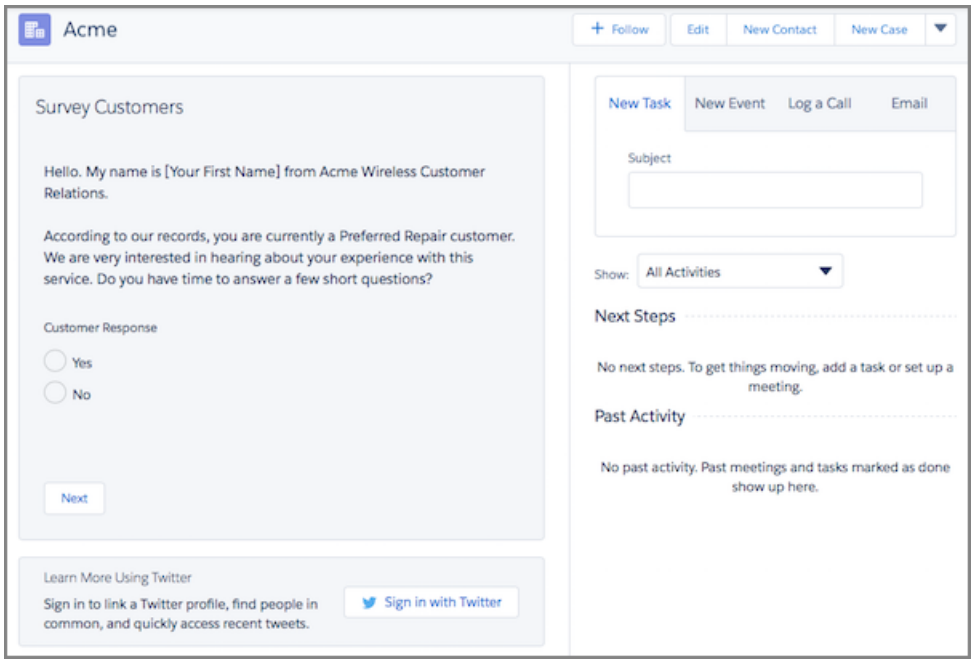
Integrar fluxos a páginas do Lightning (publicamente disponível)

Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning.Todas as páginas do Lightning estão disponíveis no Lightning Experience.As páginas de aplicativos estão disponíveis em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Adicione o componente Fluxo às suas páginas do Lightning como faria com qualquer outro componente.

Talvez o seu fluxo precise do ID do registro em que está operando, mas não se preocupe! Ao configurar o componente Fluxo para uma página de registro, você pode identificar para qual variável de texto o ID de registro será passado.

Exemplo: Veja a seguir como um fluxo chamado Survey Customers (Pesquisar clientes) aparece quando é integrado a uma página de registro no Lightning Experience.



Mudanças desde a última versão

Agora, o componente Fluxo tem suporte para implantação com:

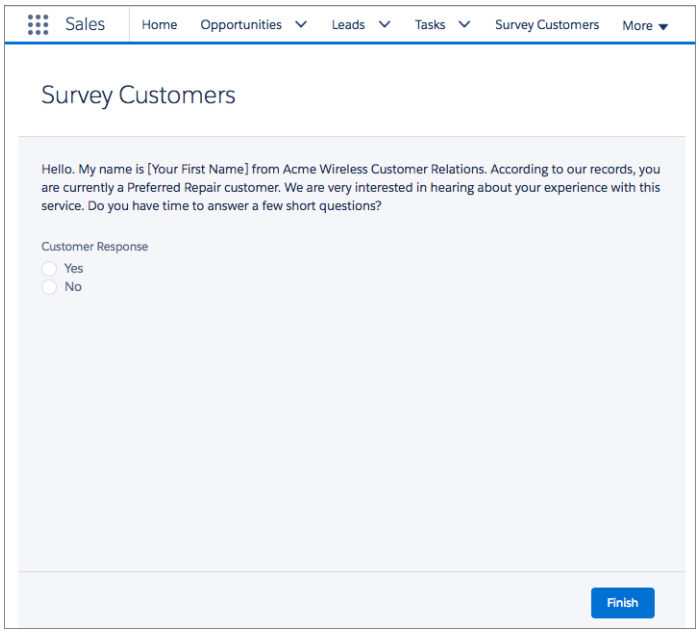
- Pacotes
- Conjuntos de alterações
- Cópias de sandbox
- Modelos do Trialforce
- API de metadados

CONSULTE TAMBÉM:

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Iniciar fluxos no tempo de execução do Lightning usando botões, links e guias personalizadas

Agora o tempo de execução de fluxo do Lightning funciona melhor com botões personalizados, links personalizados e guias da Web. Diga adeus às telas e guias em branco nas quais você esperava que um fluxo fosse renderizado.



Redirecionar fluxos que são renderizados no tempo de execução do Lightning

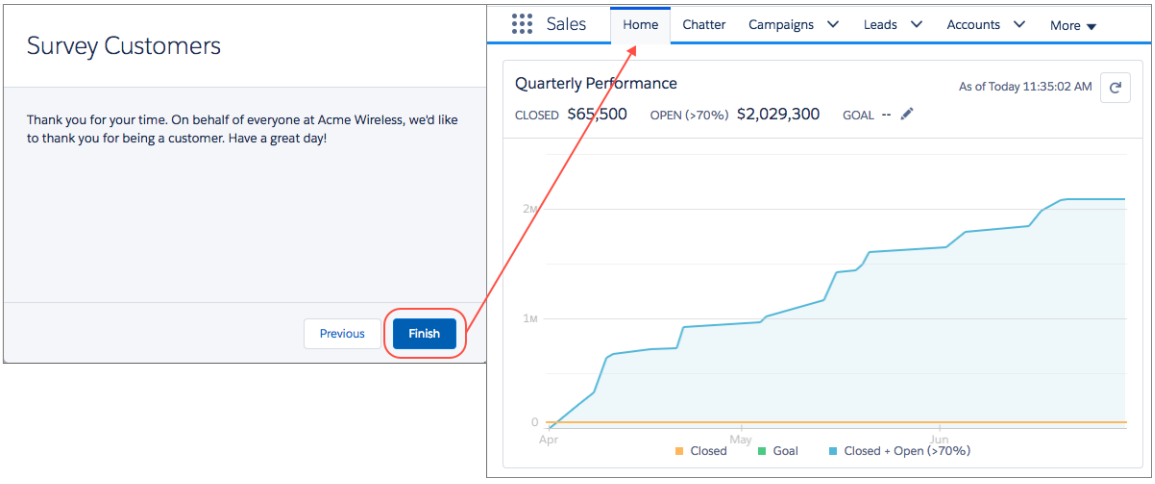
O parâmetro de URL `retURL` permite controlar o que acontece quando uma entrevista de fluxo termina. Agora o tempo de execução do Lightning respeita o parâmetro de URL `retURL`. Anteriormente, somente o tempo de execução do Classic respeitava esse parâmetro.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Nota: No Lightning Experience, só é possível redirecionar um fluxo em uma guia da Web para uma página do Visualforce.

Exemplo: Você cria um botão personalizado chamado "Pesquisar clientes" com este URL.

```
/flow/Survey_Customers?retURL=home/home.jsp
```

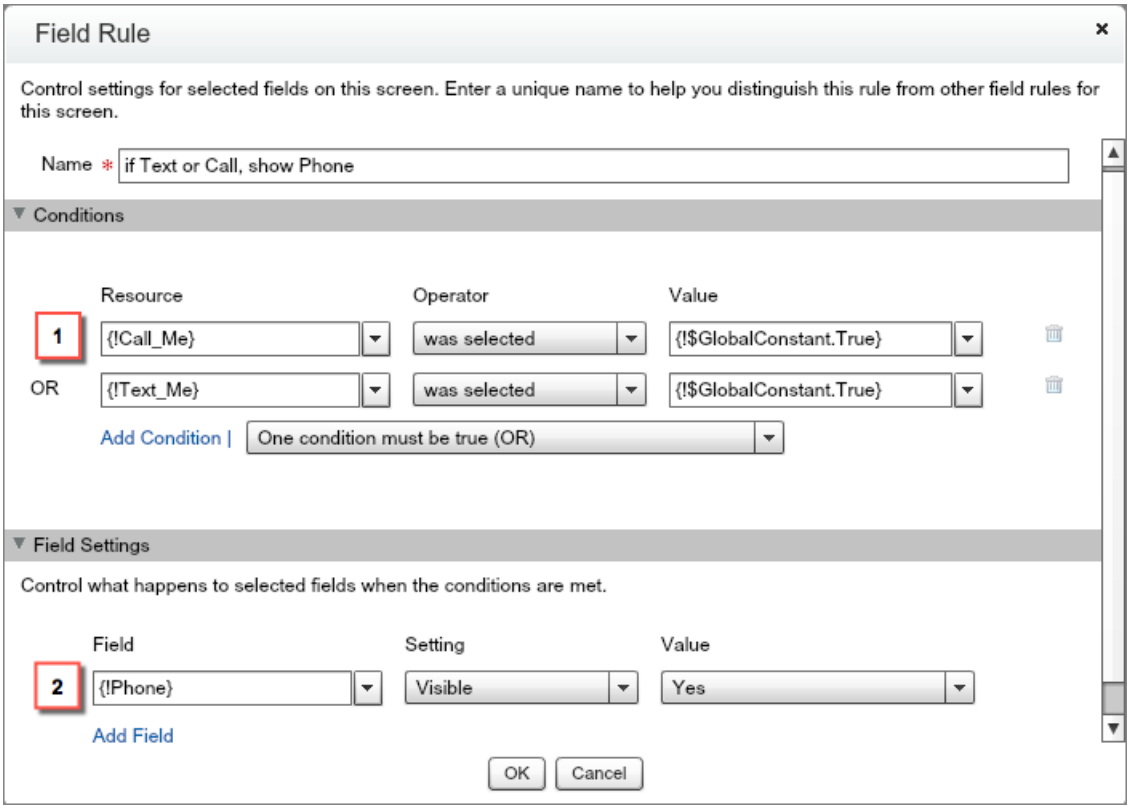
Quando um usuário clica em Pesquisar clientes, o fluxo é executado. Quando o usuário clica em Concluir, o Salesforce redireciona o usuário para a página inicial.



Agora você me vê, agora não me vê: atualização dinâmica de campos de tela de fluxo (Piloto)

Quanto menos vezes os usuários tiverem que clicar em **Avançar**, melhor. Se você concorda, continue lendo! Use regras de campo para controlar quando mostrar ou ocultar determinados campos de tela. Transforme seus fluxos em UIs guiadas que respondem às entradas e seleções dos usuários. Economize o tempo dos seus usuários mostrando apenas o que eles precisam, quando precisam.Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.No entanto, ele tem efeito apenas para fluxos que usam o tempo de execução do Lightning.

Cada regra de campo consiste em condições (1) e configurações de campo (2). As condições especificam quando executar a regra. As configurações de campo permitem controlar se o campo será visível, oculto, obrigatório ou opcional.



Exemplo: Você quer perguntar aos seus usuários como preferem ser contatados. Mostre a caixa de texto Número de telefone somente se eles preferirem chamadas ou textos e a caixa de texto Endereço de email somente se eles preferirem emails.





Acessar dados criptografados em fluxos (Beta)

Os fluxos agora oferecem suporte a campos criptografados, exceto em filtros e classificações.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Nota: Esta versão contém uma versão beta de suporte a criptografia em fluxos e processos com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Para acessar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

Exemplo: Se você tiver criptografado o `Nome da conta`, poderá atualizar o valor do campo, mas não poderá filtrar com base no campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Acessar dados criptografados com fluxos e Process Builder (beta)

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

Você usa a API do conjunto de ferramentas do Force.com para criar fluxos? Na maioria dos locais, substituímos o temido código de erro UNKNOWN_EXCEPTION por FLOW_EXCEPTION. Além disso, adicionamos detalhes de erro estendidos à maioria dos erros de fluxo. Isso lhe permite criar mensagens de erro personalizadas para seus clientes.

Exemplo:

Mensagem de erro na versão 40.0	Mensagem de erro na versão 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" : [ ],` `} ]`

Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo com a API REST (Piloto)

Continuamos fazendo testes piloto com recursos da API REST que proporcionam acesso total a fluxos e suas entrevistas. Use a API REST para desenvolver sua própria experiência de tempo de execução de fluxo.

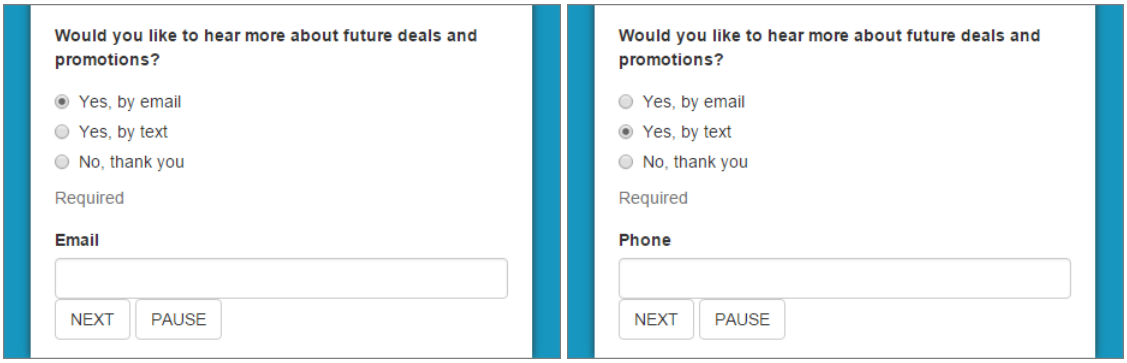
Nota: Fornecemos a API REST de tempo de execução do fluxo para clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A API REST de tempo de execução do fluxo não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre a API REST de tempo de execução de fluxo no IdeaExchange.

Se você já é cliente de um piloto, nada mudou desde a versão mais recente.

Aqui estão algumas coisas que você pode fazer com essa API.

- Aplicar a identidade visual da sua empresa
- Criar layouts de duas colunas
- Criar botões de opção em vez de exigir que os usuários selecionem uma opção e cliquem em **Avançar**
- Atualizar telas dinamicamente com base na resposta do usuário

Exemplo: Nesta tela, a caixa de texto muda com base na resposta no primeiro campo. Se você selecionar **Sim, por email**, a caixa de texto solicitará o seu endereço de email. Se você selecionar **Sim, por texto**, a caixa de texto solicitará o seu número de telefone.



CONSULTE TAMBÉM:

Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)

Assistente de importação de dados: IDs externos, pesquisa e outras melhorias

Agora você pode selecionar IDs externos específicos, escolher entre vários separadores de campo e pesquisar os campos a serem mapeados ao importar com o Assistente de importação de dados. Também alteramos a maneira pela qual o Assistente de importação de dados lida com valores de campo inválidos.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **GroupProfessionalEnterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** e **Contact Manager** Editions

A sua edição determina os tipos de objetos que você pode importar.

NESTA SEÇÃO:

Pesquisar campos durante o mapeamento

O mapeamento de campos no Assistente de importação de dados pode ser confuso, particularmente quando há objetos com muitos campos. Por isso, nós o simplificamos. Agora você pode pesquisar os campos a serem mapeados em vez de rolar por uma longa lista de campos.

Separar dados no arquivo de importação

Agora você pode importar arquivos com campos separados por vírgula ou tabulação no Assistente de importação de dados.

A manipulação de erros durante a importação mudou

Anteriormente, quando você importava um arquivo CSV com um valor inválido, a linha era importada, mas o campo inválido era descartado e você não era notificado sobre o erro. Agora, a linha não é importada e o erro é exibido no email de notificação de importação como uma falha. Além disso, quando o arquivo continha linhas duplicadas, essas linhas não eram importadas, mas você não era alertado sobre o erro. Agora, linhas duplicadas são exibidas como rejeitadas no email de notificação de importação.

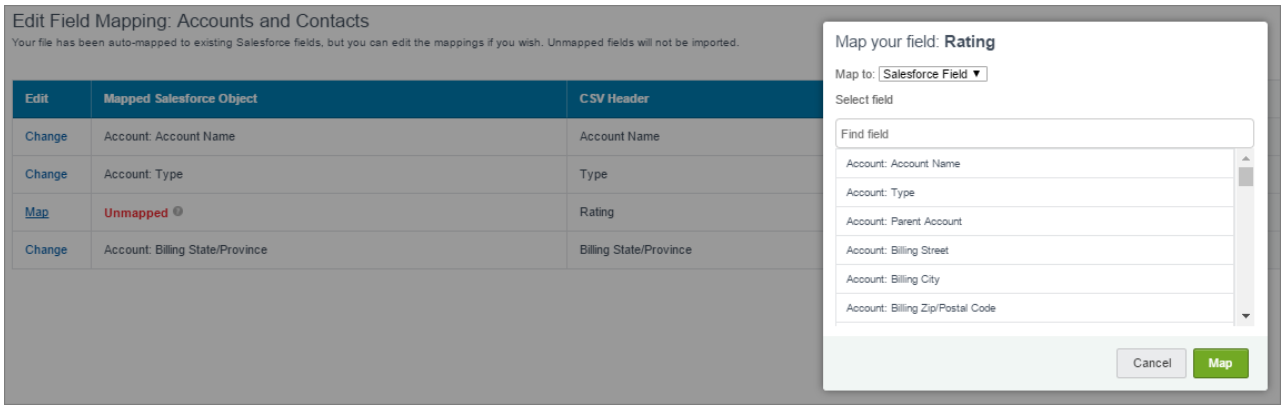
Correspondência de campos de pesquisa com um ID externo

Agora, o Assistente de importação de dados oferece suporte à correspondência com IDs externos específicos nos campos de pesquisa e campos mestre-detalhes.

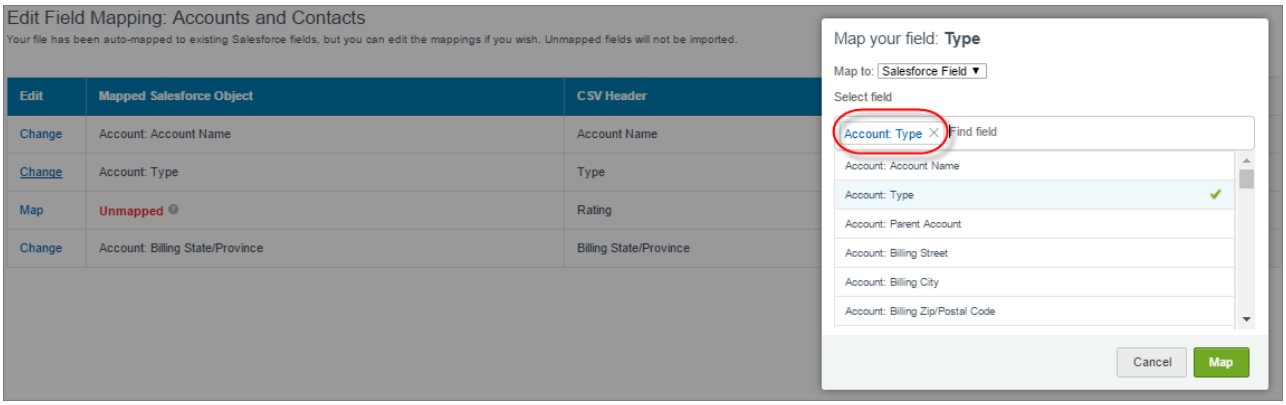
Pesquisar campos durante o mapeamento

O mapeamento de campos no Assistente de importação de dados pode ser confuso, particularmente quando há objetos com muitos campos. Por isso, nós o simplificamos. Agora você pode pesquisar os campos a serem mapeados em vez de rolar por uma longa lista de campos.

Para mapear campos usando a função de pesquisa no Assistente de importação de dados, selecione o arquivo CSV a ser mapeado ou altere e pesquise na caixa Localizar campo.



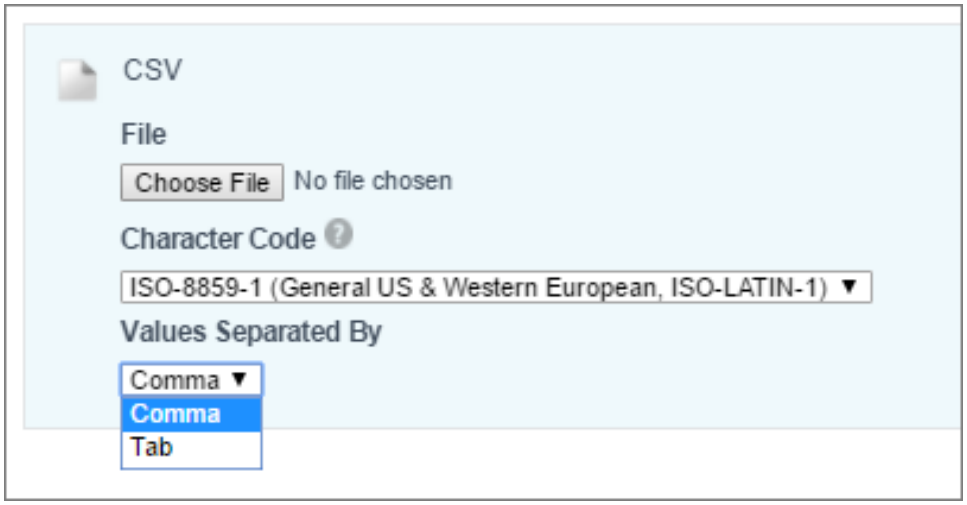
Para remover um campo mapeado incorretamente, exclua-o da caixa Localizar campo.



Separar dados no arquivo de importação

Agora você pode importar arquivos com campos separados por vírgula ou tabulação no Assistente de importação de dados.

O arquivo CSV deve conter apenas um caractere delimitador. Caso contrário, seus dados poderão ser divididos incorretamente. Para configurar um delimitador no Assistente de importação de dados, selecione **Vírgula** ou **Tabulação** na lista suspensa Valores separados por.



A manipulação de erros durante a importação mudou

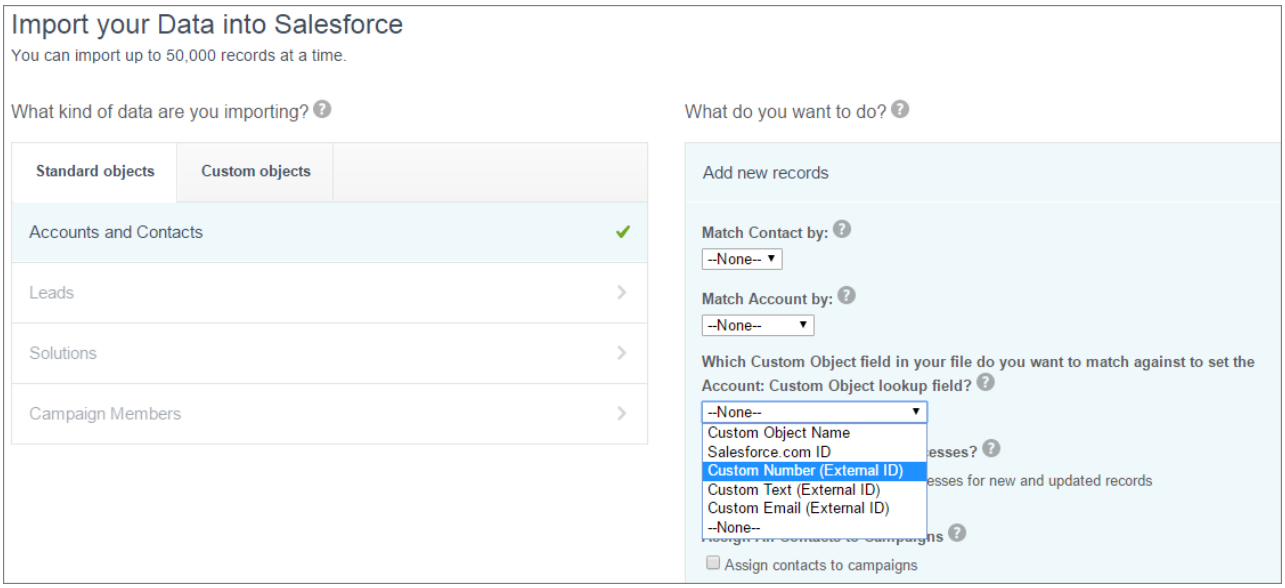
Anteriormente, quando você importava um arquivo CSV com um valor inválido, a linha era importada, mas o campo inválido era descartado e você não era notificado sobre o erro. Agora, a linha não é importada e o erro é exibido no email de notificação de importação como uma falha. Além disso, quando o arquivo continha linhas duplicadas, essas linhas não eram importadas, mas você não era alertado sobre o erro. Agora, linhas duplicadas são exibidas como rejeitadas no email de notificação de importação.

Por exemplo, os campos de texto importados têm um limite de caracteres. Se o campo exceder o limite, a linha não será importada. O email de notificação de importação avisa quando uma linha não é importada e os detalhes estão disponíveis na página de monitoramento de tarefa em lote.

Correspondência de campos de pesquisa com um ID externo

Agora, o Assistente de importação de dados oferece suporte à correspondência com IDs externos específicos nos campos de pesquisa e campos mestre-detalhes.

Quando você está importando um objeto com vários IDs externos e opta pela correspondência do arquivo de pesquisa com um ID externo, é exibido um prompt para que você selecione um.



Administração da Lista de opções e do Campo personalizado: Novo tipo de campo, padrões de campo, limites mais altos e promoção para listas de opções globais

As listas de opções e os campos personalizados estão mais fáceis de usar. Defina um padrão em nível de campo para complementar um padrão em nível de valor e promova listas de opções restritas a listas de opções globais para reutilização. Também aumentamos o número de valores permitidos em um conjunto de valores globais.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

NESTA SEÇÃO:

Rastreie o tempo com o novo tipo de campo de tempo (piloto)

Às vezes, você precisa de uma hora do dia que não seja específica de uma única data, ou deseja comparar horários do dia para calcular uma duração. O tipo Hora rastreia a hora ou indica hora independente de data. O tipo Hora é útil para gerenciamento do tempo, planejamento de evento e gerenciamento de projeto. Você pode usá-lo para indicar o horário comercial, os horários de contato preferenciais, horários de eventos repetidos, como horário de check-in em um hotel, ou acompanhar um tempo de espera de chamada.

Definir valores padrão em nível de campo

Até agora, o mesmo valor de campo padrão era aplicado a todos os usuários e você precisava atualizar o padrão em Configuração para alterá-lo. Agora você também pode definir um valor padrão em nível de campo. O novo padrão em nível de campo tem precedência sobre o padrão em nível de valores. O valor padrão em nível de campo pode ser uma constante ou uma fórmula.

Promover campos de lista de opções a conjuntos de valores globais

As listas de opções globais foram disponibilizadas ao público em geral na versão Winter '17. Desde então, estivemos ocupados adicionando recursos, e agora você pode migrar os campos de lista de opções existentes para conjuntos de valores globais.

Conjuntos de valores globais obtêm limites mais elevados

O número de entradas em conjuntos de valores globais de lista de opções dobrou, passando de 500 para 1.000. Você pode ter até 500 conjuntos de valores globais de lista de opções em uma organização. Cada conjunto de valores globais ou lista de opções restrita pode conter uma combinação de 1.000 valores ativos e inativos. As listas de opções irrestritas podem ter até 1.000 valores ativos. Não há limite ao número de listas de opções personalizadas que usam conjuntos de valores de lista de opções global.

Rastreie o tempo com o novo tipo de campo de tempo (piloto)

Às vezes, você precisa de uma hora do dia que não seja específica de uma única data, ou deseja comparar horários do dia para calcular uma duração. O tipo Hora rastreia a hora ou indica hora independente de data. O tipo Hora é útil para gerenciamento do tempo, planejamento de evento e gerenciamento de projeto. Você pode usá-lo para indicar o horário comercial, os horários de contato preferenciais, horários de eventos repetidos, como horário de check-in em um hotel, ou acompanhar um tempo de espera de chamada.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Nota: Fornecemos acesso ao tipo Hora a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Baseie suas decisões de compra apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. É possível enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo Campo de hora personalizado da Comunidade de sucesso.

O tipo de Hora é, essencialmente, um carimbo de data e hora sem a data incluída. Você pode selecionar o tipo de campo Hora ao criar um novo campo personalizado.

Esteja ciente desses comportamentos ao usar o tipo Hora.

- O tipo Hora usa uma notação de 24 horas.
- Você pode exibir a hora em HH:MM, por exemplo, 14:40.
- Os valores de hora não são localizados nem associados a um fuso horário. Por exemplo, se você inserir 15:00 para 3 p.m., todos os usuários verão o mesmo valor.

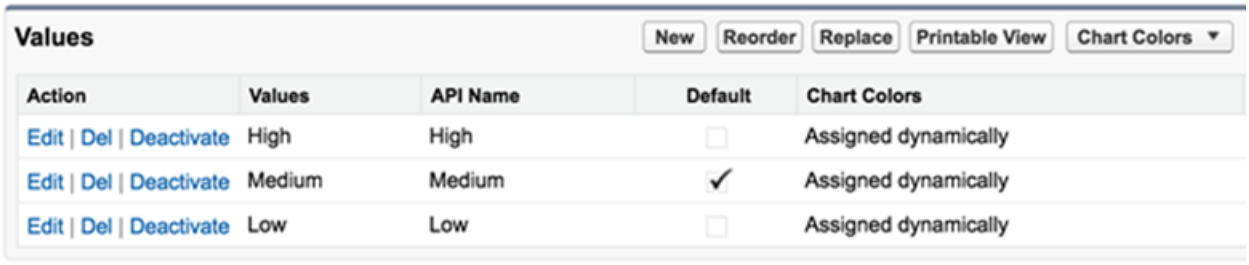
Definir valores padrão em nível de campo

Até agora, o mesmo valor de campo padrão era aplicado a todos os usuários e você precisava atualizar o padrão em Configuração para alterá-lo. Agora você também pode definir um valor padrão em nível de campo. O novo padrão em nível de campo tem precedência sobre o padrão em nível de valores. O valor padrão em nível de campo pode ser uma constante ou uma fórmula.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Digamos que você queira incluir um campo de lista de opções personalizado em um objeto Oportunidade para rastrear a prioridade de uma determinada oportunidade. Além disso, você quer ter uma prioridade padrão para as oportunidades que são criadas.



Mas, e se você quisesse configurar uma prioridade padrão diferente para outro grupo de usuários? Digamos que você tenha uma equipe de vendas de resposta rápida na sua organização. Você quer que todas as oportunidades criadas por ela sejam tratadas com prioridade máxima. Agora isso é possível com os novos valores de campo padrão baseados em fórmula. Para adicionar uma fórmula de valor padrão:



Portanto, se o perfil de usuário for Equipe de vendas de resposta rápida, a prioridade será configurada como Alta, permanecendo como Média para todos os demais. Como essa mágica é possível? É possível porque agora nós temos dois níveis de valores padrão:

- Padrão em nível de campo — Definido pela fórmula
- Padrão em nível de valor — A forma usada anteriormente para definir valores padrão

Quando não há uma fórmula para um valor padrão, ou quando uma fórmula não é resolvida para o nome de API de um valor existente, o padrão em nível de valor é aplicado. Em nosso exemplo, é assim que a prioridade Média permanece como padrão para perfis que não sejam da Equipe de vendas de resposta rápida.

Os novos valores padrão baseados em fórmula também permitem ter diferentes valores padrão para cada campo que utilize o mesmo Conjunto de valores globais. Anteriormente, todos os campos tinham o mesmo valor, definido em um conjunto de valores. Agora, para obter diferentes valores padrão, basta configurar fórmulas padrão individuais para cada campo.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Valores padrão nos campos da Lista de opções

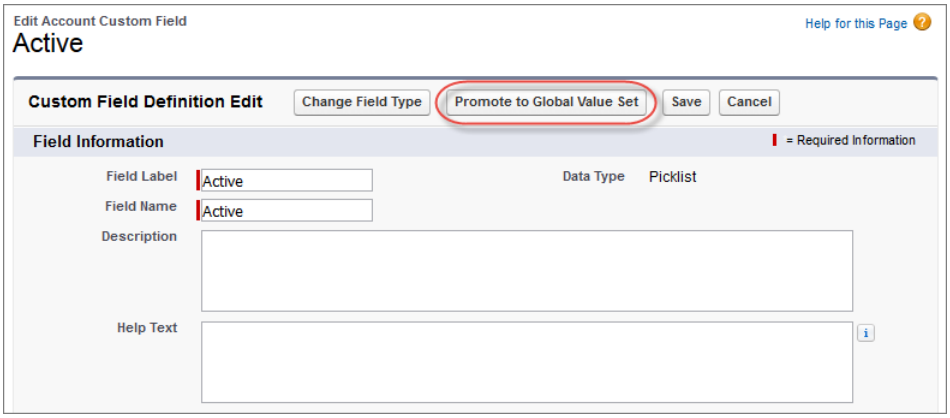
Promover campos de lista de opções a conjuntos de valores globais

As listas de opções globais foram disponibilizadas ao público em geral na versão Winter '17. Desde então, estivemos ocupados adicionando recursos, e agora você pode migrar os campos de lista de opções existentes para conjuntos de valores globais.

Para promover um único campo de lista de opções único para um conjunto de valores globais, edite esse campo de lista de opções e clique em **Promover para conjunto de valores globais**.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições



Um novo conjunto de valores globais é criado e o campo promovido agora o referencia. O novo conjunto de valores globais também pode ser usado para outros campos.

Você deve estar ciente de algumas limitações:

- Só é possível promover campos com menos de 1.000 valores (ativos e inativos).
- Só é possível promover listas de opções restritas. Para promover uma lista de opções irrestrita, converta-a primeiramente em uma lista de opções restrita.
- Não é possível promover um campo para um conjunto de valores globais existente. Consulte este Aplicativo Salesforce Lab para obter ajuda.
- Um campo promovido não pode mais ser rebaixado.

Conjuntos de valores globais obtêm limites mais elevados

O número de entradas em conjuntos de valores globais de lista de opções dobrou, passando de 500 para 1.000. Você pode ter até 500 conjuntos de valores globais de lista de opções em uma organização. Cada conjunto de valores globais ou lista de opções restrita pode conter uma combinação de 1.000 valores ativos e inativos. As listas de opções irrestritas podem ter até 1.000 valores ativos. Não há limite ao número de listas de opções personalizadas que usam conjuntos de valores de lista de opções global.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

As listas de opções de seleção única personalizadas podem ter:

- Até 1.000 valores
- Até 255 caracteres por valor

As listas de opções de seleção múltipla podem ter:

- Até 500 valores
- Até 255 caracteres por valor

Os usuários podem selecionar até 100 valores por vez em um registro.

Conjuntos de permissões: Conjuntos de permissões baseados em sessão disponíveis para o público em geral, alteração no comportamento de metadados do conjunto de permissões

Conjuntos de permissões baseados em sessão agora estão disponíveis para o público em geral, e você pode até usar ferramentas declarativas com eles. A alteração de comportamento também pode ser percebida ao usar metadados para conjuntos de permissões. Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** e Database.com Editions

NESTA SEÇÃO:

Disponibilidade geral de conjuntos de permissões baseados em sessão
Os conjuntos de permissões baseados em sessão se aplicam a uma sessão específica. Use um conjunto de permissões baseado em sessão para permitir acesso funcional durante um tipo de sessão predefinido. Por exemplo, digamos que sua organização tenha um objeto personalizado chamado Sala de conferência. Um aplicativo móvel chamado Sincronização de sala de conferência tem acesso de leitura e atualização ao objeto. Você pode criar um conjunto de permissões para permitir atualizações do objeto somente quando o aplicativo móvel conectado Sincronização de sala de conferência gerar a sessão do usuário.

Ativar ou desativar um conjunto de permissões baseado em sessão usando um fluxo
Se você precisar conceder permissões a usuários específicos para acessar funcionalidades durante horários específicos ou sob determinadas condições, os conjuntos de permissões baseados em sessão são a solução. Até agora, era necessário usar código para ativar um conjunto de permissões baseado em sessão. Agora você pode ativá-lo facilmente e de forma declarativa usando um fluxo.

Alteração do comportamento dos metadados do conjunto de permissões
Na API 40.0 ou posterior, quando você implanta a saída de uma recuperação em outra organização, os metadados da organização de destino agora são substituídos pelos metadados da implantação. Na API 39.0 e anteriores, ao implantar a saída do conjunto de permissões recuperado em outra organização, o conteúdo da implantação era mesclado aos dados atuais da organização.

Disponibilidade geral de conjuntos de permissões baseados em sessão

Os conjuntos de permissões baseados em sessão se aplicam a uma sessão específica. Use um conjunto de permissões baseado em sessão para permitir acesso funcional durante um tipo de sessão predefinido. Por exemplo, digamos que sua organização tenha um objeto personalizado chamado Sala de conferência. Um aplicativo móvel chamado Sincronização de sala de conferência tem acesso de leitura e atualização ao objeto. Você pode criar um conjunto de permissões para permitir atualizações do objeto somente quando o aplicativo móvel conectado Sincronização de sala de conferência gerar a sessão do usuário.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** e **Database.com** Editions

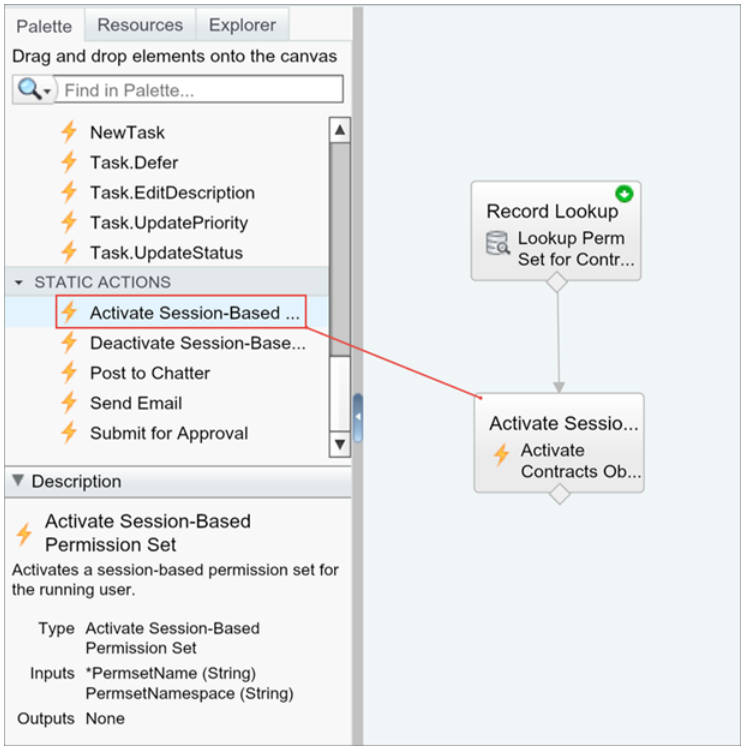
Ativar ou desativar um conjunto de permissões baseado em sessão usando um fluxo

EDIÇÕES

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

Se você precisar conceder permissões a usuários específicos para acessar funcionalidades durante horários específicos ou sob determinadas condições, os conjuntos de permissões baseados em sessão são a solução. Até agora, era necessário usar código para ativar um conjunto de permissões baseado em sessão. Agora você pode ativá-lo facilmente e de forma declarativa usando um fluxo.

É fácil ativar um conjunto de permissões baseado em sessão usando um fluxo. Primeiro, ao criar o conjunto de permissões, selecione **Ativação de sessão necessária**. Essa seleção indica que as permissões no conjunto de permissões estarão disponíveis somente durante sessões especificadas. Em seguida, crie um fluxo usando a ação Ativar conjunto de permissões baseado em sessão, disponível no Cloud Flow Designer.



Quando um usuário executar o fluxo e a ação for executada, as permissões associadas ao conjunto de permissões serão ativados para o usuário.

Também é possível desativar o conjunto de permissões incluindo a ação **Desativar conjunto de permissões baseado em sessão** no fluxo.

Importante: Você pode executar consultas, mas não faça atualizações de dados ou objetos em fluxos que também ativam conjuntos de permissões baseados em sessão.

Exemplo: Você tem um comprador júnior na sua organização que ocasionalmente requer acesso ao objeto Contratos. Crie um conjunto de permissões com acesso ao objeto. Em seguida, crie um fluxo que use a ação Ativar conjunto de permissões baseado em sessão, disponível no Cloud Flow Designer. No fluxo, passe o nome da permissão para a ação. Durante o tempo de execução, a ação verifica quem está executando o fluxo. Quando o comprador júnior executa o fluxo, o processo de ativação é acionado. Quando o fluxo é concluído, o comprador tem acesso ao objeto Contratos durante a sessão atual.

Alteração do comportamento dos metadados do conjunto de permissões

Na API 40.0 ou posterior, quando você implanta a saída de uma recuperação em outra organização, os metadados da organização de destino agora são substituídos pelos metadados da implantação. Na API 39.0 e anteriores, ao implantar a saída do conjunto de permissões recuperado em outra organização, o conteúdo da implantação era mesclado aos dados atuais da organização.

Simplificamos a definição de empacotamento de metadados que é necessária para produzir saídas de conjunto de permissões consistentes. A saída consistente permite que as alterações sejam rastreáveis em sistemas padrão de controle de versões. Agora, a transferência do conteúdo do conjunto de permissões entre organizações de produção, de sandbox e outras organizações relacionadas ficou mais fácil e previsível. Consulte Tipos de metadados atualizados.

Exemplo: Na API versão 39.0 ou anterior, se o conjunto de permissões contivesse a permissão de usuário Gerenciar papéis e você implantasse um arquivo de metadados sem essa permissão de usuário, Gerenciar papéis permaneceria ativado. Por outro lado, na API versão 40.0 ou posterior, se você implantar um arquivo de metadados sem essa permissão de usuário, Gerenciar papéis será desativado na organização de destino.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Contact Manager**, **Professional**, **Group**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** e Database.com Editions

Salesforce Connect: Piloto de monitoramento de eventos, Listas de opções entre organizações, Limite de taxa para resultados de pesquisa de objeto externo e IDs temporários do Salesforce

Rastreie chamadas que acessam dados de objeto externo. Os campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos agora se comportam de maneira mais próxima à esperada. Além disso, é menos provável que você exceda os limites de taxa ao acessar objetos externos. Você deve também se certificar de que seu código e suas integrações não exigem registros de objeto externo recuperados por pesquisa para terem IDs de registro permanentes do Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)
Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos

Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para rastrear chamadas do Salesforce Connect a sistemas externos. Agora você pode auditar a atividade histórica do acesso da sua organização a dados de objetos externos.Para cada chamada, você pode verificar se há uma operação de consulta ou gravação, quando a chamada ocorreu e que usuário acessou os dados externos.Esses eventos estão disponíveis na API, mas ainda não estão disponíveis no aplicativo Event Monitoring Analytics.

Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos

Com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect, seus usuários podem interagir com campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos exatamente como fazem com objetos personalizados. A sincronização não converte mais os campos de lista de opções de seleção múltipla na organização do provedor em campos de texto nos objetos externos da organização assinante. Agora oferecemos suporte a campos de lista de opções que usam um valor de lista de opções global definido na organização do provedor.Além disso, valores de lista de opções inativos na organização provedora não ficam mais em branco nos registros de objeto externo.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Novo limite de taxa aplicado aos resultados de pesquisa de objeto externo

Linhas de dados externas recuperadas como resultados de pesquisa agora contam para um limite de taxa muito mais alto e separado das linhas recuperadas por outros meios. Portanto, esta é a boa notícia: é improvável que sua organização exceda os limites de taxa ao pesquisar, ler ou gravar em objetos externos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Preparar-se para os IDs temporários do Salesforce para registros de objeto externo

Em uma versão a ser lançada no futuro próximo, IDs de registro temporários do Salesforce, em vez de IDs permanentes, serão atribuídos a registros de objeto externo recuperados por pesquisas SOSL e Salesforce. Para se preparar para essa alteração, não crie código nem use integrações de terceiros que exijam que esses IDs de registro permaneçam associados às mesmas linhas de dados externas. Quanto ao código e às integrações existentes, recomendamos remover as dependências em IDs de registro de objeto externo para evitar problemas quando essa alteração for implementada.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para rastrear chamadas do Salesforce Connect a sistemas externos. Agora você pode auditar a atividade histórica do acesso da sua organização a dados de objetos externos.Para cada chamada, você pode verificar se há uma operação de consulta ou gravação, quando a chamada ocorreu e que usuário acessou os dados externos.Esses eventos estão disponíveis na API, mas ainda não estão disponíveis no aplicativo Event Monitoring Analytics.

Nota: Nós fornecemos o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect aos clientes por meio de um programa piloto público. Os tipos de evento piloto estão disponíveis em organizações que usam o Salesforce Connect e o Monitoramento de eventos. Se a sua organização não tiver esses recursos, entre em contato com seu executivo de contas da Salesforce para participar do piloto. O Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect está sujeito a alterações e não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões para o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect no grupo do Salesforce Connect da Comunidade de sucesso.

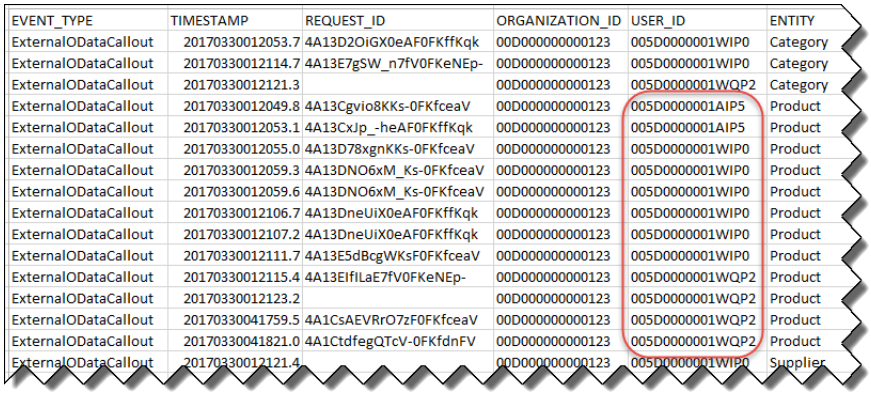
Adicionamos três tipos de evento ao objeto EventLogFile.

- Chamada entre organizações externa – Chamadas feitas por meio do adaptador interorganizacional para o Salesforce Connect
- Chamada Apex personalizada externa – Chamadas feitas por meio de adaptadores personalizados para o Salesforce Connect
- Chamada OData externa – Chamadas feitas por meio dos adaptadores OData 2.0 e OData 4.0 para o Salesforce Connect

Exemplo: Suponha que sua organização do Salesforce conecte-se a um sistema externo por meio de um adaptador OData. Ao definir a origem de dados externa no Salesforce, você selecionou Principal por nome para o `Tipo de identidade`. Com a entidade de segurança nomeada, o mesmo conjunto de credenciais sempre é usado para acessar o sistema externo da sua organização.

Para identificar os usuários que acessaram os registros de um objeto externo durante um período de tempo específico, use os dados de registro para o tipo de evento de Chamada OData externo. Classifique por `ENTITY` e `USER_ID` para ver quais usuários acessaram o objeto externo.

Nesse arquivo de log de evento, vemos que o objeto externo Produto foi acessado por três usuários em 12 chamadas.



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

CONSULTE TAMBÉM:

Objetos alterados

Guia do desenvolvedor da API REST do Force.com: Usando o monitoramento de eventos

Trailhead: Monitoramento de eventos

Suporte aprimorado a campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos

Com o adaptador entre organizações para Salesforce Connect, seus usuários podem interagir com campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla em objetos externos exatamente como fazem com objetos personalizados. A sincronização não converte mais os campos de lista de opções de seleção múltipla na organização do provedor em campos de texto nos objetos externos da organização assinante. Agora oferecemos suporte a campos de lista de opções que usam um valor de lista de opções global definido na organização do provedor.Além disso, valores de lista de opções inativos na organização provedora não ficam mais em branco nos registros de objeto externo.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Alguns comportamentos especiais e limitações ainda se aplicam.

- Campos de lista de opções e de lista de opções de seleção múltipla estão disponíveis somente em objetos externos associados a uma origem de dados externa do tipo `Salesforce Connect: Cross-Org`.
- Não é possível editar valores de lista de opções nos objetos externos, e as alterações nos campos da organização provedora não se refletem automaticamente na organização assinante. Para refletir as alterações na organização assinante, ressincronize o objeto externo ou exclua manualmente e recrie o campo de lista de opções no objeto externo.

  Se você não ressincronizar nem recriar o campo de lista de opções no objeto externo:

  - Quando um valor de lista de opções ativo for adicionado à organização provedora, a organização assinante não o exibirá como um valor de lista de opções disponível nos registros de objeto externo.
  - Quando um valor de lista de opções ativo for excluído ou desativado em uma lista de opções restrita na organização provedora, a organização assinante não poderá criar ou editar registros de objeto externo com esse valor.
- Conjuntos de valores de lista de opções global não são sincronizados. Se um campo de lista de opções da organização provedora utilizar um conjunto de valores de lista de opções global, a sincronização criará um campo de lista de opções local na organização assinante. Um campo de lista de opções local possui seu próprio conjunto de valores.
- Valores da lista de opções inativos não são sincronizados. Se a organização assinante acessar um registro de objeto externo que contenha um valor de lista de opções inativo, o valor inativo será adicionado ao campo de lista de opções no objeto externo.

- A sincronização converte listas de opções restritas da organização provedora em listas de opções irrestritas nos objetos externos da organização assinante.
- Recomendamos manter somente listas de opções irrestritas em objetos externos, mesmo quando estiverem associadas a listas de opções restritas na organização provedora. Listas de opções restritas na organização provedora bloqueiam valores não aprovados da organização assinante, eliminando a necessidade de restringir as listas de opções em objetos externos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce:Organizações assinante e provedora no Salesforce Connect — Adaptador entre organizações

Novo limite de taxa aplicado aos resultados de pesquisa de objeto externo

Linhas de dados externas recuperadas como resultados de pesquisa agora contam para um limite de taxa muito mais alto e separado das linhas recuperadas por outros meios. Portanto, esta é a boa notícia: é improvável que sua organização exceda os limites de taxa ao pesquisar, ler ou gravar em objetos externos.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Número máximo de novas linhas recuperadas por pesquisas do Salesforce e SOSL por hora. Esse limite não se aplica a origens de dados externas com alto volume de dados.	100.000
Número máximo de novas linhas recuperadas ou criadas por hora. Esse limite não se aplica a: • Origens de dados externas com alto volume de dados • Linhas que são recuperadas somente como resultados de pesquisa e não são abertas ou editadas • Outras linhas que já foram recuperadas Anteriormente, esse limite também era aplicado a linhas recuperadas em pesquisas do Salesforce e pesquisas SOSL.	50.000

Preparar-se para os IDs temporários do Salesforce para registros de objeto externo

Em uma versão a ser lançada no futuro próximo, IDs de registro temporários do Salesforce, em vez de IDs permanentes, serão atribuídos a registros de objeto externo recuperados por pesquisas SOSL e Salesforce. Para se preparar para essa alteração, não crie código nem use integrações de terceiros que exijam que esses IDs de registro permaneçam associados às mesmas linhas de dados externas. Quanto ao código e às integrações existentes, recomendamos remover as dependências em IDs de registro de objeto externo para evitar problemas quando essa alteração for implementada.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce:IDs de registro para objetos externos do Salesforce Connect

Process Builder: acessar dados criptografados, cancelar a supressão de notificações por email

Ao criar processos, agora você pode ter acesso a campos que havia protegido com a Criptografia de plataforma Shield. Os dados criptografados só permanecem inacessíveis nos filtros de um elemento Atualizar registros. Também lançamos uma atualização crítica para evitar que os processos suprimam notificações por email.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Acessar dados criptografados no Process Builder (Beta)

O Process Builder agora oferece suporte a campos criptografados, exceto em filtros na ação Atualizar registros.Esse recurso é novo no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email (atualização crítica)

Em várias operações, como atribuir uma tarefa a alguém, você pode optar por notificar o usuário afetado por email. Esta atualização impede que processos, regras de fluxo de trabalho e acionadores do Apex suprimam essas notificações por email.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Faça mais com o Serviço de campo no Process Builder

Acessar dados criptografados no Process Builder (Beta)

O Process Builder agora oferece suporte a campos criptografados, exceto em filtros na ação Atualizar registros.Esse recurso é novo no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Nota: Esta versão contém uma versão beta de suporte a criptografia em fluxos e processos com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Para acessar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

Exemplo: Se você tiver criptografado o `Nome da conta`, poderá atualizar o valor do campo, mas não poderá filtrar com base no campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Acessar dados criptografados com fluxos e Process Builder (beta)

Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email (atualização crítica)

Em várias operações, como atribuir uma tarefa a alguém, você pode optar por notificar o usuário afetado por email. Esta atualização impede que processos, regras de fluxo de trabalho e acionadores do Apex suprimam essas notificações por email.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Exemplo:

- Você altera o proprietário de um caso e opta por notificar o novo proprietário por email.
- Você cria um usuário e opta por dar as boas-vindas ao usuário por email.
- Você cria uma tarefa e opta por notificar o proprietário por email.

- Você cria uma regra de atribuição e opta por notificar os usuários quando um caso é atribuído a eles.

Antes da versão Summer '17, esses emails nem sempre eram gerados. Quando a alteração acionava um processo, regra de fluxo de trabalho ou acionador do Apex que atualizava o mesmo registro, o Salesforce suprimia o email. Quando você ativar esta atualização crítica, o Salesforce não suprimirá mais os emails de notificação.

Até o momento, a solução alternativa era adicionar suas próprias notificações por email – por exemplo, um Alerta por email em uma regra de fluxo de trabalho ou processo. Se você continuar usando essa solução alternativa para compensar os emails ausentes, seus usuários receberão emails duplicados. Remova suas soluções alternativas para que seus usuários recebam apenas uma notificação.

Teste esta atualização crítica

Recomendamos testar a atualização crítica em um sandbox. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

1. Identifique as personalizações que estão enviando as notificações por email.
2. Exclua as notificações complementares por email dos componentes de personalização.
3. Ative a atualização crítica **Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email**.
4. Teste suas personalizações para garantir que o Salesforce não envie emails duplicados.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas

Segurança e identidade: mais suporte a Lightning, criptografia para fórmulas, login integrado

A segurança da transação tem uma nova e prática interface do Lightning Experience, as fórmulas agora funcionam com campos criptografados e você pode conectar seu site ao CRM de back-end com login integrado.

NESTA SEÇÃO:

Autenticação e identidade: requisitos de verificação aprimorados, mais opções de OAuth, melhorias nos aplicativos conectados

Isso foi feito para que os usuários possam adotar o Lightning Login de maneira fácil e rápida. Um novo recurso de login integrado expande a autenticação do Salesforce para o seu site: agora você agora pode exigir que seus clientes façam login para acessar suas páginas da web. Adicionamos o logout único (SLO) como recurso beta, e agora é possível exportar definições de perfil para reduzir o ônus de conformidade. Você pode exigir verificação de identidade para 2FA e mudanças de endereço de email. Você pode rastrear aplicativos bloqueados mais facilmente quando o recurso de lista de permissões da API está ativado. Os usuários podem ativar notificações de navegador para serem avisados quando as sessões do Salesforce estiverem prestes a expirar. Os pontos finais da API do conjunto de ferramentas agora são incluídos como parte da matriz `urls` do Salesforce Identity.

Verificação de integridade de segurança: disponibilidade geral de linhas de base personalizadas e alterações na configuração

Alteramos algumas configurações na Verificação de integridade e ativamos a capacidade de importar linhas de base personalizadas para todos os clientes.

Salesforce Shield: mais dados de registro de eventos no Wave, criptografia para leads e índices de pesquisa

O Salesforce Shield agora oferece dados de registro de eventos do Lightning Experience no Wave para permitir a visualização do desempenho e da adoção pelos usuários. Você pode criptografar registros de lead padrão, e seus arquivos de índice de pesquisa podem ter chaves de criptografia próprias separadas.

Autenticação e identidade: requisitos de verificação aprimorados, mais opções de OAuth, melhorias nos aplicativos conectados

Isso foi feito para que os usuários possam adotar o Lightning Login de maneira fácil e rápida. Um novo recurso de login integrado expande a autenticação do Salesforce para o seu site: agora você agora pode exigir que seus clientes façam login para acessar suas páginas da web. Adicionamos o logout único (SLO) como recurso beta, e agora é possível exportar definições de perfil para reduzir o ônus de conformidade. Você pode exigir verificação de identidade para 2FA e mudanças de endereço de email. Você pode rastrear aplicativos bloqueados mais facilmente quando o recurso de lista de permissões da API está ativado. Os usuários podem ativar notificações de navegador para serem avisados quando as sessões do Salesforce estiverem prestes a expirar. Os pontos finais da API do conjunto de ferramentas agora são incluídos como parte da matriz `urls` do Salesforce Identity.

NESTA SEÇÃO:

Login integrado permite que usuários efetuem login em seu site

O Salesforce introduz o recurso de Login integrado para autenticar os visitantes do seu site. Seus desenvolvedores da Web podem adicionar recursos de login ao site com apenas algumas linhas de HTML. Login integrado conecta seu site ao Salesforce. Esse recurso funciona em comunidades criadas com nossos produtos Comunidades ou Salesforce Identity.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Obter mais controle sobre o acesso a aplicativos conectados

O Salesforce oferece um recurso de lista de permissões para clientes da API que bloqueia todas as conexões de aplicativos conectados por OAuth à sua organização até que você aprove explicitamente o aplicativo conectado. Esse mecanismo de aprovação geralmente é chamado de lista de permissões de aplicativos ou clientes da API. Melhoramos o processo de gerenciamento e inclusão de aplicativos na lista de permissões.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Exportar políticas de senha de perfil

Para comprovar a conformidade regulatória, os administradores muitas vezes precisam informar as configurações de perfil do Salesforce para, por exemplo, demonstrar que todos os usuários do Salesforce cumprem os requisitos mínimos de senha. Anteriormente, você fazia capturas de tela dos perfis para documentar as configurações. Agora você pode reduzir o ônus de conformidade usando a API de metadados para exportar as definições de perfil para os auditores ou implantá-las em outro ambiente.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Suporte ao redirecionamento de favoritos mesmo quando o Chatter está desativado

Por motivos de conformidade ou segurança, alguns clientes exigem que o Chatter seja desativado. No entanto, até esta versão, quando o Chatter estava desativado, os redirecionamentos de favoritos também não funcionavam. Nós removemos essa dependência.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Eliminar a surpresa do encerramento da sessão por inatividade

Por motivos de segurança, o Salesforce efetua logoff dos usuários após um período de inatividade. Os usuários recebem um aviso quando a sessão do Salesforce está prestes a expirar e podem optar por continuar trabalhando. Porém, os usuários não viam o aviso se a sessão do Salesforce estivesse escondida atrás da guia atual, assim, eram desconectados sem saber. Agora essa surpresa desagradável foi eliminada. Quando a sessão de um usuário está prestes a expirar, uma notificação de navegador é exibida em primeiro plano.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Pontos finais da API do conjunto de ferramentas agora incluídos para Salesforce Identity

Os pontos finais SOAP e REST da API do conjunto de ferramentas agora são incluídos como parte da matriz `urls` do Salesforce Identity. Os usuários que estão desenvolvendo ferramentas para exibir os serviços ou pontos finais disponíveis agora podem ver os pontos finais da API do conjunto de ferramentas que estão disponíveis para eles.

Remoção do parâmetro de consulta loginURL

O parâmetro de consulta loginURL será aposentado na versão Winter '18.

Evite usar prefixos de caminho reservados pelo Salesforce

Reservamos mais prefixos de caminho para uso do Salesforce. Não use esses prefixos para os caminhos do seu site ou comunidade, a menos que os esteja utilizando no momento. Essas alterações aplicam-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Logout único do SAML (SLO) está disponível (beta)

Se ativado, fazer logout da sua organização vai desconectá-lo de todos os aplicativos conectados (para os quais o Salesforce seja o Provedor de identidade e os aplicativos conectados sejam os Provedores de serviços). Da mesma forma, fazer logout de qualquer Provedor de serviços também o desconecta do Salesforce e de qualquer outro Provedor de serviços.

O Certificado de assinatura SAML está sendo descontinuado

Conforme comunicado anteriormente no Certificado padrão para descontinuação em 7 de agosto de 2017, estamos descontinuando nosso certificado proxy do SAML. Se a sua organização do Salesforce tiver uma configuração de login único que use esse certificado, tome providências para prevenir uma possível interrupção de serviço para solicitações de login iniciadas pelo Salesforce.

Login integrado permite que usuários efetuem login em seu site

O Salesforce introduz o recurso de Login integrado para autenticar os visitantes do seu site. Seus desenvolvedores da Web podem adicionar recursos de login ao site com apenas algumas linhas de HTML. Login integrado conecta seu site ao Salesforce. Esse recurso funciona em comunidades criadas com nossos produtos Comunidades ou Salesforce Identity.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Login integrado é outra opção para clientes que queiram autenticar usuários por meio do Salesforce, mas tenham sites sem suporte à autenticação de usuários por SAML ou OpenID Connect.

Para adicionar o Login integrado aos seus sites, crie sua comunidade com a identidade visual desejada. Em seguida, configure provedores de identidade, como Facebook, Twitter, Instagram, Google, Amazon ou PayPal.

Após a configuração da comunidade, os desenvolvedores da web podem adicionar um formulário de login a qualquer página no site. Os visitantes fazem login usando as credenciais de qualquer provedor de identidade que você tenha configurado para a comunidade.

O Salesforce gerencia o login, intermediando o protocolo com os provedores de login social e provedores de identidade SAML e a integração com o Salesforce. Enquanto isso, seus desenvolvedores da web determinam a experiência do cliente. Por exemplo, eles podem personalizar o estilo do formulário de login e personalizar a experiência dos usuários com informações recuperadas do processo de login.

Obter mais controle sobre o acesso a aplicativos conectados

O Salesforce oferece um recurso de lista de permissões para clientes da API que bloqueia todas as conexões de aplicativos conectados por OAuth à sua organização até que você aprove explicitamente o aplicativo conectado. Esse mecanismo de aprovação geralmente é chamado de lista de permissões de aplicativos ou clientes da API. Melhoramos o processo de gerenciamento e inclusão de aplicativos na lista de permissões.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Anteriormente, quando a lista de permissões estava ativada na organização, os aplicativos conectados eram bloqueados se você não os tivesse autorizado explicitamente. No entanto, não era fácil saber quando um aplicativo havia sido bloqueado devido à lista de permissões, e também era difícil adicionar o aplicativo à lista.

Agora você pode acessar a página Utilização de OAuth por aplicativos conectados, em Configuração, e ver os aplicativos conectados que os usuários tentaram usar em sua organização. Se for o caso, você pode instalar e adicionar esses arquivos à lista de permissões.

Em Configuração, insira `aplicativos conectados` na caixa Busca rápida e selecione **Utilização de OAuth por aplicativos conectados**. Para adicionar o aplicativo à lista de permissões, clique em **Instalar** ao lado do aplicativo conectado para instalá-lo localmente. Em seguida, clique em **Editar políticas** e, na política de OAuth, selecione **Usuários aprovados pelo administrador são pré-autorizados**. Selecione quais usuários podem acessar o aplicativo conectado por meio de permissões.

O uso da lista de permissões com aplicativos conectados pela API não está ativado por padrão. Solicite a ativação do recurso à Salesforce.

Exportar políticas de senha de perfil

Para comprovar a conformidade regulatória, os administradores muitas vezes precisam informar as configurações de perfil do Salesforce para, por exemplo, demonstrar que todos os usuários do Salesforce cumprem os requisitos mínimos de senha. Anteriormente, você fazia capturas de tela dos perfis para documentar as configurações. Agora você pode reduzir o ônus de conformidade usando a API de metadados para exportar as definições de perfil para os auditores ou implantá-las em outro ambiente.Esse recurso é novo tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Você pode exportar estas configurações de sessão do perfil.

- Minutos de inatividade transcorridos até que a sessão autenticada de um usuário atinja o tempo limite
- Nível de segurança da sessão exigido durante o login
- Se um usuário deve ser desconectado imediatamente quando a sessão atinge o tempo limite
- Se um usuário recebe um aviso quando a sessão está prestes a expirar

Você pode exportar estas configurações de política de senha do perfil.

- Número de dias até que uma senha expire
- Número de senhas anteriores salvas para garantir que o usuário redefina sua senha com uma senha nova e exclusiva
- Comprimento mínimo da senha
- Tipos de caracteres exigidos na senha de um usuário (alfanuméricos, numéricos, caracteres especiais, letras maiúsculas ou minúsculas)
- Se a resposta a uma dica pode conter a senha
- Se um usuário pode alterar a senha mais de uma vez em um período de 24 horas
- Número máximo de tentativas inválidas de login até que o usuário seja bloqueado
- Duração do período de bloqueio
- Se as respostas às perguntas de segurança são ocultas durante a digitação

Suporte ao redirecionamento de favoritos mesmo quando o Chatter está desativado

Por motivos de conformidade ou segurança, alguns clientes exigem que o Chatter seja desativado. No entanto, até esta versão, quando o Chatter estava desativado, os redirecionamentos de favoritos também não funcionavam. Nós removemos essa dependência.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

A capacidade de redirecionar favoritos é importante para a implementação de Meu domínio. Quando cria um subdomínio como, por exemplo, `companydomain.my.salesforce.com`, você deseja assegurar que todos os usuários usem o URL do subdomínio em vez do URL da instância. Se os usuários tiverem favoritos apontando para o URL da instância, como `na1.my.salesforce.com`, agora você pode redirecioná-los para o seu subdomínio `companydomain.my.salesforce.com`.

Se você tiver planos de ativar Meu domínio e não tiver o Chatter ativado, contate a Salesforce para ativar esse recurso.

Eliminar a surpresa do encerramento da sessão por inatividade

Por motivos de segurança, o Salesforce efetua logoff dos usuários após um período de inatividade. Os usuários recebem um aviso quando a sessão do Salesforce está prestes a expirar e podem optar por continuar trabalhando. Porém, os usuários não viam o aviso se a sessão do Salesforce estivesse escondida atrás da guia atual, assim, eram desconectados sem saber. Agora essa surpresa desagradável foi eliminada. Quando a sessão de um usuário está prestes a expirar, uma notificação de navegador é exibida em primeiro plano.Esse é um novo recurso no Lightning Experience.

Você pode desativar as notificações do Salesforce no seu navegador.

As notificações de sessão funcionam em todas as versões de navegador compatíveis com o Lightning Experience, exceto Internet Explorer versão 11.

Pontos finais da API do conjunto de ferramentas agora incluídos para Salesforce Identity

Os pontos finais SOAP e REST da API do conjunto de ferramentas agora são incluídos como parte da matriz `urls` do Salesforce Identity. Os usuários que estão desenvolvendo ferramentas para exibir os serviços ou pontos finais disponíveis agora podem ver os pontos finais da API do conjunto de ferramentas que estão disponíveis para eles.

Remoção do parâmetro de consulta loginURL

O parâmetro de consulta loginURL será aposentado na versão Winter '18.

Em seu lugar, comece a usar a configuração de URL de logout personalizada.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Evite usar prefixos de caminho reservados pelo Salesforce

Reservamos mais prefixos de caminho para uso do Salesforce. Não use esses prefixos para os caminhos do seu site ou comunidade, a menos que os esteja utilizando no momento. Essas alterações aplicam-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Os prefixos reservados são:

- /id/
- /idp/
- /saml/

Se você tentar salvar um caminho que inclua esses prefixos, poderá receber um erro.

Se já estiver usando esses prefixos, recomendamos alterar o caminho do seu site ou da sua comunidade para usar um prefixo diferente. Caso contrário, você poderá encontrar um problema ao usar vários pontos de extremidade de autenticação ou pontos de extremidade futuros.

Logout único do SAML (SLO) está disponível (beta)

Se ativado, fazer logout da sua organização vai desconectá-lo de todos os aplicativos conectados (para os quais o Salesforce seja o Provedor de identidade e os aplicativos conectados sejam os Provedores de serviços). Da mesma forma, fazer logout de qualquer Provedor de serviços também o desconecta do Salesforce e de qualquer outro Provedor de serviços.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Anteriormente, quando o Salesforce era o Provedor de identidade, você desconecta-se de cada aplicativo separadamente. Agora você pode configurar SLO para a sua organização de Provedor de identidade. SLO está disponível, mas equilibre segurança e usabilidade ao determinar quando utilizá-lo. Desconectar o usuário de todos os aplicativos conectados melhora a segurança, mas não necessariamente a usabilidade.

O Certificado de assinatura SAML está sendo descontinuado

Conforme comunicado anteriormente no Certificado padrão para descontinuação em 7 de agosto de 2017, estamos descontinuando nosso certificado proxy do SAML. Se a sua organização do Salesforce tiver uma configuração de login único que use esse certificado, tome providências para prevenir uma possível interrupção de serviço para solicitações de login iniciadas pelo Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Se a sua organização tiver uma configuração de login único que use um certificado que esteja sendo descontinuado, e tiver a habilidade de iniciar solicitações de login do SAML do Salesforce, incentivamos você fortemente a habilitar **Várias configurações do SAML** na página Configurações de login único. Certifique-se de ler e entender as informações na página. Considere os seguintes cenários:

- Mesmo que você não esteja usando SAML no momento, habilitar várias configurações pode evitar possíveis problemas com o Login único SAML no futuro.
- Se você estiver usando SAML com sua configuração de Login único, para continuar iniciando solicitações de login do SAML do Salesforce, habilite **Várias configurações do SAML** e selecione um certificado para essas solicitações. Faça as alterações necessárias ao seu Provedor de identidade também. Se você não iniciar solicitações de login do SAML a partir do Salesforce, poderá remover o URL de login do provedor de identidade da sua configuração de login único em vez disso. Porém, não é possível adicionar de volta até ter habilitado **Várias configurações SAML**. Se você não tomar uma providência até a versão Winter '18, nós o transferiremos para um novo certificado, e sua habilidade de iniciar solicitações de login SAML do Salesforce poderá ser afetada.
- Se você já tiver **Várias configurações do SAML** habilitadas, para continuar iniciando solicitações de login do SAML do Salesforce com essas configurações, selecione uma nova opção de Solicitar certificado de assinatura para cada uma. Acesse Configurações de login único e atualize todas as configurações de Login único do SAML que tenham um URL de login do provedor de identidade e estejam usando o certificado padrão como a opção de Solicitar certificado de assinatura atual. Se o seu Provedor de identidade validar assinaturas para solicitações de login do SAML iniciadas pelo Salesforce, carregue o novo certificado para seu provedor de identidade. Sua habilidade de iniciar solicitações de login do SAML do Salesforce pode ser afetada até que você faça isso. Se você não tomar uma providência até a versão Winter '18, transferiremos você para um novo certificado e sua habilidade de iniciar solicitações de login do SAML do Salesforce poderá ser afetada.

Verificação de integridade de segurança: disponibilidade geral de linhas de base personalizadas e alterações na configuração

Alteramos algumas configurações na Verificação de integridade e ativamos a capacidade de importar linhas de base personalizadas para todos os clientes.

NESTA SEÇÃO:

Importar uma linha de base de segurança personalizada para a Verificação de integridade (publicamente disponível)
As linhas de base personalizadas para Verificação de integridade de segurança, fornecidas como beta na versão Spring '17, agora estão liberadas para todos os clientes. Você pode personalizar a linha de base de segurança de Verificação de integridade para comparar as configurações de segurança de sua organização com os padrões do setor.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Verificação de integridade tem configurações de segurança novas e alteradas
A página Verificação de integridade agora tem quatro categorias de risco e novos nomes para status de risco que facilitam a utilização. Também adicionamos, excluímos e alteramos algumas configurações de segurança.

Importar uma linha de base de segurança personalizada para a Verificação de integridade (publicamente disponível)

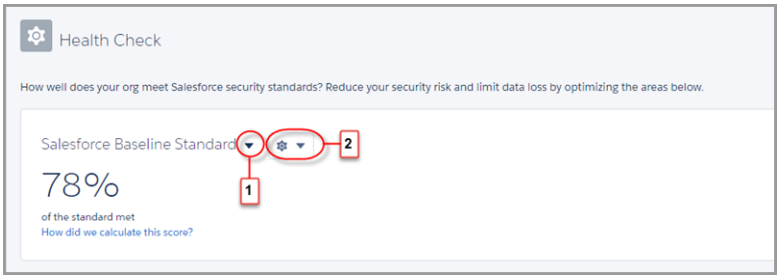
As linhas de base personalizadas para Verificação de integridade de segurança, fornecidas como beta na versão Spring '17, agora estão liberadas para todos os clientes. Você pode personalizar a linha de base de segurança de Verificação de integridade para comparar as configurações de segurança de sua organização com os padrões do setor.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

Para criar uma linha de base personalizada, exporte uma linha de base existente, como o Padrão de linha de base do Salesforce. Depois de modificá-lo, salve o arquivo XML e importe-o para a Verificação de integridade.

Em Configuração, insira `Verificação de integridade` na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de integridade**.



Selecione o Padrão de linha de base do Salesforce ou uma linha de base personalizada (1). Escolha entre exportar ou importar um arquivo XML ou excluir uma linha de base personalizada (2).

Nota: Devido a alterações na ferramenta Verificação de integridade, algumas configurações em linhas de base personalizadas mudaram desde a versão beta. Para usar as linhas de base personalizadas que você criou na versão Spring '17, recrie-as exportando uma versão atual do Padrão de linha de base do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar uma linha de base personalizada para verificação de integridade

Ajuda do Salesforce: Requisitos de arquivo de linha de base personalizada

Verificação de integridade tem configurações de segurança novas e alteradas

EDIÇÕES

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

A página Verificação de integridade agora tem quatro categorias de risco e novos nomes para status de risco que facilitam a utilização. Também adicionamos, excluímos e alteramos algumas configurações de segurança.

As quatro categorias de configurações de segurança são Risco alto, Risco médio, Risco baixo e Informativo. As configurações de risco Informativo, ao contrário das demais, não são consideradas na pontuação de Verificação de integridade. Independentemente da categoria, cada configuração tem o status "em conformidade", "aviso" ou "crítico" com base nos valores de configuração atuais.

As seguintes configurações de segurança de alto risco foram adicionadas:

- Exigir conexões seguras
- Exigir o atributo HttpOnly

As seguintes configurações foram removidas:

- Desativar o aviso pop-up de tempo limite da sessão
- Restringir sessão ao endereço IP de origem
- Ativar cache e preenchimento automático em páginas de login
- Intervalos de IP confiáveis

A configuração Período efetivo de bloqueio foi alterada. O valor compatível recomendado para a linha de base padrão do Salesforce agora é de 30 minutos ou mais. Um valor inferior a 30 minutos é exibido como um aviso.

Salesforce Shield: mais dados de registro de eventos no Wave, criptografia para leads e índices de pesquisa

O Salesforce Shield agora oferece dados de registro de eventos do Lightning Experience no Wave para permitir a visualização do desempenho e da adoção pelos usuários. Você pode criptografar registros de lead padrão, e seus arquivos de índice de pesquisa podem ter chaves de criptografia próprias separadas.

NESTA SEÇÃO:

Criptografia de plataforma: suporte a fluxos, fórmulas, leads e mais

Você pode trazer sua própria chave de criptografia para proteger seu índice de pesquisa e assumir um controle mais detalhado dos certificados protegidos por HSM. Você pode usar fluxos e processos com dados criptografados (beta). Você pode criptografar campos Lead padrão (beta) e mais elementos em seu feed do Chatter (piloto).

Monitoramento de eventos: dados de evento do Lightning Experience no Wave e configuração aprimorada

Os dados de tipo de evento do Lightning Experience agora estão disponíveis no Wave, com dois painéis pré-construídos que mostram a adoção pelos usuários e o desempenho. Use o novo conjunto de permissões padrão para configurar o Wave mais rapidamente.

Segurança da transação: Lightning Experience, exemplos do Chatter em Apex

Introdução à Segurança da transação do Lightning Experience. É uma nova maneira de criar políticas com base em eventos em tempo real. A nova interface do usuário incorpora uma maneira fácil de usar o assistente de configuração e um carrossel com informações e estatísticas relevantes sobre sua organização do Salesforce. Também melhoramos as exibições de política e a edição de Apex e adicionamos um carrossel com informações e estatísticas úteis. Com a nova UI, você pode criar políticas que verificam recursos do Chatter. Adicionamos mais exemplos de Apex para você aprender a fazer isso.

Outras alterações de segurança: Nova configuração de sessão

Fizemos alterações que afetam a segurança, incluindo proteger conexões para todos os domínios de terceiros.

Criptografia de plataforma: suporte a fluxos, fórmulas, leads e mais

Você pode trazer sua própria chave de criptografia para proteger seu índice de pesquisa e assumir um controle mais detalhado dos certificados protegidos por HSM. Você pode usar fluxos e processos com dados criptografados (beta). Você pode criptografar campos Lead padrão (beta) e mais elementos em seu feed do Chatter (piloto).

EDIÇÕES

Disponível como assinatura de complemento em: **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited** Editions. Requer compra do Salesforce Shield. Disponível gratuitamente na **Developer** Edition para organizações criadas no Summer '15 ou posterior.

Disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Criptografia para fórmulas (publicamente disponível)

Obtenha mais valor do serviço da Criptografia de plataforma Shield ao fazer referência a campos criptografados em fórmulas. Referencie os dados certos com rapidez e segurança mesmo quando estão criptografados. Esse recurso está disponível a todos os clientes da Criptografia de plataforma Shield.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Aplicar segredos de locatário BYOK a arquivos de índice de pesquisa

Designe o tipo de dados você deseja criptografar com seus segredos de locatário fornecidos pelo cliente exatamente como é feito com segredos de locatário gerados pelo Salesforce. Clientes BYOK (Traga sua própria chave) da Criptografia de plataforma Shield agora podem aplicar seus segredos de locatário fornecidos pelo cliente a arquivos de índice de pesquisa e dados armazenados no banco de dados principal do Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Controle granular de certificados com a nova permissão Gerenciar certificados

A permissão Gerenciar certificados permite separar o gerenciamento de certificados de outras funções de segurança. A permissão Gerenciar certificados, que permite criar, editar, excluir, carregar ou fazer download de certificados, agora é ativada por padrão no perfil Administrador do sistema. No entanto, não é necessário ter o perfil Administrador do sistema para obter a permissão Gerenciar certificados.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Acessar dados criptografados com fluxos e Process Builder (beta)

O serviço Criptografia de plataforma Shield agora inclui dados referenciados em fluxos e processos. Você pode acessar dados criptografados a partir da maioria dos elementos em fluxos e processos, exceto durante a filtragem ou classificação de registros. Você pode atualizar o valor de um campo criptografado ou referenciar um campo criptografado na lógica, mas não pode pesquisar registros com base em um valor específico em um campo criptografado.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografar mais dados em feeds do Chatter (Piloto)

Além de publicações do Chatter, perguntas e respostas, nomes de links, comentários e perguntas de pesquisa, agora você pode criptografar URLs de link e opções de pesquisas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografe campos padrão de lead (beta)

Você já podia criptografar campos de lead personalizados, mas agora também pode criptografar campos de Lead padrão. Isso pode ajudar a proteger informações pessoais (PII) no objeto de Leads. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografia para Wave (beta)

Adicione mais uma camada de segurança e proteção a seus dados do Wave Analytics estendendo os recursos da Criptografia de plataforma Shield a dados do Wave em repouso. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografia em massa agora inclui anexos de email existentes

Quando você solicita ajuda à Salesforce para criptografar dados em massa, nós criptografamos seus dados atuais com a chave de criptografia de dados específica de sua organização, de acordo com a política de criptografia da organização. Agora a criptografia em massa pode incluir seus anexos de email existentes, além dos campos e arquivos selecionados por você.

Atualização crítica: dados criptografados são visíveis a usuários autenticados

Os dados criptografados são visíveis na tela – ou seja, não são ocultados por caracteres de mascaramento – quando você ativa essa atualização crítica. Para ocultar dados de usuários não autorizados, você deve usar a segurança em nível de campo e em nível de objeto, mesmo que os dados estejam criptografados. A permissão Exibir dados criptografados não está disponível.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Criptografia para fórmulas (publicamente disponível)

Obtenha mais valor do serviço da Criptografia de plataforma Shield ao fazer referência a campos criptografados em fórmulas. Referencie os dados certos com rapidez e segurança mesmo quando estão criptografados. Esse recurso está disponível a todos os clientes da Criptografia de plataforma Shield.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Várias operações e funções podem ser usadas, incluindo `concatenate` (`&` e `+`), `isBlank`, `isNull`, `if`, `hyperlink` e `image`. Você pode referenciar Ações rápidas e renderizar dados criptografados em formatos de texto, data e data/hora.

Aplicar segredos de locatário BYOK a arquivos de índice de pesquisa

Designe o tipo de dados você deseja criptografar com seus segredos de locatário fornecidos pelo cliente exatamente como é feito com segredos de locatário gerados pelo Salesforce. Clientes BYOK (Traga sua própria chave) da Criptografia de plataforma Shield agora podem aplicar seus segredos de locatário fornecidos pelo cliente a arquivos de índice de pesquisa e dados armazenados no banco de dados principal do Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Para ativar a criptografia de arquivos de índice de pesquisa, entre em contato com o suporte do Salesforce.

Controle granular de certificados com a nova permissão Gerenciar certificados

A permissão Gerenciar certificados permite separar o gerenciamento de certificados de outras funções de segurança. A permissão Gerenciar certificados, que permite criar, editar, excluir, carregar ou fazer download de certificados, agora é ativada por padrão no perfil Administrador do sistema. No entanto, não é necessário ter o perfil Administrador do sistema para obter a permissão Gerenciar certificados.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

A permissão Gerenciar certificados é separada da permissão Gerenciar chaves de criptografia e não está acoplada a ela. Isso é útil quando você quer que um administrador possa gerenciar certificados, mas não chaves de criptografia. A pessoa encarregada dos segredos do locatário ainda precisa de ambas as permissões para gerar os certificados protegidos por HSM no processo de BYOK.

Acessar dados criptografados com fluxos e Process Builder (beta)

O serviço Criptografia de plataforma Shield agora inclui dados referenciados em fluxos e processos. Você pode acessar dados criptografados a partir da maioria dos elementos em fluxos e processos, exceto durante a filtragem ou classificação de registros. Você pode atualizar o valor de um campo criptografado ou referenciar um campo criptografado na lógica, mas não pode pesquisar registros com base em um valor específico em um campo criptografado.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Esta versão contém uma versão beta de suporte a criptografia em fluxos e processos com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Para acessar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

CONSULTE TAMBÉM:

Acessar dados criptografados em fluxos (Beta)

Acessar dados criptografados no Process Builder (Beta)

Criptografar mais dados em feeds do Chatter (Piloto)

Além de publicações do Chatter, perguntas e respostas, nomes de links, comentários e perguntas de pesquisa, agora você pode criptografar URLs de link e opções de pesquisas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para criptografar esses campos adicionais, acesse a página Criptografia de plataforma em Configuração, desmarque **Criptografar Chatter** e, em seguida, selecione novamente **Criptografar Chatter**.

Nota: Esta versão contém uma versão-piloto de criptografia para o Chatter na Developer Edition e em sandboxes para Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Fornecemos esse recurso a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Como programas piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Este recurso piloto não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas.

Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos recursos publicamente disponíveis.

Como em versões anteriores, você não pode optar por criptografar alguns campos do Chatter e outros não.

Você pode enviar feedback e sugestões sobre a criptografia para o Chatter no grupo de Produto do Chatter na Comunidade de sucesso.

Criptografe campos padrão de lead (beta)

Você já podia criptografar campos de lead personalizados, mas agora também pode criptografar campos de Lead padrão. Isso pode ajudar a proteger informações pessoais (PII) no objeto de Leads. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Nota: Essa versão beta do suporte à criptografia em leads tem qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Entre em contato com a Salesforce para ativá-lo. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

Você pode criptografar estes campos padrão de leads:

- Nome (Nome, Nome do meio, Sobrenome)
- Email
- Telefone
- Celular
- Fax
- Endereço (Rua, Cidade)
- Título
- Site da Web
- Descrição
- Empresa

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Limitações e compensações da criptografia de plataforma

Criptografia para Wave (beta)

Adicione mais uma camada de segurança e proteção a seus dados do Wave Analytics estendendo os recursos da Criptografia de plataforma Shield a dados do Wave em repouso. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Os serviços de Criptografia do Wave em repouso são integrados nativamente à plataforma Wave. A solução aplica criptografia forte e probabilística aos dados armazenados em repouso. A criptografia de plataforma é baseada no Padrão Avançado de Criptografia (AES) com chaves de 256 bits, usando modo CTR e um vetor de inicialização (IV) para cada gravação. Todas as operações, incluindo classificar e agrupar por, funcionam da mesma forma que sem a criptografia, exceto o gerenciamento de chaves.

Os dados adicionados ao banco de dados são criptografados no serviço do Salesforce, mas os dados arquivados não são criptografados.

Nota: Esta versão contém uma versão beta do suporte a criptografia para Wave Analytics com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Entre em contato com a Salesforce para ativá-lo.

Criptografia em massa agora inclui anexos de email existentes

Quando você solicita ajuda à Salesforce para criptografar dados em massa, nós criptografamos seus dados atuais com a chave de criptografia de dados específica de sua organização, de acordo com a política de criptografia da organização. Agora a criptografia em massa pode incluir seus anexos de email existentes, além dos campos e arquivos selecionados por você.

Atualização crítica: dados criptografados são visíveis a usuários autenticados

Os dados criptografados são visíveis na tela – ou seja, não são ocultados por caracteres de mascaramento – quando você ativa essa atualização crítica. Para ocultar dados de usuários não autorizados, você deve usar a segurança em nível de campo e em nível de objeto, mesmo que os dados estejam criptografados. A permissão Exibir dados criptografados não está disponível.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Esta atualização proporciona aos usuários uma experiência mais consistente ao acessar dados criptografados e reduz a confusão entre dados que são mascarados e dados que são criptografados.

Algumas organizações não precisam fazer nada para obter esta alteração.

- A partir da versão Spring '17, a opção Exibir dados criptografados será automaticamente desacoplada do mascaramento quando o primeiro segredo do locatário for gerado.
- Se você começou a gerar segredos de locatário antes da versão Spring '17, terá que ativar esta atualização crítica.

A permissão Exibir dados criptografados ainda se aplica à Criptografia clássica.

Monitoramento de eventos: dados de evento do Lightning Experience no Wave e configuração aprimorada

Os dados de tipo de evento do Lightning Experience agora estão disponíveis no Wave, com dois painéis pré-construídos que mostram a adoção pelos usuários e o desempenho. Use o novo conjunto de permissões padrão para configurar o Wave mais rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

O aplicativo Analytics de Monitoramento de eventos atualizado permite visualizar as ações dos usuários no Lightning Experience

Dois novos painéis lhe fornecem os dados necessários para medir a adoção do Lightning Experience e do Salesforce1 e o desempenho de página. Além disso, painéis do Event Monitoring Analytics agora permitem definir limites para as medições de KPI.

Configuração de permissão simplificada para aplicativos Event Monitoring Analytics

Conceda aos seus usuários acesso ao aplicativo Event Monitoring Analytics de maneira rápida e fácil usando dois novos conjuntos de permissões padrão. Anteriormente, você precisava criar seus próprios conjuntos de permissões. Como bônus, qualquer usuário a quem o conjunto de permissões for atribuído também receberá uma licença de conjunto de permissões.

Identificar usuários que fazem download de relatórios grandes

O tipo de evento Relatório agora inclui os campos `ROW_COUNT` e `AVERAGE_ROW_SIZE` para detectar quando os usuários exportam grandes quantidades de dados. Tamanhos e contagens de linhas elevadas podem indicar que o usuário está baixando informações para fins fraudulentos. Por exemplo, um vendedor que faz download de todos os leads de vendas antes de começar a trabalhar para um concorrente.

Acompanhar as ações de usuário no Lightning Experience de forma mais abrangente com novos campos

Para lhe proporcionar uma visão de 360 graus do comportamento dos usuários durante uma sessão de login, adicionamos novos campos e renomeamos um nos tipos de evento Erro do Lightning, Interação do Lightning, Exibição de página do Lightning e Desempenho do Lightning. Também adicionamos um campo para compatibilidade de aplicativos Wave com o Monitoramento de eventos.

Usar SOQL assíncrono e UniqueKey para aumentar a flexibilidade da investigação de login

Você pode executar consultas SOQL assíncronas e filtrá-las com base em qualquer campo do objeto LoginEvent, o que lhe proporciona mais flexibilidade para criar suas consultas. Com SOQL assíncrono, você pode executar consultas em segundo plano e recuperar os resultados quando estiver pronto para isso. Um novo campo, `UniqueKey`, é usado como chave primária em vez de `Id`.

Evitar a fraude de identidade na nuvem governamental com investigação de login

A investigação de login ajuda a determinar qual comportamento do usuário é legítimo para evitar fraudes de identidade no Salesforce. Agora esse recurso está disponível em pods governamentais.

Rastreie chamadas do Salesforce Connect com arquivos de log de eventos (piloto)

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para rastrear chamadas do Salesforce Connect a sistemas externos. Agora você pode auditar a atividade histórica do acesso da sua organização a dados de objetos externos.

Preparar sua organização para a aposentadoria do tipo de evento Rastreamento de UI

Nesta versão, o tipo de evento Rastreamento de UI não é preenchido com dados. Na versão Winter '18, ele será removido completamente.

O aplicativo Analytics de Monitoramento de eventos atualizado permite visualizar as ações dos usuários no Lightning Experience

Dois novos painéis lhe fornecem os dados necessários para medir a adoção do Lightning Experience e do Salesforce1 e o desempenho de página. Além disso, painéis do Event Monitoring Analytics agora permitem definir limites para as medições de KPI.

EDIÇÕES

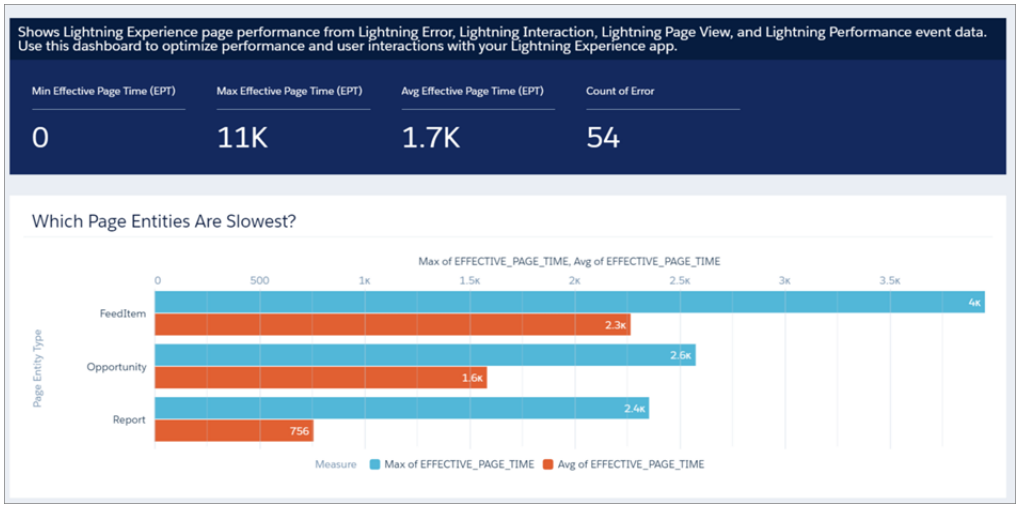
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Visualizar a adoção e o desempenho do Lightning Experience e do Salesforce1

O aplicativo Event Monitoring Analytics tem quatro tipos de evento do Lightning Experience:

- Erro do Lightning
- Interação do Lightning
- Visualização de página do Lightning
- Desempenho do Lightning

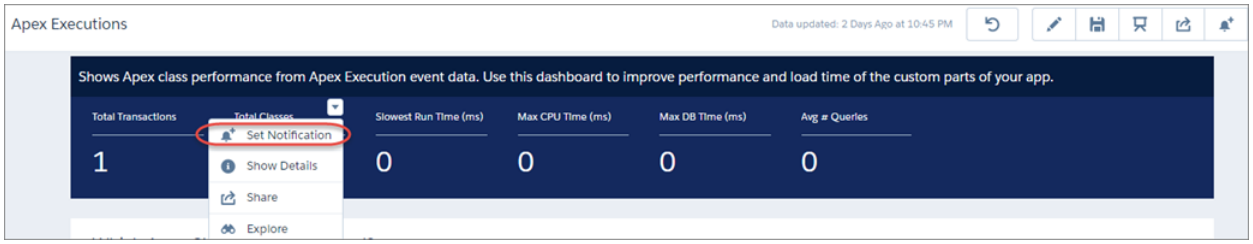
Para exibir esses dados no Wave, use os novos painéis pré-construídos Adoção do Lightning e Desempenho do Lightning ou crie seus próprios.



Os painéis Adoção do Lightning e Desempenho do Lightning substituem o painel Lightning e o conjunto de dados Rastreamento de UI, que foram descontinuados nesta versão.

Notificações de KPI insatisfatório

Detecte problemas de desempenho antecipadamente, como consultas que demoram demais, recebendo notificações quando um valor de KPI excede o limite estabelecido. Para obter mais informações, consulte Definir notificações inteligentes para as métricas de negócios mais importantes.



Entenda os painéis com mais facilidade

Os seguintes painéis fornecem mais descrições, ajudando-o a entender os dados que o painel mostra.

- Execuções do Apex
- API
- Painel
- Arquivos
- Fazer login como
- Exibições da página (URIs)
- Relatar downloads
- RestAPI
- Logins de usuário
- Adoção do Wave

CONSULTE TAMBÉM:

Wave: Acelere com aplicativos do Wave pré-construídos

Configuração de permissão simplificada para aplicativos Event Monitoring Analytics

Conceda aos seus usuários acesso ao aplicativo Event Monitoring Analytics de maneira rápida e fácil usando dois novos conjuntos de permissões padrão. Anteriormente, você precisava criar seus próprios conjuntos de permissões. Como bônus, qualquer usuário a quem o conjunto de permissões for atribuído também receberá uma licença de conjunto de permissões.

EDIÇÕES

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

Os novos conjuntos de permissões padrão são:

- Administrador do Event Monitoring Wave – para usuários que criam e personalizam aplicativos e fluxos de dados do Event Monitoring Analytics.
- Usuário do Event Monitoring Wave – para usuários que visualizam aplicativos do Event Monitoring Analytics.

Os dois conjuntos de permissões contêm permissões de usuário de Event Monitoring que você ativa para conceder aos usuários acesso ao Event Monitoring Analytics (por exemplo, Usar aplicativos modelados com o Wave Analytics). Para acessar os conjuntos de permissões, em Configuração, insira *Conjuntos de permissões* na caixa Busca rápida e selecione **Conjuntos de permissões**.

Não é obrigatório usar os novos conjuntos de permissões. Você ainda pode criar seus próprios conjuntos de permissões, desde que usem a licença de conjunto de permissões Wave de Monitoramento de eventos e incluam permissões de usuário Wave de Monitoramento de eventos.

Identificar usuários que fazem download de relatórios grandes

O tipo de evento Relatório agora inclui os campos `ROW_COUNT` e `AVERAGE_ROW_SIZE` para detectar quando os usuários exportam grandes quantidades de dados. Tamanhos e contagens de linhas elevadas podem indicar que o usuário está baixando informações para fins fraudulentos. Por exemplo, um vendedor que faz download de todos os leads de vendas antes de começar a trabalhar para um concorrente.

EDIÇÕES

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

Acompanhar as ações de usuário no Lightning Experience de forma mais abrangente com novos campos

Para lhe proporcionar uma visão de 360 graus do comportamento dos usuários durante uma sessão de login, adicionamos novos campos e renomeamos um nos tipos de evento Erro do Lightning, Interação do Lightning, Exibição de página do Lightning e Desempenho do Lightning. Também adicionamos um campo para compatibilidade de aplicativos Wave com o Monitoramento de eventos.

EDIÇÕES

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

Novos campos

- `LOGIN_KEY` — A string que interliga todos os eventos na sessão de login de um determinado usuário. Ela começa com um evento de login e termina com um evento de logout ou com a expiração da sessão do usuário.
- `USER_ID_DERIVED` — O ID de 18 caracteres, sem distinção entre maiúsculas e minúsculas, da pessoa que está usando os serviços do Salesforce por meio da UI ou da API.

Campo renomeado

- `SESSION_ID` agora se chama `SESSION_KEY` — A string que interliga todos os eventos de uma determinada sessão de atividade. Por exemplo, os eventos de URI enquanto o usuário está interagindo com uma página Contas.

Exemplo: Este exemplo é extraído dos registros de evento da Exibição de página do Lightning, que mostra os caminhos de cliques dos usuários no Salesforce. Para ter uma visão abrangente do que cada usuário está fazendo no Lightning Experience e no Salesforce1, use `LOGIN_KEY` como identificador entre os vários eventos e ações para interligá-los.



USER_ID	LOGIN_KEY	SESSION_KEY	ORGANIZATION_ID
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001xhKS	j8Bw3NJRdCcRr+dL	/+3g8nd7BUCwgyw	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	/GIXmizYu+fKkSn	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	Lc1OeTO10a6JRc8	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	PemvEhA9UFwX8ZXX	SAzuhOQIyQA927b	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	VBwP2H6re5GF8Gg	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	3M3wW1f84gUKSVnv	00DB00000003P7w
005B0000001sNGh	Kes2kr11GY6zpam/	ItNnH+IsMck6eaYq	00DB00000003P7w

Usar SOQL assíncrono e UniqueKey para aumentar a flexibilidade da investigação de login

Você pode executar consultas SOQL assíncronas e filtrá-las com base em qualquer campo do objeto LoginEvent, o que lhe proporciona mais flexibilidade para criar suas consultas. Com SOQL assíncrono, você pode executar consultas em segundo plano e recuperar os resultados quando estiver pronto para isso. Um novo campo, `UniqueKey`, é usado como chave primária em vez de `Id`.

Você pode filtrar consultas SOQL assíncronas com base em qualquer campo, não apenas em `EventDate` ou `Id`, e usar todos os operadores, incluindo operadores de comparação como <= e =>.

EDIÇÕES

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

Exemplo: obter os 10 últimos logins bem-sucedidos de ontem

```
SELECT Application, Browser, EventDate, UniqueKey, LoginUrl, UserId FROM LoginEvent
WHERE EventDate>Yesterday LIMIT 10 AND Status='Success'
```

Importante: O campo `UniqueKey` no objeto LoginEvent agora é o identificador exclusivo para cada registro. Use esse campo como chave primária em suas consultas em vez do campo `Id`, pois `Id` não é preenchido na versão 40.0 ou posterior da API. Além disso, devido às modificações introduzidas nesta versão, os dados de LoginEvent de versões anteriores na sua organização não estão imediatamente disponíveis. Eles estarão disponíveis até sete dias após o lançamento da versão Summer '17.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar a atividade de login com investigação de login

Evitar a fraude de identidade na nuvem governamental com investigação de login

A investigação de login ajuda a determinar qual comportamento do usuário é legítimo para evitar fraudes de identidade no Salesforce. Agora esse recurso está disponível em pods governamentais.

EDIÇÕES

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar a atividade de login com investigação de login

Rastreie chamadas do Salesforce Connect com arquivos de log de eventos (piloto)

Adicionamos tipos de evento ao objeto padrão EventLogFile para rastrear chamadas do Salesforce Connect a sistemas externos. Agora você pode auditar a atividade histórica do acesso da sua organização a dados de objetos externos.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Nota: Nós fornecemos o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect aos clientes por meio de um programa piloto público. Os tipos de evento piloto estão disponíveis em organizações que usam o Salesforce Connect e o Monitoramento de eventos. Se a sua organização não tiver esses recursos, entre em contato com seu executivo de contas da Salesforce para participar do piloto. O Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect está sujeito a alterações e não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões para o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect no grupo do Salesforce Connect da Comunidade de sucesso.

CONSULTE TAMBÉM:

Rastreie chamadas de dados do objeto externo com arquivos de log de eventos (piloto)

Preparar sua organização para a aposentadoria do tipo de evento Rastreamento de UI

Nesta versão, o tipo de evento Rastreamento de UI não é preenchido com dados. Na versão Winter '18, ele será removido completamente.

EDIÇÕES

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

Para se preparar para essa alteração:

- Se você extrai arquivos de registro de eventos para um banco de dados (por exemplo, Apache HBase) para fins de armazenamento e consulta, confira os novos tipos de evento do Lightning Experience para UI do Lightning e eventos de UI móvel.
- Se você usa uma integração predefinida de terceiros para visualização de dados de Monitoramento de eventos, a Salesforce está em contato com esses parceiros para atualizar seus aplicativos.
- Se você criou visualizações personalizadas, atualize sua integração para trazer os novos tipos de evento do Lightning Experience e prepare-se para parar de usar o tipo de evento Rastreamento de UI. Para obter mais informações sobre o uso da API de monitoramento de eventos, consulte o Guia do desenvolvedor da API REST do Force.com.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos tipos de evento para monitoramento do Shield

Segurança da transação: Lightning Experience, exemplos do Chatter em Apex

Introdução à Segurança da transação do Lightning Experience. É uma nova maneira de criar políticas com base em eventos em tempo real. A nova interface do usuário incorpora uma maneira fácil de usar o assistente de configuração e um carrossel com informações e estatísticas relevantes sobre sua organização do Salesforce. Também melhoramos as exibições de política e a edição de Apex e adicionamos um carrossel com informações e estatísticas úteis. Com a nova UI, você pode criar políticas que verificam recursos do Chatter. Adicionamos mais exemplos de Apex para você aprender a fazer isso.

NESTA SEÇÃO:

Novo assistente guia você pela criação de políticas
A nova interface do Lightning Experience para Segurança da transação incorpora um assistente para criar políticas básicas, uma nova maneira de encarar as exibições de política e um carrossel.

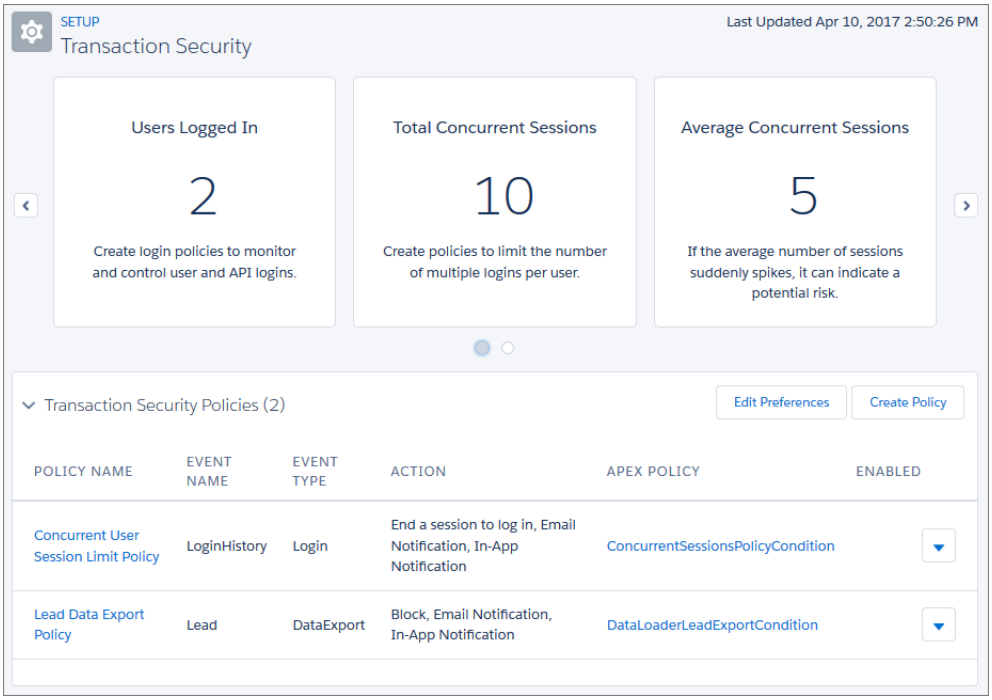
Monitorar publicações do Chatter com novos recursos e ações
Recursos do Chatter agora estão disponíveis para políticas de Entidade, e Casos foram adicionados às políticas de Exportação de dados. A nova ação Congelar usuário está disponível nas políticas de Entidade para recursos do Chatter. Por exemplo, políticas podem examinar o conteúdo de comentários e perguntas de feed e congelar o usuário ou bloquear o recurso caso o conteúdo não esteja de acordo com a política. O congelamento bloqueia totalmente o usuário que acionou a política, impedindo que ele acesse sua conta.

Novos exemplos para demonstrar a criação de políticas do Chatter
Um exemplo de como escrever políticas de recursos do Chatter foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor do Apex*.

Novo assistente guia você pela criação de políticas

A nova interface do Lightning Experience para Segurança da transação incorpora um assistente para criar políticas básicas, uma nova maneira de encarar as exibições de política e um carrossel.

O uso de Segurança da transação no Lightning Experience é uma experiência totalmente nova.



Na página principal, os cartões do carrossel contêm informações e estatísticas para ajudá-lo a decidir quais são as políticas de que você precisa. Alguns cartões incluem links para ajuda e treinamento. Sua lista de políticas foi reorganizada para mostrar apenas os componentes mais importantes, o que facilita a consulta da lista.

Monitorar publicações do Chatter com novos recursos e ações

Recursos do Chatter agora estão disponíveis para políticas de Entidade, e Casos foram adicionados às políticas de Exportação de dados. A nova ação Congelar usuário está disponível nas políticas de Entidade para recursos do Chatter. Por exemplo, políticas podem examinar o conteúdo de comentários e perguntas de feed e congelar o usuário ou bloquear o recurso caso o conteúdo não esteja de acordo com a política. O congelamento bloqueia totalmente o usuário que acionou a política, impedindo que ele acesse sua conta.

Você pode monitorar vários aspectos de suas publicações do Chatter. Os novos tipos de recursos de entidade do Chatter são:

- Mensagem do Chatter
- Comentário de feed
- Item do Feed
- Idéia
- Pergunta

O Salesforce Classic oferece suporte a todos os recursos do Chatter, ao passo que o Lightning Experience é compatível apenas com os recursos Comentário do feed e Item do feed.

Novos exemplos para demonstrar a criação de políticas do Chatter

Um exemplo de como escrever políticas de recursos do Chatter foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor do Apex*.

Você pode realizar uma varredura ou filtrar por palavras específicas em publicações. Este exemplo procura por publicações que contenham a palavra específica "Salesforce" e as bloqueia. Você também pode escrever condições que façam um loop por uma lista de palavras ou mantenham uma totalização da ocorrência dessas palavras.

```
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;
  }
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Políticas de Apex para Notificações de segurança de transações

Guia do desenvolvedor do Apex: namespace TxnSecurity

Outras alterações de segurança: Nova configuração de sessão

Fizemos alterações que afetam a segurança, incluindo proteger conexões para todos os domínios de terceiros.

NESTA SEÇÃO:

Conexões HTTPS seguras para domínios de terceiros

Para melhorar a segurança, adicionamos uma configuração de sessão que garante conexões seguras a todos os domínios de terceiros. Ativos externos, como imagens e arquivos JavaScript, são carregados automaticamente por HTTPS para evitar a intercepção por terceiros mal-intencionados. Esse recurso está ativado por padrão em todas as contas criadas depois da versão Summer '17.

Conexões HTTPS seguras para domínios de terceiros

Para melhorar a segurança, adicionamos uma configuração de sessão que garante conexões seguras a todos os domínios de terceiros. Ativos externos, como imagens e arquivos JavaScript, são carregados automaticamente por HTTPS para evitar a intercepção por terceiros mal-intencionados. Esse recurso está ativado por padrão em todas as contas criadas depois da versão Summer '17.

Para ativar esse recurso de segurança para contas existentes, em Configuração, insira `Configurações de sessão` na caixa Busca rápida. Então selecione **Requer conexões seguras (HTTPS) para todos os domínios de terceiros**.

Implantação: Componente de rede agora disponível em conjuntos de alterações

NESTA SEÇÃO:

Novo componente de conjunto de alterações
Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

Novo componente de conjunto de alterações

Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

ChatterExtensions
Representa os metadados usados para descrever um aplicativo Rich Publisher (piloto) que é integrado ao editor do Chatter. ChatterExtensions é um recurso piloto na API versão 40.0.

Rede
Representa uma comunidade, que é um espaço público ou privado personalizável para funcionários, clientes e parceiros se conectarem.

EDIÇÕES

Disponível nas edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Database.com**

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

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

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Segurança, Produtividade do desenvolvedor e Alcance do aplicativo
A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. Os aprimoramentos nesta versão estão focados em alterações no LockerService e na Política de segurança de conteúdo, em novas maneiras de disponibilizar componentes do Lightning, em melhorias de desempenho e manipulação de erros e em outros recursos novos para desenvolvedores.

Einstein Vision: reconhecimento de imagens e modelos de aprendizagem profunda

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use a API do Einstein Vision para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos com reconhecimento de imagens. Aproveite os classificadores pré-treinados ou treine seus próprios classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento especializado de imagens. Com a API do Einstein Vision, os desenvolvedores podem criar seus próprios modelos de aprendizagem profunda por meio de uma API REST padrão. Você pode utilizar esses modelos para implementar funcionalidades de reconhecimento de imagens, como pesquisa visual, detecção de marca e identificação de objetos. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Visualforce: acesso a métricas de página e segurança melhorada

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce. As alterações desta versão concentram-se no acesso a métricas de página do Visualforce e na melhoria da segurança das páginas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Lightning Design System

A principal alteração nessa versão é uma atualização à notação BEM para torná-la mais fácil de trabalhar, com comentários na marcação.

Apex Code: Desempenho e segurança aprimorados

Acesse componentes e tipos de metadados no Apex. Gerencie valores em cache com segurança com a nova interface `Cache.CacheBuilder`. Acesse controles em métodos de controlador do Apex com segurança em pacotes gerenciados.

API: Novos objetos e tipos, aprimoramentos de pesquisa e API da interface de usuário

Acesse objetos de dados, chamadas de API e tipos de metadados novos e atualizados na API versão 40.0. Refine suas pesquisas com novas cláusulas SOSL. Use a nova API de interface de usuário para criar aplicativos móveis nativos e aplicativos da Web personalizados com sua própria marca

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

Crie aplicativos melhores com tipos de metadados personalizados e baseie seus aplicativos em tipos de metadados e não apenas em dados. Confira os recursos que você estava esperando, incluindo relacionamentos de metadados com definições de campo e áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

ISVforce: aplicativo Channel Order no Lightning Experience, nova API Apex do Channel Order, melhorias na atualização por push e muito mais

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, distribuição e gerenciamento de produtos do AppExchange. Obtenha mais controle sobre seus pedidos com a versão 2.0 do aplicativo Channel Order, que acaba de ser redesenhado para o Lightning Experience. Para automatizar o envio de pedidos, a nova API Apex do Channel Order fornece classes de envio, edição, recall e clonagem de pedidos. Agora você pode excluir assinantes de atualizações por push e obter um melhor desempenho ao enviar atualizações por push a um grande número de assinantes usando a API. Os aplicativos também podem acessar metadados usando Apex.

Componentes do Lightning: Segurança, Produtividade do desenvolvedor e Alcance do aplicativo

A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. Os aprimoramentos nesta versão estão focados em alterações no LockerService e na Política de segurança de conteúdo, em novas maneiras de disponibilizar componentes do Lightning, em melhorias de desempenho e manipulação de erros e em outros recursos novos para desenvolvedores.

Use componentes prontos para utilização ou crie seus próprios componentes com JavaScript, HTML, CSS, Apex ou qualquer código ativado para a web.

O AppExchange permite que você instale componentes criados por parceiros do Salesforce ou publique os seus próprios componentes.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning*.

EDIÇÕES

Disponível para uso em: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** Editions

Criar componentes do Lightning usando a UI nas **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** Editions ou em um sandbox.

NESTA SEÇÃO:

Ativação de atualização crítica de LockerService

O LockerService, que é uma atualização crítica desde o Summer '16, é aplicado a todas as organizações no Summer '17. No entanto, para reduzir o impacto sobre os componentes existentes, ajustamos o processo de ativação.

Atualizações críticas para restrições de CSP mais rígidas

As restrições mais rígidas da Política de segurança de conteúdo (CSP) foram desacopladas do LockerService e não são aplicadas a organizações de produção na versão Summer '17. Em vez disso, para lhe conceder mais tempo para atualizar seu código de modo que ele funcione com a CSP mais rígida, as alterações de CSP mais rígida estão disponíveis em duas atualizações críticas que afetam apenas organizações Developer Edition e de sandbox.

Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)

Essa versão inclui uma atualização crítica que afeta o acesso a métodos de controlador do Apex do lado do servidor a partir de componentes do Lightning. Se tiver escrito um código de componente do Lightning que chama métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, você terá algum trabalho pela frente.

Substituir ações padrão por componentes do Lightning

Você finalmente pode substituir quatro das ações padrão em objetos – Exibir, Novo, Editar e Guia – usando componentes do Lightning. Essas ações podem ser substituídas em objetos padrão e personalizados. A substituição de ações padrão permite que você personalize sua organização usando componentes do Lightning, incluindo a personalização completa da maneira como você exibe, cria e edita registros.

Lightning Data Service (Beta)

O Lightning Data Service agora está em versão beta. Use o Lightning Data Service para carregar, criar, editar ou excluir um registro em seu componente sem usar Apex code. O Lightning Data Service manipula as regras de compartilhamento e a segurança em nível de campo para você. O Lightning Data Service também melhora o desempenho e a consistência da interface do usuário.

Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas

Exibimos mais detalhes para mais erros de componentes do Lightning. Agora é mais fácil para os seus usuários reportarem os erros que encontram e para você localizar e corrigir esses erros. Essa mudança afeta todos os usuários e não depende da ativação do modo de depuração.

Avisos do console do navegador sobre ações JavaScript e Apex com o mesmo nome

A estrutura registrará um aviso do console do navegador se o seu componente tiver uma função JavaScript (ação do lado do cliente) com o mesmo nome de um método do Apex (ação do lado do servidor). O aviso é registrado somente no modo de depuração e pode ajudar na solução de problemas que, de outra forma, seriam de difícil depuração.

Usar o evento aura:valueRender em vez de um renderizador personalizado

Quando um componente é renderizado ou renderizado novamente, o evento `aura:valueRender`, também conhecido como `render`, é acionado. Manipule esse evento para realizar o pós-processamento no DOM ou reagir à renderização ou nova renderização do componente. O evento é preferencial e mais fácil de usar do que a alternativa de criar um renderizador personalizado.

Verificações de validade simplificadas para componentes

Se um componente for inválido, `cmp.get()` retornará `null`. Anteriormente, a estrutura retornava um erro `InvalidComponent`. O novo comportamento é mais típico do comportamento padrão do JavaScript e reduz o uso de memória pela estrutura.

Usar a interface force:hasSObjectName com ações rápidas

Adicione a interface `force:hasSObjectName` a um componente do Lightning para permitir que o componente receba o nome de API do tipo sObject do registro atual. O nome do sObject será útil se o componente puder ser usado com registros de diferentes tipos de sObject e precisar adaptar-se ao tipo específico do registro atual.

Parâmetro locale descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript

O parâmetro `locale` foi descontinuado para diversos métodos no objeto `AuraLocalizationService`. A validação do parâmetro `locale` também foi reforçada para permitir somente valores `locale` que correspondam às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se o parâmetro `locale` estiver definido com outro valor, ele adotará por padrão a configuração de `Idioma` do usuário.

Atributo useAppcache descontinuado em aura:application

Como os fornecedores de navegadores descontinuaram o AppCache, nós seguimos seu exemplo. Remova o atributo `useAppcache` na marcação `<aura:application>` de seus aplicativos independentes (recursos `.app`) para evitar problemas de suporte em diferentes navegadores devido à remoção do suporte pelos fornecedores de navegadores.Se não tiver definido `useAppcache` em uma marcação `<aura:application>`, você não precisará fazer nada, porque o valor padrão de `useAppcache` é `false`.

Restrição de LockerService a instanceof em JavaScript removida

Anteriormente, aconselhávamos não usar o operador `instanceof` no código JavaScript quando o LockerService estivesse ativado. Essa restrição foi removida, exceto ao verificar matrizes.

Componentes do Lightning novos e alterados

Adicionamos diversos componentes novos e fizemos melhorias em outros para que você possa criar aplicativos mais rapidamente.

Eventos novos e alterados do Lightning

Os eventos do Lightning facilitam a comunicação entre os componentes e aumentam a interatividade em seus aplicativos.

Interfaces novas e alteradas do Lightning

As interfaces do Lightning permitem que um componente seja usado em diferentes contextos ou receba dados de contexto adicionais.

Novos métodos de API JavaScript

Use os métodos de API JavaScript no controlador, auxiliador ou renderizador do seu componente no lado do cliente.

Ativação de atualização crítica de LockerService

O LockerService, que é uma atualização crítica desde o Summer '16, é aplicado a todas as organizações no Summer '17. No entanto, para reduzir o impacto sobre os componentes existentes, ajustamos o processo de ativação.

Aplicação de LockerService depende da versão da API

O LockerService é aplicado a todos os componentes do Lightning criados após a versão Summer '17 (versão 40.0 da API). O LockerService não é aplicado a componentes com a versão de API 39.0 ou inferior, o que cobre todos os componentes criados antes da versão Summer '17.

Restrições mais rígidas da Política de segurança de conteúdo (CSP) não são aplicadas

As restrições de CSP mais rígidas, que mitigam o risco de ataques de script entre sites, foram desacopladas do LockerService e não são aplicadas em organizações de produção na versão Summer '17. As alterações de CSP mais rígidas estão disponíveis apenas organizações de sandbox e Developer Edition e podem ser ativadas em duas novas atualizações críticas, uma para Comunidades e uma para outros contextos. As atualizações críticas lhe proporcionam mais tempo para atualizar seu código de modo a operar com uma CSP mais rígida.

Recursos de LockerService ativados

O LockerService aplica alguns recursos de segurança e encoraja o uso de práticas recomendadas para tornar seu código mais compatível.

Aplicação do modo estrito JavaScript ES5

O modo estrito JavaScript ES5 é ativado implicitamente. Não é necessário especificar `"use strict"` em seu código.

O modo estrito de JavaScript torna o código mais robusto e compatível. Por exemplo, ele gera alguns erros que seriam suprimidos de outra forma.

Alguns pontos problemáticos comuns ao usar o modo estrito são:

- Você deve declarar variáveis com a palavra-chave `var`.
- Você deve anexar explicitamente uma variável ao objeto `window` para disponibilizar a variável fora de uma biblioteca.
- As bibliotecas que seus componentes usam também devem operar no modo estrito.

Para obter mais informações sobre o modo estrito de JavaScript, consulte a Rede de desenvolvedores Mozilla.

Contenção de acesso ao DOM

Um componente pode apenas atravessar o DOM e acessar elementos criados por um componente no mesmo namespace. Esse comportamento evita o padrão desaconselhável de atingir elementos de DOM de propriedade de outros componentes em outro namespace.

Nota: É um padrão desaconselhável que qualquer componente possa "alcançar" outro componente, independentemente do namespace. O LockerService evita apenas o acesso entre namespaces. Seu bom julgamento deve evitar o acesso entre componentes dentro do seu próprio namespace, pois isso torna os componente rigidamente acoplados e aumenta a probabilidade de falha.

Restrições a referências globais

O LockerService aplica restrições a referências globais. O LockerService fornece versões seguras de objetos não intrínsecos, como `window`. Por exemplo, a versão segura de `window` é `SecureWindow`. Você pode interagir com um wrapper seguro da mesma maneira que interage com o objeto não intrínseco, mas os wrappers seguros filtram o acesso ao objeto e suas propriedades. Os wrappers seguros expõem um subconjunto de API dos objetos subjacentes.

O Visualizador de API do LockerService mostra as APIs do DOM expostas pelo LockerService. O aplicativo Visualizador de API lista a API para `SecureDocument`, `SecureElement` e `SecureWindow`.

A UI atual para o Visualizador de API ainda não está no estado final. Ela será aprimorada ao longo do tempo. Há muitas informações, mas o principal detalhe a ser considerado é que uma cor verde de segundo plano significa que o método de DOM é suportado.

Acesso apenas a métodos de estrutura de API JavaScript com suporte

Somente métodos de estrutura de API JavaScript publicados e suportados podem ser acessados. Esses métodos são publicados no aplicativo de documento de referência em `https://<myDomain>.lightning.force.com/auradocs/reference.app`, enquanto `<myDomain>` é o

nome do seu domínio Salesforce personalizado. Anteriormente, métodos não suportados eram acessíveis, o que expunha o código ao risco de interrupção quando os métodos não suportados eram alterados ou removidos.

Desativação do LockerService para um componente

Quando um componente está definido pelo menos para a versão de API 40.0, que é a versão do Summer '17, o LockerService é ativado. O LockerService é desativado para qualquer componente criado antes da versão Summer '17, porque esses componentes têm uma versão de API inferior a 40.0. Para desativar o LockerService para um componente, defina sua versão de API como 39.0 ou inferior.

O controle de versões do componente permite que você associe um componente a uma versão de API. Quando você cria um componente, a versão padrão é a versão mais recente da API. No Developer Console, clique em **Configurações de versão do pacote** no painel direito para definir a versão do componente.

O LockerService é ativado para um componente ou aplicativo exclusivamente com base na versão do componente. A hierarquia de contenção dentro de um aplicativo ou componente não é relevante para a aplicação do LockerService.

Vejamos um exemplo em que o componente A contém o componente B. Se o componente A tiver a versão da API 40.0, o LockerService será ativado. Se o componente B tiver a versão de API 39.0, o LockerService será desativado para o componente B, embora ele esteja contido no componente A, que tem o LockerService ativado.

Para maior consistência e facilidade de depuração, recomendamos, sempre que possível, definir a mesma versão de API para todos os componentes do seu aplicativo.

A configuração de LockerService para pacotes gerenciados foi removida

Na versão Spring '17, havia uma configuração separada para controlar se o LockerService seria aplicado a componentes instalados a partir de um pacote gerenciado. Essa configuração, `Ativar LockerService para pacotes gerenciados`, foi removida da página **Componentes do Lightning** em **Configuração**.

Componentes instalados a partir de um pacote gerenciado são tratados da mesma maneira que qualquer outro componente e estão sujeitos às restrições do LockerService.

Novas revisões de segurança do AppExchange e novas revisões periódicas exigirão que os componentes sejam da versão 40.0 ou superior para que o LockerService seja ativado. O requisito de versão garante que os componentes instalados a partir de pacotes gerenciados sigam as práticas de segurança recomendadas que são aplicadas pelo LockerService.

O que o LockerService afeta?

O LockerService aplica a segurança e as práticas recomendadas a componentes do Lightning personalizados utilizados em:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- Comunidades do Lightning
- Aplicativos autônomos criados por você (por exemplo, `myApp.app`)
- Qualquer outro aplicativo em que seja possível adicionar um componente do Lightning personalizado, como o Salesforce Console no Lightning Experience
- Lightning Out

O LockerService não afeta os seguintes itens, exceto quanto ao uso de componentes do Lightning no Visualforce nestes contextos:

- Salesforce Classic
- Comunidades baseadas no Visualforce
- Todos os aplicativos para Salesforce Classic, como o Salesforce Console no Salesforce Classic

Atualizações críticas para restrições de CSP mais rígidas

As restrições mais rígidas da Política de segurança de conteúdo (CSP) foram desacopladas do LockerService e não são aplicadas a organizações de produção na versão Summer '17. Em vez disso, para lhe conceder mais tempo para atualizar seu código de modo que ele funcione com a CSP mais rígida, as alterações de CSP mais rígida estão disponíveis em duas atualizações críticas que afetam apenas organizações Developer Edition e de sandbox.

As duas atualizações críticas, uma para Comunidades e uma para outros contextos, são:

- Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning
- Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning em comunidades

A estrutura de componente do Lightning já usa CSP, que é um padrão W3C, para controlar a origem do conteúdo que pode ser carregado em uma página. Essas atualizações críticas restringem a CSP para reduzir o risco de ataques de script entre sites.

A menção a uma CSP mais rígida talvez soe familiar para você. Na atualização crítica do LockerService da versão Spring '17, introduzimos a CSP mais rígida para bloquear as palavras-chave `unsafe-inline` e `unsafe-eval` em scripts em linha (`script-src`). Essas alterações de CSP foram aplicadas apenas em sandboxes e organizações Developer Edition.

Linha de tempo da atualização crítica

A CSP mais rígida estará disponível gradualmente para mais organizações. Esta é a linha de tempo planejada, mas o cronograma pode mudar em versões futuras.

<table>
<tr><th></th><th>Atualização crítica</th><th>Summer '17</th><th>Winter '18 (outubro de 2017)</th><th>Spring '18</th><th>Summer '18</th><th>Winter '19 (outubro de 2018)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Sandbox e organizações DE</td><td>Ativar a CSP mais rígida para componentes do Lightning</td><td colspan="4">DESATIVADA por padrão, a menos que o LockerService tenha sido ativado na versão Spring '17</td><td rowspan="4">Ativada para todas as organizações</td></tr>
<tr><td>Ativar a CSP mais rígida para componentes do Lightning em comunidades</td><td colspan="4">DESATIVADA por padrão</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Organizações de produção</td><td>Ativar a CSP mais rígida para componentes do Lightning</td><td>N/R</td><td colspan="3">ATIVADA por padrão</td></tr>
<tr><td>Ativar a CSP mais rígida para componentes do Lightning em comunidades</td><td>N/R</td><td colspan="3">DESATIVADA por padrão</td></tr>
</table>

Summer '17

As atualizações críticas estão disponíveis apenas em sandboxes e organizações Developer Edition. Nesta versão, a CSP mais rígida não é aplicada a organizações de produção.

Winter '18 (planos futuros)

As atualizações críticas serão estendidas a todas as organizações, incluindo organizações de produção.

- "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning" estará ativado por padrão
- "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning em comunidades" estará desativado por padrão

Você pode ativar e desativar as duas atualizações críticas para fins de teste com a frequência necessária.

Winter '19 (planos futuros)

Ambas as atualizações críticas serão ativadas automaticamente para todas as organizações quando as atualizações críticas expirarem.

Ativar "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning"

A CSP mais rígida é ativada por padrão para sandboxes e organizações Developer Edition que tenham ativado anteriormente a atualização crítica "Ativar segurança do Lightning LockerService". Para todos os outros sandboxes e organizações Developer Edition, a CSP mais rígida é desativada por padrão.

Para ativar a CSP mais rígida:

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Atualizações críticas**.
2. Para "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning", clique em **Ativar**.
3. Atualize a página do navegador para prosseguir com a CSP mais rígida ativada.

O que esta atualização crítica afeta?

Esta atualização crítica ativa a CSP mais rígida em sandboxes e organizações Developer Edition para:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- Aplicativos autônomos criados por você (por exemplo, `myApp.app`)

A atualização crítica não afeta:

- Salesforce Classic
- Todos os aplicativos para Salesforce Classic, como o Salesforce Console no Salesforce Classic
- O Lightning Out, que permite executar componentes do Lightning em um contêiner fora dos aplicativos do Lightning, como componentes do Lightning no Visualforce e em comunidades baseadas no Visualforce. O contêiner define as regras de CSP.

Ativar "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning em comunidades"

A CSP mais rígida é desativada por padrão para sandboxes e organizações Developer Edition.

Além de afetar componentes personalizados do Lightning, a CSP mais rígida, quando ativada, também afeta a marcação usada em `<head>` nas páginas da sua comunidade. Scripts em linha não são permitidos e um aviso aparece quando você insere marcações sem suporte em **Configurações** > **Avançado** no Community Builder.

Para ativar a CSP mais rígida para comunidades:

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Atualizações críticas**.
2. Para "Ativar a política de segurança de conteúdo mais rígida para componentes do Lightning em comunidades", clique em **Ativar**.
3. Atualize a página do navegador para prosseguir com a CSP mais rígida ativada.

O que esta atualização crítica afeta?

Essa atualização crítica ativa a CSP mais rígida em sandboxes e organizações Developer Edition **apenas para comunidades**.

A atualização crítica não afeta:

- Salesforce Classic
- Todos os aplicativos para Salesforce Classic, como o Salesforce Console no Salesforce Classic
- O Lightning Out, que permite executar componentes do Lightning em um contêiner fora dos aplicativos do Lightning, como componentes do Lightning no Visualforce e em comunidades baseadas no Visualforce. O contêiner define as regras de CSP.

Desativar o acesso a métodos não `global` de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)

Essa versão inclui uma atualização crítica que afeta o acesso a métodos de controlador do Apex do lado do servidor a partir de componentes do Lightning. Se tiver escrito um código de componente do Lightning que chama métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, você terá algum trabalho pela frente.

Um lembrete: os métodos do Apex utilizados nas ações de servidor dos seus componentes do Lightning têm os seguintes requisitos de modificador de acesso.

- Métodos do Apex no mesmo namespace do seu componente devem ser marcados como `public` ou `global`.
- Métodos do Apex em um namespace diferente do seu componente devem ser marcados como `global`.

Consulte os detalhes, incluindo as alterações que talvez você precise fazer no seu código, na nota de versão do Apex Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica).

CONSULTE TAMBÉM:

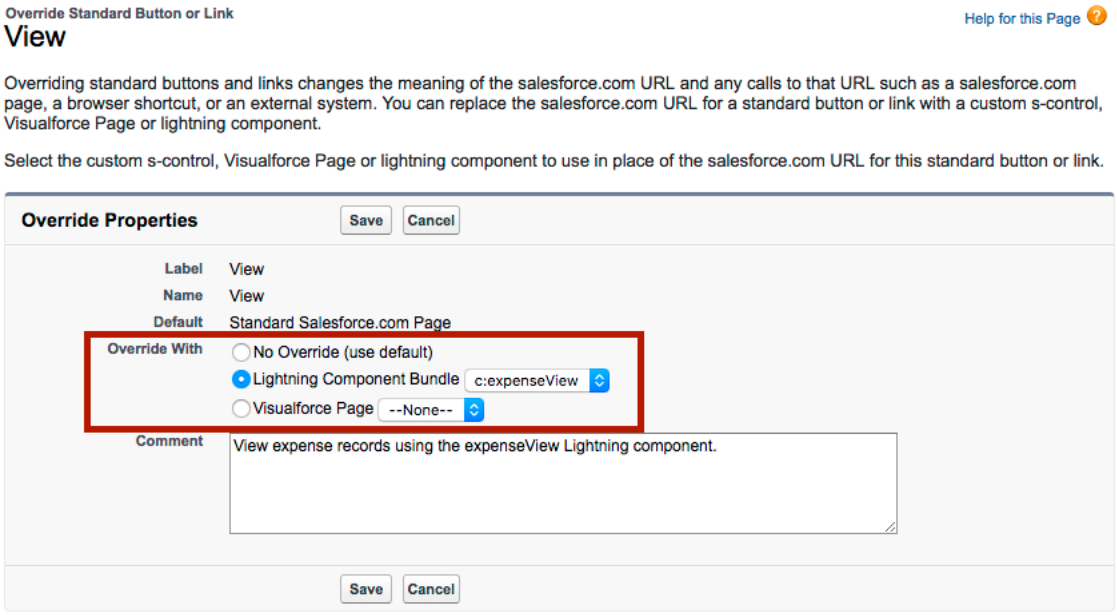
Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Visão geral do controlador do lado do servidor do Apex

Substituir ações padrão por componentes do Lightning

Você finalmente pode substituir quatro das ações padrão em objetos – Exibir, Novo, Editar e Guia – usando componentes do Lightning. Essas ações podem ser substituídas em objetos padrão e personalizados. A substituição de ações padrão permite que você personalize sua organização usando componentes do Lightning, incluindo a personalização completa da maneira como você exibe, cria e edita registros.

A capacidade de substituir ações padrão usando páginas do Visualforce já existe há muito tempo. Essa também tem sido uma das principais solicitações para componentes do Lightning. Estamos muito satisfeitos com a inclusão desse recurso e esperamos que você goste dele. (Não é só um recurso, é uma aventura.)

Dito isso, há muitas coisas que você precisa saber para usar com êxito as substituições de ações por componentes do Lightning. À primeira vista, a adição de uma substituição de ação que usa um componente do Lightning é quase idêntica ao uso de uma página do Visualforce. Basta escolher um item diferente e pronto.



No entanto, há diferenças importantes em relação ao Visualforce na maneira de criar componentes do Lightning que possam ser usados como substituições de ação e diferenças significativas na forma como o Salesforce os usa. Recomendamos que você leia atentamente os detalhes antes de começar e faça testes exaustivos em sua organização de sandbox ou Developer Edition antes da implementação na produção.

Conceitos básicos de ações padrão e substituições

Há seis ações padrão disponíveis na maioria dos objetos padrão e em todos os objetos personalizados: Guia, Lista, Exibir, Editar, Novo e Excluir. No Salesforce Classic, essas são ações distintas.

O Lightning Experience e o Salesforce1 combinam as ações Guia e Lista em uma única ação, Início do objeto. No entanto, o Início do objeto é alcançado por meio da ação Guia no Lightning Experience e da ação Lista no Salesforce1. Nesta versão, você só pode substituir a ação Guia por um componente do Lightning e, portanto, não pode usar um componente para substituir a ação Lista do Salesforce1. Finalmente, o Salesforce1 possui uma ação Pesquisar exclusiva (alcançada por meio de Guia). (Sim, é um pouco estranho e complicado.)

Esta tabela lista as ações padrão que você pode substituir em um objeto, conforme designadas em Configuração, e a ação resultante que é substituída nas três experiências de usuário diferentes.

Substituir em Configuração	Salesforce Classic	Lightning Experience	Saleforce1
Tab	guia de objeto	início do objeto	pesquisar
List	lista de objetos	**n/r**	início do objeto
Exibir	exibição de registro	início de registro	início de registro
Editar	edição de registro	edição de registro	edição de registro
Novo	criação de registros	criação de registros	criação de registros
Excluir	exclusão de registro	exclusão de registro	exclusão de registro

Nota:

- "n/r" não significa que você não possa *acessar* o comportamento padrão, nem que não possa *substituir* o comportamento padrão. Significa apenas que você não pode *acessar a substituição*. É a funcionalidade de substituição que não está disponível.
- Há duas ações padrão adicionais, Aceitar e Clonar. Essas ações são mais complexas, e substituí-las é um projeto avançado. Não há suporte para substituí-las com componentes do Lightning.

Como e onde você pode usar substituições de ação por componente do Lightning

Componentes do Lightning podem ser usados para substituir as ações padrão Exibir, Novo, Editar e Guia no Lightning Experience e no Salesforce1. Diferentemente do Visualforce, substituições que usam componentes do Lightning não afetam o Salesforce Classic. Ou seja:

- Se você substituir uma ação padrão por uma página do Visualforce, isso substituirá a ação no Salesforce Classic, no Lightning Experience e no Salesforce1.
- Se você substituir uma ação padrão por um componente do Lightning, isso substituirá a ação no Lightning Experience e no Salesforce1, mas a página padrão do Salesforce será usada no Salesforce Classic.

Uma página de registro do Lightning para um objeto tem precedência sobre uma substituição da ação Exibir do objeto. Ou seja, se você substituir a ação Exibir de um objeto e também criar e atribuir uma página de registro do Lightning para o objeto, a página de registro do Lightning será usada. A substituição não terá efeito. Isso é verdadeiro independentemente do uso de um componente do Lightning ou de uma página do Visualforce para a substituição.

Não há suporte para substituições de ação em aplicativos de console do Lightning e elas são ignoradas de modo silencioso quando invocadas. Se um usuário de aplicativo de console do Lightning acionar uma ação que foi substituída, ele verá a ação padrão. Se ele acionar a mesma ação fora de um aplicativo de console do Lightning, ele verá a ação substituída. Esse comportamento pode resultar em uma experiência do usuário inconsistente, sobre a qual você deve avisar os usuários. Certifique-se também de atender aos requisitos de validação de dados usando regras de validação e acionadores, em vez de código que é executado apenas na substituição da ação.Essa estratégia garante que seus dados sejam válidos, tenham eles sido alterados usando uma ação padrão ou uma substituição de ação.

Substituir uma ação padrão por um componente do Lightning

Você pode substituir uma ação padrão no Salesforce Classic e no Lightning Experience. Embora o destino seja o mesmo, os caminhos de navegação são diferentes.

Lightning Experience

1. Em Configuração, insira `objeto` na caixa Busca rápida.
2. Selecione Gerenciador de objetos.
3. Clique no nome do objeto no qual você deseja substituir uma ação padrão.
4. Selecione **Botões, links e ações**.

Salesforce Classic

1. Em Configuração, navegue até o objeto em que você deseja substituir uma ação padrão.
   - Com objetos padrão, navegue até **Construir** > **Personalizar** e localize o objeto.
   - Com objetos personalizados, navegue até **Construir** > **Criar** > **Objetos** e localize o objeto.
2. Clique no nome do objeto.
3. Role até a seção Botões, links e ações.

Quando estiver vendo a lista Botões, Links e Ações do objeto, selecione **Editar** na ação que deseja substituir. A partir desse ponto, as etapas são as mesmas.

1. Em Substituir por, selecione **Conjunto de componentes do Lightning**.
2. No menu suspenso, selecione o nome do componente do Lightning a ser usado para substituir a ação.
3. Clique em **Salvar**.

Nota: Os usuários só verão as alterações de substituição de ação quando recarregarem o Lightning Experience ou o Salesforce1.

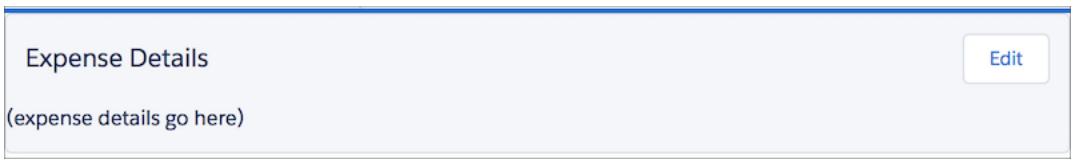
Criar um componente do Lightning para uso como substituição de ação

Adicione a interface `lightning:actionOverride` a um componente do Lightning para permitir que ele seja usado como uma substituição de ação no Lightning Experience ou no Salesforce1. Somente componentes que implementam essa interface aparecem no menu **Conjunto de componentes do Lightning** do painel Substituir Propriedades de uma ação de objeto.

```
<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>
```

No Lightning Experience, as ações padrão Guia e Exibir são exibidas como uma página, enquanto as ações padrão Novo e Editar são exibidas em um painel sobreposto. Quando usados como substituições de ação, os componentes do Lightning que implementam a interface `lightning:actionOverride` substituem completamente o comportamento padrão. No entanto, as ações substituídas sempre são exibidas como uma página e não como um painel. O componente é exibido sem controles, exceto a barra de navegação principal do Lightning Experience. Espera-se que o componente forneça uma interface do usuário completa para a ação, incluindo navegação ou ações não disponíveis na barra de navegação.



Uma diferença digna de menção no Visualforce é a forma como os componentes são adicionados ao menu **Conjunto de componentes do Lightning**. O menu Página do Visualforce lista as páginas que usam o controlador padrão para o objeto específico ou que não usam nenhum controlador padrão. Essa filtragem significa que as opções de menu variam de objeto para objeto e oferecem somente páginas específicas do objeto ou completamente genéricas.

O menu **Conjunto de componentes do Lightning** inclui todos os componentes que implementam a interface `lightning:actionOverride`. Um componente que implementa `lightning:actionOverride` não pode restringir um administrador a substituir somente determinadas ações, ou somente para determinados objetos. Recomendamos que a sua organização adote convenções de nomenclatura de processos e componentes para garantir que os componentes sejam usados para

substituir apenas as ações desejadas nos objetos desejados. Mesmo assim, é sua responsabilidade, como desenvolvedor do componente, garantir que os componentes implementados na interface `lightning:actionOverride` respondam sem problemas ao uso com qualquer ação em qualquer objeto.

Acessar detalhes do registro atual

Os componentes que você pretende usar como substituições de ação geralmente precisam de detalhes sobre o tipo de objeto com o qual estão trabalhando e, muitas vezes, do ID do registro atual. O componente pode implementar as seguintes interfaces para acessar esses detalhes de objeto e registro.

force:hasRecordId

Adicione a interface `force:hasRecordId` a um componente do Lightning para permitir que o ID do registro atual seja atribuído ao componente. O ID de registro atual é útil quando o componente é usado em uma página de registro do Lightning, como uma ação personalizada específica de objeto ou uma substituição de ação no Lightning Experience ou no Salesforce1, e assim por diante.

force:hasSObjectName

Adicione a interface `force:hasSObjectName` a um componente do Lightning para permitir que o componente receba o nome de API do tipo sObject do registro atual. O nome do sObject será útil se o componente puder ser usado com registros de diferentes tipos de sObject e precisar adaptar-se ao tipo específico do registro atual.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Substituir ações padrão por componentes do Lightning

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: lightning:actionOverride

Ajuda do Salesforce: Ativar páginas de registro do Lightning Experience(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Data Service (Beta)

O Lightning Data Service agora está em versão beta. Use o Lightning Data Service para carregar, criar, editar ou excluir um registro em seu componente sem usar Apex code. O Lightning Data Service manipula as regras de compartilhamento e a segurança em nível de campo para você. O Lightning Data Service também melhora o desempenho e a consistência da interface do usuário.

Com a transição para beta, `force:recordPreview` foi descontinuado e substituído por `force:recordData`. Se você estiver usando `force:recordPreview`, terá que refatorar seus componentes para usarem `force:recordData`.

Com `force:recordData`, o atributo `targetRecord` foi atualizado para retornar registros em uma nova forma usando a API da interface de usuário. Consulte o *Guia do desenvolvedor da API da interface de usuário: Corpos de resposta*: Registro. O exemplo a seguir mostra como as pesquisas mudaram.

Forma antiga:

```
{
    "Lookup__c": "001xx000003DORBAA4",
    "Lookup__r.Id": null,
    "Lookup__r.Name": null,
    "Lookup__r": {
        "Id": "001xx000003DORBAA4",
        "Name": "Test",
        "sobjectType": "Account"
    }
}
```

Forma nova:

```
{
    "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` inclui um novo atributo chamado `targetFields`, que é preenchido com uma visão simplificada dos campos do registro. `targetFields` é atualizado automaticamente sempre que o Lightning Data Service detecta uma alteração de registro. `v.targetFields.Name` é equivalente a `v.targetRecord.fields.Name.value`. Uma maneira simples de atualizar o uso de `force:recordPreview` para `force:recordData` é alterar referências de `targetRecord` para `targetFields`.

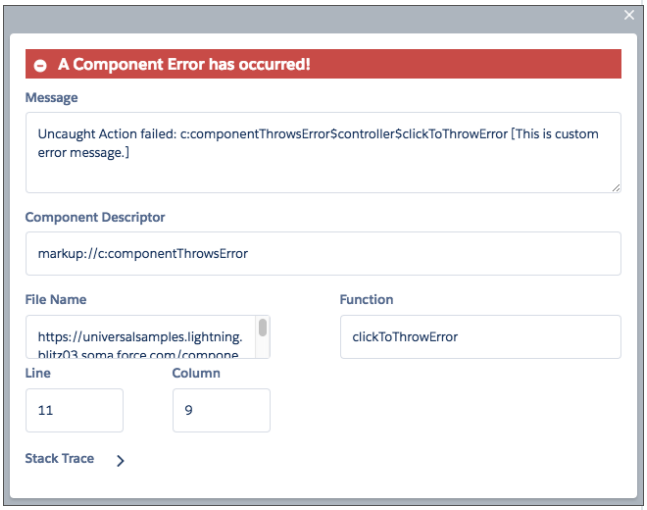
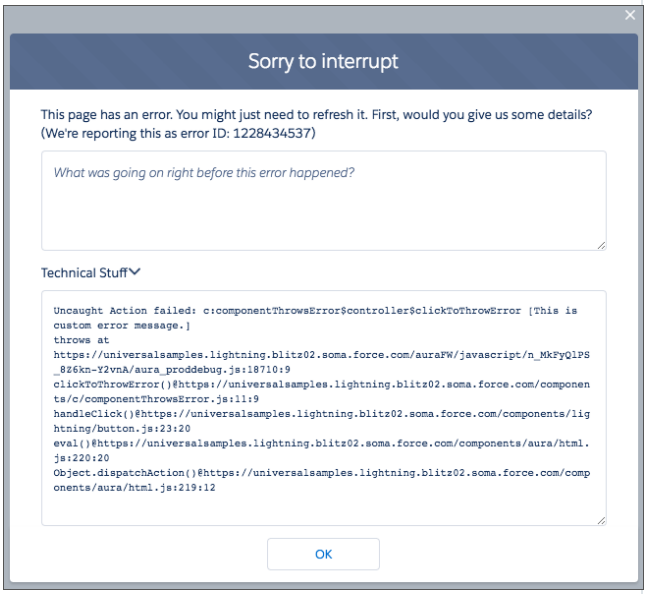
O exemplo a seguir exibe o atributo `targetFields` dentro do componente `force:recordData`.

```
<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}" />
```

Encontrar erros de marcação de componente mais rápido com mensagens de erro melhoradas

Exibimos mais detalhes para mais erros de componentes do Lightning. Agora é mais fácil para os seus usuários reportarem os erros que encontram e para você localizar e corrigir esses erros. Essa mudança afeta todos os usuários e não depende da ativação do modo de depuração.

Esse recurso soa familiar? Isso ocorre porque estamos expandindo as mensagens de erro aprimoradas introduzidas na versão Spring '17. Naquela versão, melhoramos os detalhes e a apresentação de alguns tipos de erros – especificamente, erros do lado do servidor causados por marcação incorreta de componentes. Esta versão expande a cobertura para incluir erros de tempo de execução de JavaScript do lado do cliente. Esses tipos de erros são muito mais comuns e a falta de detalhes significativos às vezes dificulta a depuração.

Painel de erros expandido (Summer '17)	Painel de erros com detalhes limitados (versões anteriores)
	

Nota: O novo painel de erros não possui um botão OK. Para ignorar o painel, clique no "X" na parte superior direita.

O painel de erros aparece apenas quando um erro relevante ocorre no Lightning Experience ou no Salesforce1. O rastreamento expansível da pilha aparece somente em fatores de forma de desktop ou tablet, não em celulares.

Os relatórios de erro aprimorados afetam apenas componentes personalizados, não os componentes padrão fornecidos com a estrutura. Fora do Lightning Experience e Salesforce1 – por exemplo, no Lightning Out ou em um aplicativo independente – a saída de erro pode incluir detalhes que eram omitidos anteriormente, como um rastreamento da pilha completo.

Avisos do console do navegador sobre ações JavaScript e Apex com o mesmo nome

A estrutura registrará um aviso do console do navegador se o seu componente tiver uma função JavaScript (ação do lado do cliente) com o mesmo nome de um método do Apex (ação do lado do servidor). O aviso é registrado somente no modo de depuração e pode ajudar na solução de problemas que, de outra forma, seriam de difícil depuração.

Aqui está um exemplo do aviso do console do navegador sobre um componente `c:dupActionName` que tem uma função JavaScript e um método do Apex com o mesmo nome, `handleDup`:

```
WARNING: Component 'c:dupActionName' has server and client action name conflicts: handleDup
```

Usar o evento `aura:valueRender` em vez de um renderizador personalizado

Quando um componente é renderizado ou renderizado novamente, o evento `aura:valueRender`, também conhecido como `render`, é acionado. Manipule esse evento para realizar o pós-processamento no DOM ou reagir à renderização ou nova renderização do componente. O evento é preferencial e mais fácil de usar do que a alternativa de criar um renderizador personalizado.

A manipulação do evento `aura:valueRender` é semelhante à do gancho `init`. Adicione um manipulador à marcação do seu componente.

```
<aura:handler name="render" value="{!this}" action="{!c.onRender}"/>
```

Nesse exemplo, a ação `onRender` em seu controlador do lado do cliente manipula a renderização inicial e a nova renderização do componente. É possível escolher qualquer nome para o atributo `action`.

Verificações de validade simplificadas para componentes

Se um componente for inválido, `cmp.get()` retornará `null`. Anteriormente, a estrutura retornava um erro `InvalidComponent`. O novo comportamento é mais típico do comportamento padrão do JavaScript e reduz o uso de memória pela estrutura.

Se você chamar `cmp.set()` em um componente inválido, nada acontecerá e nenhum erro ocorrerá. É, essencialmente, uma operação nula.

A chamada `cmp.isValid()` retorna `false` para um componente inválido.

Você não precisa de uma verificação `cmp.isValid()` no retorno de chamada em um controlador do lado do cliente quando referencia o componente associado ao controlador do lado do cliente. A estrutura verifica automaticamente se o componente é válido.Da mesma maneira, não é necessária uma verificação `cmp.isValid()` durante a manipulação do evento ou em um gancho de ciclo de vida da estrutura, como o evento `init`.

Se você referenciar um componente em código assíncrono, como `setTimeout()` ou `setInterval()`,ou quando usar Promises, uma chamada `cmp.isValid()` verificará se o componente ainda é válido antes de processar os resultados da solicitação assíncrona. Em muitos cenários, a chamada `cmp.isValid()` não é necessária porque uma verificação `null` em um valor recuperado de `cmp.get()` é suficiente. O principal motivo para chamar `cmp.isValid()` é caso você esteja fazendo diversas chamadas no componente e queira evitar uma verificação `null` para cada resultado.

Usar a interface `force:hasSObjectName` com ações rápidas

Adicione a interface `force:hasSObjectName` a um componente do Lightning para permitir que o componente receba o nome de API do tipo sObject do registro atual. O nome do sObject será útil se o componente puder ser usado com registros de diferentes tipos de sObject e precisar adaptar-se ao tipo específico do registro atual.

Anteriormente, essa interface afetava apenas componentes usados em páginas de registro do Lightning. Agora você pode usá-la nestes contextos adicionais.

- Ações rápidas — componentes que implementam as interfaces `force:lightningQuickAction` ou `force:lightningQuickActionWithoutHeader`.
- Substituições de ação padrão — componentes que implementam a interface `lightning:actionOverride`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: force:hasSObjectName

Substituir ações padrão por componentes do Lightning

Parâmetro `locale` descontinuado em métodos `AuraLocalizationService` da API JavaScript

O parâmetro `locale` foi descontinuado para diversos métodos no objeto `AuraLocalizationService`. A validação do parâmetro `locale` também foi reforçada para permitir somente valores `locale` que correspondam às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se o parâmetro `locale` estiver definido com outro valor, ele adotará por padrão a configuração de `Idioma` do usuário.

O parâmetro `locale` foi descontinuado para estes métodos de `AuraLocalizationService`:

- `formatDate`
- `formatDateTime`
- `formatDateTimeUTC`
- `formatDateUTC`
- `formatTime`
- `formatTimeUTC`
- `parseDateTime`
- `parseDateTimeUTC`

Para alterações relativas a `locale` em diversos componentes de data e hora, consulte Componentes do Lightning novos e alterados.

Atributo `useAppcache` descontinuado em `aura:application`

Como os fornecedores de navegadores descontinuaram o AppCache, nós seguimos seu exemplo. Remova o atributo `useAppcache` na marcação `<aura:application>` de seus aplicativos independentes (recursos `.app`) para evitar problemas de suporte em diferentes navegadores devido à remoção do suporte pelos fornecedores de navegadores.Se não tiver definido `useAppcache` em uma marcação `<aura:application>`, você não precisará fazer nada, porque o valor padrão de `useAppcache` é `false`.

Nota: Incluímos essas informações em uma versão de correção para as Notas de versão do Spring '17. Estamos repetindo o aviso de descontinuação caso você tenha perdido a atualização de correção.

Restrição de LockerService a `instanceof` em JavaScript removida

Anteriormente, aconselhávamos não usar o operador `instanceof` no código JavaScript quando o LockerService estivesse ativado. Essa restrição foi removida, exceto ao verificar matrizes.

Exceto ao verificar matrizes, fique à vontade para usar `instanceof` em seus componentes ou carregar recursos estáticos para bibliotecas de terceiros que usam `instanceof` internamente.

Para verificar se um determinado objeto é uma matriz, use `Array.isArray(objToTest)` em vez de `instanceof`. LockerService usa o objeto JavaScript padrão `Proxy`. `Proxy` não oferece suporte ao uso de `instanceof` com uma matriz nativa.

Componentes do Lightning novos e alterados

Adicionamos diversos componentes novos e fizemos melhorias em outros para que você possa criar aplicativos mais rapidamente.

Novos componentes

Os componentes a seguir são novos.

force:recordData (Beta)
Acesse, modifique, crie ou exclua registros em um componente usando o Lightning Data Service. Esse componente substitui `force:recordPreview`. Para obter mais informações, consulte Lightning Data Service (Beta).

force:utilityBarAPIAccess (Piloto)
Fornece acesso à biblioteca de métodos da barra de utilitários da API JavaScript do console do Lightning.

force:workspaceAPIAccess (Piloto)
Fornece acesso à biblioteca de métodos do espaço de trabalho da API JavaScript do console do Lightning.

forceCommunity:appLauncher
Exibe o Iniciador de aplicativos em um componente do Lightning. Para obter mais informações, consulte Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades.

forceCommunity:notifications
Exibe o ícone de Notificações em um componente do Lightning. Para obter mais informações, consulte Adicionar o Iniciador de aplicativos e componentes de notificações a componentes do Lightning em Comunidades.

forceCommunity:waveDashboard
Adiciona um painel do Wave Analytics a uma página da comunidade. Para obter mais informações, consulte Integrar painéis do Wave a comunidades da maneira fácil com o Community Builder.

lightning:breadcrumb
Um item no caminho da hierarquia da página em que o usuário está.

lightning:breadcrumbs
Um caminho da hierarquia da página que o usuário está visitando no site ou no aplicativo.

lightning:buttonStateful
Um botão que alterna entre estados.

lightning:relativeDateTime
Exibe a diferença de tempo entre a data e hora da origem e a data e hora fornecidas. Esse componente antes se chamava `lightning:formattedRelative`.

lightning:tile
Um agrupamento de informações relacionadas associadas a um registro.

Componentes alterados

Os seguintes componentes foram alterados.

force:recordPreview
Esse componente foi descontinuado. Em vez disso, use `force:recordData`. Para obter mais informações, consulte Lightning Data Service (Beta).

force:recordEdit
Esse componente agora usa o estilo Lightning Design System. Estenda `force:slds` se estiver usando `force:recordEdit` em um aplicativo independente para o estilo do componente ser definido corretamente.

force:recordView
Esse componente agora usa o estilo Lightning Design System. Estenda `force:slds` se estiver usando `force:recordView` em um aplicativo independente para o estilo do componente ser definido corretamente.

lightning:avatar
Os atributos a seguir são novos.

- `fallbackIconName` — O nome do ícone do Lightning Design System usado como fallback quando o carregamento da imagem falha e não são fornecidas iniciais. Os nomes são escritos no formato '\standard:account\', em que *`standard`* é a

categoria e `account` é o ícone a ser exibido. Somente ícones de categorias padrão e personalizadas são permitidos. Uma mensagem de erro será impressa no console do navegador se você estiver usando um ícone que não faça parte da categoria padrão ou personalizada.

- `initials` — Se o nome do registro contiver duas palavras, como nome e sobrenome, use a primeira letra de cada palavra em maiúsculas. No caso de registros que possuem um nome com apenas uma palavra, insira as duas primeiras letras dessa palavra usando uma maiúscula e uma minúscula.

lightning:buttonMenu (Beta)

O atributo a seguir foi alterado.

- `menuAlignment` — Estes valores são novos: `bottom-left`, `bottom-center` e `bottom-right`.

lightning:card

O atributo a seguir foi alterado.

- `title` — O tipo de atributo foi alterado de `Component[]` para `Object`.
- `footer` — O tipo de atributo foi alterado de `Component[]` para `Object`.

lightning:icon

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` — A variante `bare` foi renomeada para `inverse`. A variante `bare` ainda funciona, mas será descontinuada no futuro próximo.

lightning:input (Beta)

Os atributos a seguir são novos.

- `isLoading` — Especifica se o indicador giratório é exibido para informar que dados estão sendo carregados. O padrão é `false`.
- `messageToggleActive` — Texto exibido para o estado ativo de uma alternância. O valor padrão é `Active`.
- `messageToggleInactive` — Texto exibido para o estado inativo de uma alternância. O valor padrão é `Inactive`.
- `variant` — A variante altera a aparência de um campo de entrada. Os valores são `standard` e `label-hidden`. O padrão é `standard`.

Os tipos a seguir foram alterados.

- `search` — O evento `onchange` é acionado quando você pressiona o botão de limpar.

lightning:inputRichText (Beta)

Esse componente agora dá suporte a marcações HTML que correspondem à barra de ferramentas, incluindo marcações para formatação de texto negrito, sublinhado, itálico e tachado, entre outros. Embora a barra de ferramentas não dê suporte à formação de tabelas, links e imagens, há suporte para as marcações HTML correspondentes.

Os atributos a seguir são novos.

- `messageWhenBadInput` — Mensagem de erro que é exibida quando `valid` é `false`.
- `variant` — A variante `bottom-toolbar` altera a aparência da barra de ferramentas.

lightning:menuItem (Beta)

O atributo a seguir foi alterado.

- `onactive` — Descontinuado. O atributo `onactive` ainda funciona, mas poderá mais ser utilizado no futuro próximo. Em vez disso, use o atributo `onselect` no componente `lightning:buttonMenu`. `event.getParam("value")` retorna o valor do item de menu selecionado.

lightning:select

O atributo a seguir é novo.

- `variant` — A variante altera a aparência de um campo de entrada. As variantes aceitas incluem `standard` e `label-hidden`. O padrão é `standard`.

lightning:textarea

O atributo a seguir é novo.

- `variant` — A variante altera a aparência de um campo de entrada. As variantes aceitas incluem `standard` e `label-hidden`. O padrão é `standard`.

lightning:tile

O atributo a seguir é novo.

- `media` — O ícone ou figura exibidos ao lado das informações textuais.

ui:inputDate

O seletor de data exibe o link Today. Pressione o link para definir a data de hoje no campo de data.

O atributo `langLocale` foi descontinuado.

- `langLocale` — Descontinuado. A validação do atributo `langLocale` também foi restringida para permitir que valores `langLocale` correspondam apenas às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se outro valor for definido para o atributo `langLocale`, ele adotará por padrão a configuração do `Idioma` do usuário.

  Para alterações de localidade relacionadas em diversos métodos `AuraLocalizationService`, consulte Parâmetro de localidade descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript.

ui:inputDateTime

O seletor de data exibe o link Today. Pressione o link para definir a data de hoje no campo de data.

O atributo `langLocale` foi descontinuado.

- `langLocale` — Descontinuado. A validação do atributo `langLocale` também foi restringida para permitir que valores `langLocale` correspondam apenas às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se outro valor for definido para o atributo `langLocale`, ele adotará por padrão a configuração do `Idioma` do usuário.

  Para alterações de localidade relacionadas em diversos métodos `AuraLocalizationService`, consulte Parâmetro de localidade descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript.

ui:outputDate

O atributo `langLocale` foi descontinuado.

- `langLocale` — Descontinuado. A validação do atributo `langLocale` também foi restringida para permitir que valores `langLocale` correspondam apenas às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se outro valor for definido para o atributo `langLocale`, ele adotará por padrão a configuração do `Idioma` do usuário.

  Para alterações de localidade relacionadas em diversos métodos `AuraLocalizationService`, consulte Parâmetro de localidade descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript.

ui:outputDateTime

O atributo `langLocale` foi descontinuado.

- `langLocale` — Descontinuado. A validação do atributo `langLocale` também foi restringida para permitir que valores `langLocale` correspondam apenas às configurações de `Idioma` ou `Localidade` do usuário no Salesforce. Se outro valor for definido para o atributo `langLocale`, ele adotará por padrão a configuração do `Idioma` do usuário.

  Para alterações de localidade relacionadas em diversos métodos `AuraLocalizationService`, consulte Parâmetro de localidade descontinuado em métodos AuraLocalizationService da API JavaScript.

ui:scrollerWrapper

O método a seguir é novo.

- `scrollTo(destination, xcoord, ycoord)` — Rola o conteúdo para um local especificado.
  - `destination` — O local de destino. Valores válidos: custom, top, bottom, left, e right. No caso de um destino personalizado, `xcoord` e `ycoord` são usados para determinar o local de destino.
  - `xcoord` — Coordenada X do destino personalizado. O padrão é 0.
  - `ycoord` — Coordenada Y do destino personalizado. O padrão é 0.

Eventos novos e alterados do Lightning

Os eventos do Lightning facilitam a comunicação entre os componentes e aumentam a interatividade em seus aplicativos.

Novos eventos

Os eventos a seguir são novos.

aura:valueRender
Indica que um componente foi renderizado ou renderizado novamente. Consulte Usar o evento aura:valueRender em vez de um renderizador personalizado.

force:tabClosed
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi fechada com êxito.

force:tabCreated
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi criada com êxito.

force:tabFocused
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi focada com êxito.

force:tabRefreshed
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi atualizada com êxito.

force:tabReplaced
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi substituída com êxito.

force:tabUpdated
Indica que uma guia em um aplicativo de console do Lightning foi atualizada com êxito.

lightning:sendChatterExtensionPayload (Piloto)
Atualiza a carga útil e os metadados que devem ser salvos durante a composição da extensão. Consulte Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto).

wave:update
Define dinamicamente o filtro em um painel do Wave ou interage com o painel alterando dinamicamente a seleção.

wave:selectionChanged
Esse evento é acionado por um painel do Wave e contém informações sobre a seleção feita pelo usuário.

Eventos alterados

O evento a seguir foi alterado.

force:showToast
Os atributos `messageTemplate` e `messageTemplateData` oferecem suporte a uma string contendo links.

force:createRecord
`defaultFieldValues` é opcional e, se fornecido, preenche previamente os campos em um painel de criação de registro. Os usuários devem ter acesso de criação aos campos previamente preenchidos. Não são exibidas mensagens de erro durante o salvamento referentes a erros causados por limitações de acesso a campos.

Interfaces novas e alteradas do Lightning

As interfaces do Lightning permitem que um componente seja usado em diferentes contextos ou receba dados de contexto adicionais.

Novas interfaces

As interfaces a seguir são novas.

clients:availableForMailAppAppPage
Permite que um componente seja adicionado a painéis de aplicativo de email no Lightning para Outlook e Lightning para Gmail.

clients:hasEventContext
Fornece ao componente acesso à data ou local de um evento no Lightning para Outlook e no Lightning para Gmail.

clients:hasItemContext
Fornece ao componente acesso a eventos de email ou de calendário no Lightning para Outlook e Lightning para Gmail.

lightning:actionOverride
Permite que um componente seja usado como uma substituição em ações padrão.

lightning:availableForChatterExtensionComposer (Piloto)
Permite que um componente seja usado como uma extensão para o editor do Chatter. Consulte Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto).

lightning:availableForChatterExtensionRenderer (Piloto)
Permite que um componente seja usado como uma extensão para o item de feed do Chatter. Consulte Integrar seus aplicativos personalizados ao editor do Chatter (Piloto).

Interfaces alteradas

A seguinte interface foi alterada.

force:hasSObjectName
Essa interface pode ser adicionada a componentes usados como ações rápidas.

Novos métodos de API JavaScript

Use os métodos de API JavaScript no controlador, auxiliador ou renderizador do seu componente no lado do cliente.

O método a seguir é novo.

AuraLocalizationService.isBetween(date, fromDate, toDate, unit)
Verifica se uma data está entre duas outras datas (fromDate e toDate), em que a correspondência é inclusiva. Somente formatos de data que o objeto Date do JavaScript possa analisar têm suporte. O `unit` denota a unidade de tempo para limitar a granularidade, como segundo, minuto, hora, dia, semana, mês e ano. O padrão é milissegundo. Veja alguns exemplos.

- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07", "March 7, 2017", "12/1/2017")` retorna true.
- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07 12:00", "March 7, 2017 15:00", "12/1/2017")` retorna false.

- `$A.localizationService.isBetween("2017-03-07 12:00", "March 7, 2017 15:00", "12/1/2017", "day")` retorna true.

Einstein Vision: reconhecimento de imagens e modelos de aprendizagem profunda

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use a API do Einstein Vision para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos com reconhecimento de imagens. Aproveite os classificadores pré-treinados ou treine seus próprios classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento especializado de imagens. Com a API do Einstein Vision, os desenvolvedores podem criar seus próprios modelos de aprendizagem profunda por meio de uma API REST padrão. Você pode utilizar esses modelos para implementar funcionalidades de reconhecimento de imagens, como pesquisa visual, detecção de marca e identificação de objetos. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

NESTA SEÇÃO:

O Einstein Vision agora está disponível ao público em geral

Inscreva-se no Einstein Vision para receber 1.000 previsões gratuitas por mês. Se precisar de mais previsões, você poderá comprá-las.

Nova UI facilita a obtenção de um token

A API do Einstein Vision usa o fluxo de token do portador OAuth JWT 2.0 para autorização. Cada chamada de API deve conter um token OAuth válido no cabeçalho da solicitação. Para gerar rapidamente um token de acesso OAuth, basta usar a página de token.

Acesse a API no Heroku utilizando o complemento Einstein Vision

O complemento Einstein Vision oferece acesso fácil à API em aplicativos executados no Heroku.

Criar um conjunto de dados a partir de um arquivo zip

Agora você pode criar um conjunto de dados, adicionar rótulos e carregar imagens para o conjunto de dados com uma única chamada de API. Quando você passa um arquivo compactado .zip para a API, o nome do conjunto de dados, os nomes de rótulos e os nomes de imagens são gerados com base na estrutura do arquivo .zip. O arquivo .zip pode estar localizado na nuvem ou em uma unidade local.

Percorrer todos os exemplos em um conjunto de dados

Um conjunto de dados pode conter milhares de exemplos. Para facilitar sua vida, use os parâmetros de consulta `offset` e `count` para percorrê-los.

Monitorar a utilização da API

Com a API do Einstein Vision, você pode fazer quantas chamadas forem necessárias para criar conjuntos de dados, adicionar imagens e criar modelos. Contudo, o número de previsões — qualquer chamada para o recurso `predict` — é limitado. Para gerenciar proativamente os limites de previsão da API, você pode obter sua utilização da API.

O Einstein Vision agora está disponível ao público em geral

Inscreva-se no Einstein Vision para receber 1.000 previsões gratuitas por mês. Se precisar de mais previsões, você poderá comprá-las.

Nota: Alguns serviços estão disponíveis por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Obter uma conta de Plataforma do Einstein é o primeiro passo para acessar a API. Use a página de inscrição para obter uma conta. Há duas maneiras de obter uma conta.

- Heroku — Quando você provisiona o complemento Einstein Vision, uma conta de Plataforma Einstein é criada para você.

- Salesforce — Faça login com suas credenciais do Salesforce e crie uma conta.

Depois de criar uma conta, você faz o download do arquivo de chave privada. Use esse arquivo para criar um token de acesso.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Heroku: Complemento Einstein Vision

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: O que é necessário para chamar a API

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Limites de classificação

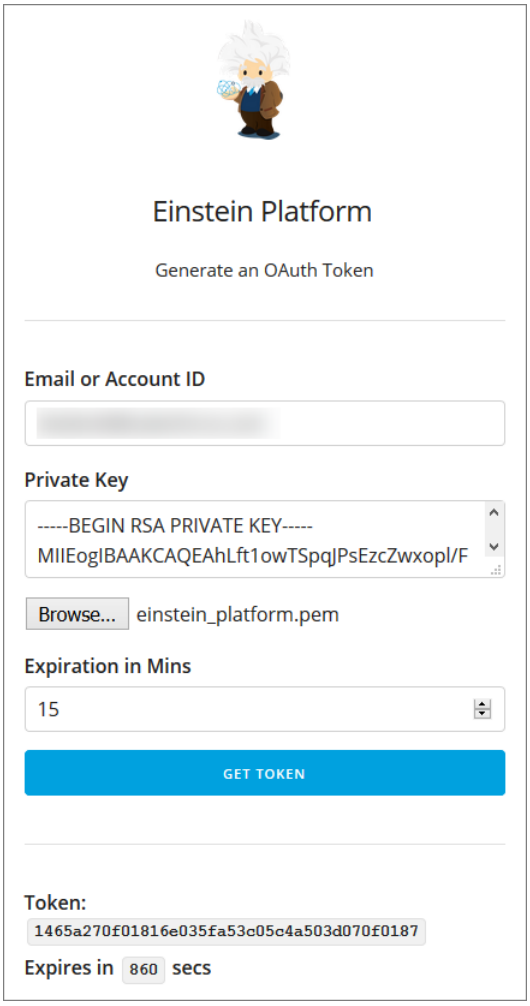
Trailhead: Início rápido: Einstein Vision

Nova UI facilita a obtenção de um token

A API do Einstein Vision usa o fluxo de token do portador OAuth JWT 2.0 para autorização. Cada chamada de API deve conter um token OAuth válido no cabeçalho da solicitação. Para gerar rapidamente um token de acesso OAuth, basta usar a página de token.

No aplicativo, você adiciona o código para criar uma declaração e gerar um token chamando o recurso `/v1/oauth2/token`. Mas, se você quiser fazer alguns testes ou experimentar a API, essa página fornece uma maneira rápida de gerar manualmente um token.

Para obter um token, navegue até a página de token, carregue a chave contida no arquivo .pem que você baixou quando se inscreveu e clique em **Obter token**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Configuração de autorização

Acesse a API no Heroku utilizando o complemento Einstein Vision

O complemento Einstein Vision oferece acesso fácil à API em aplicativos executados no Heroku.

Para provisionar o complemento, basta adicioná-lo ao seu aplicativo.

```
heroku addons:create einstein-vision:test --app coral-brook-39111
Creating einstein-vision:test on coral-brook-39111... free
```

Depois de instalar o complemento, utilize estas variáveis de configuração para gerar um token de acesso e chamar a API.

- `EINSTEIN_VISION_ACCOUNT_ID` — ID da sua conta
- `EINSTEIN_VISION_PRIVATE_KEY` — Sua chave RSA em formato PEM
- `EINSTEIN_VISION_URL` — O ponto final da API do Einstein Vision

CONSULTE TAMBÉM:

Heroku Dev Center: Documentação do complemento Einstein Vision

Criar um conjunto de dados a partir de um arquivo zip

Agora você pode criar um conjunto de dados, adicionar rótulos e carregar imagens para o conjunto de dados com uma única chamada de API. Quando você passa um arquivo compactado .zip para a API, o nome do conjunto de dados, os nomes de rótulos e os nomes de imagens são gerados com base na estrutura do arquivo .zip. O arquivo .zip pode estar localizado na nuvem ou em uma unidade local.

Você pode criar um conjunto de dados de duas maneiras.

- Chame a API assíncrona e consulte o status do carregamento para determinar quando ele será concluído.
- Chame a API síncrona e receba uma resposta quando o carregamento estiver concluído.

Este comando cURL cria um conjunto de dados de maneira assíncrona.

```
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
```

Depois de criar o conjunto de dados, você pode adicionar exemplos carregando-os em um arquivo .zip. Este comando cURL adiciona exemplos a um conjunto de dados.

```
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
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Criar um conjunto de dados de forma síncrona a partir de um arquivo zip

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Criar exemplos a partir de um arquivo zip

Percorrer todos os exemplos em um conjunto de dados

Um conjunto de dados pode conter milhares de exemplos. Para facilitar sua vida, use os parâmetros de consulta `offset` e `count` para percorrê-los.

- `offset` — Índice do exemplo em que você quer iniciar a paginação. Opcional.
- `count` — Número de exemplos a serem retornados. Opcional.

Se você omitir o parâmetro `count`, a chamada retornará 100 exemplos por padrão. Se você omitir o parâmetro `offset`, a paginação começará em 0. Este comando cURL obtém os 50 primeiros exemplos do conjunto de dados especificado.

```
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
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Obter todos os exemplos

Monitorar a utilização da API

Com a API do Einstein Vision, você pode fazer quantas chamadas forem necessárias para criar conjuntos de dados, adicionar imagens e criar modelos. Contudo, o número de previsões — qualquer chamada para o recurso `predict` — é limitado. Para gerenciar proativamente os limites de previsão da API, você pode obter sua utilização da API.

Há duas maneiras de obter informações sobre a utilização de previsões da API do Einstein Vision.

- Cabeçalhos de resposta — Uma chamada para o recurso `predict` retorna cabeçalhos contendo informações básicas sobre limite de taxa. Você pode usar os cabeçalhos para monitorar sua utilização de previsões à medida que as chamadas de previsão feitas, evitando a necessidade de uma chamada de API explícita.

```
X-RateLimit-Limit 1000
X-RateLimit-Remaining 997
X-RateLimit-Reset 2017-05-01 00:00:00.0
```

  - `X-RateLimit-Limit` — Número máximo de chamadas de previsão disponíveis para o mês atual do plano.
  - `X-RateLimit-Remaining` — Número total de chamadas de previsão restantes para o mês atual do plano.
  - `X-RateLimit-Reset` — Próxima data em que suas previsões serão provisionadas. Esse é sempre o primeiro dia do mês.

- Recurso `apiusage` — Esse recurso contém informações detalhadas sobre seus planos e utilização de previsões. Esta chamada do cURL obtém sua utilização de previsões e informações do plano.

```
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
    }
  ]
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Obter a utilização da API

Guia do Desenvolvedor do Einstein Vision: Limites de classificação

Visualforce: acesso a métricas de página e segurança melhorada

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce. As alterações desta versão concentram-se no acesso a métricas de página do Visualforce e na melhoria da segurança das páginas. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Para obter mais informações sobre os recursos afetados por essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Visualforce*.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Usar PDF avançado para renderizar páginas do Visualforce como arquivos PDF (Piloto)

O PDF avançado renderiza páginas do Visualforce como arquivos PDF com suporte mais amplo a padrões de HTML modernos, como CSS3, JavaScript e HTML5.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Preencher previamente os campos em um painel de criação de registro

Acelere a criação de registros com valores de campo preenchidos previamente. A função `sforce.one.createRecord` agora inclui `defaultFieldValues` (opcional), de modo que você pode definir campos em um painel de criação de registros, incluindo campos não exibidos no painel. Essa mudança aplica-se ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Acessar métricas de página do Visualforce usando a API SOAP

Para consultar métricas nas páginas do Visualforce em sua organização, use o objeto `VisualforceAccessMetrics` na API SOAP do Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Reverter alterações na organização quando métodos JavaScript remotos geram exceções

Quando um método JavaScript em uma classe do Apex que chama uma ação remota gera uma exceção, a ação não é concluída. Anteriormente, quando um método gerava uma exceção, a ação era concluída. Por exemplo, quando você criava uma classe do Apex que usava uma ação remota para adicionar uma conta à organização e esse método gerava uma exceção, a conta era criada. Agora a conta não é adicionada. Com esse aprimoramento, métodos JavaScript remotos que geram exceções não causam mais alterações em sua organização.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Atualização crítica Permitir proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce adiada

Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '17, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '17, mas foi adiada para 15 de outubro de 2017. Essa atualização crítica oferece a opção de garantir que as páginas do Visualforce recebam um token CSRF com uma solicitação GET.

A proteção contra clickjack para navegadores legados em páginas do Visualforce sem cabeçalho de página agora é aplicada (atualização crítica)

A proteção contra clickjack para navegadores legados, uma atualização crítica na versão Winter '17, foi aplicada a todas as organizações em 10 de fevereiro de 2017. Essa atualização crítica estende a proteção contra clickjack compatível com navegadores legados a páginas do Visualforce que definem `showHeader="false"` e estão configuradas para usar a versão 26.0 ou anterior da API.

Usar PDF avançado para renderizar páginas do Visualforce como arquivos PDF (Piloto)

O PDF avançado renderiza páginas do Visualforce como arquivos PDF com suporte mais amplo a padrões de HTML modernos, como CSS3, JavaScript e HTML5.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Nota: Fornecemos o PDF avançado a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O PDF avançado não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo

independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Para usar o PDF avançado, defina `renderAs="advanced_pdf"` na marcação `<apex:page>` de uma página do Visualforce com a API versão 40.0 ou posterior. Esse processo é semelhante ao processo existente para renderizar uma página do Visualforce como um arquivo PDF padrão.

As páginas de PDF renderizadas com PDF avançado estão sujeitas às mesmas limitações das páginas de PDF legado, incluindo o tamanho máximo de página e o número limitado de recursos recuperados. As páginas de PDF avançado também atingem o tempo limite após 2 minutos de renderização, o que inclui o tempo de processamento assíncrono.

Visualizar suas páginas

Como o PDF avançado é baseado no Chromium, é fácil visualizar suas páginas do Visualforce no Google Chrome. Para visualizar uma página no Chrome, selecione **Arquivo** > **Imprimir**.

Preservar cores e imagens em segundo plano

Uma vez que o PDF renderizado é otimizado para páginas impressas, por padrão, ele não preserva as cores e as imagens em segundo plano. Para preservar cores e imagens em segundo plano, adicione uma linha ao CSS da sua página.

```
@media print { -webkit-print-color-adjust: exact; }
```

Personalizar a saída de PDF

O PDF avançado é compatível com a especificação de Mídia paginada de CSS. Use esses padrões para definir o tamanho do papel, as margens e outros atributos. Para saber mais sobre Mídia paginada de CSS, consulte o site da W3C.

Preencher previamente os campos em um painel de criação de registro

Acelere a criação de registros com valores de campo preenchidos previamente. A função `sforce.one.createRecord` agora inclui `defaultFieldValues` (opcional), de modo que você pode definir campos em um painel de criação de registros, incluindo campos não exibidos no painel. Essa mudança aplica-se ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Os usuários devem ter acesso de criação aos campos previamente preenchidos. Não são exibidas mensagens de erro durante o salvamento referentes a erros causados por limitações de acesso a campos.

Acessar métricas de página do Visualforce usando a API SOAP

Para consultar métricas nas páginas do Visualforce em sua organização, use o objeto `VisualforceAccessMetrics` na API SOAP do Salesforce.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Faça uma consulta SOQL no Workbench para obter informações do objeto `VisualforceAccessMetrics`. Este é um exemplo de chamada SOQL.

```
SELECT ApexPageId,DailyPageViewCount,Id,MetricsDate FROM VisualforceAccessMetrics
```

Cada objeto `VisualforceAccessMetrics` rastreia a contagem diária de visualizações de página no campo `DailyPageViewCount`. A data de coleta das métricas é especificada em `MetricsDate` e o ID da página do Visualforce rastreada em `ApexPageId`. As visualizações de página são calculadas no dia posterior à visualização e cada objeto `VisualforceAccessMetrics` é removido após 90 dias.

Usando `VisualforceAccessMetrics`, você pode rastrear o número de visualizações que cada página do Visualforce em sua organização recebe em um período de 24 horas. Para descobrir quantas visualizações uma página teve ao longo de vários dias, faça uma pesquisa por vários objetos VisualforceAccessMetrics com o mesmo `ApexPageId`.

Reverter alterações na organização quando métodos JavaScript remotos geram exceções

Quando um método JavaScript em uma classe do Apex que chama uma ação remota gera uma exceção, a ação não é concluída. Anteriormente, quando um método gerava uma exceção, a ação era concluída. Por exemplo, quando você criava uma classe do Apex que usava uma ação remota para adicionar uma conta à organização e esse método gerava uma exceção, a conta era criada. Agora a conta não é adicionada. Com esse aprimoramento, métodos JavaScript remotos que geram exceções não causam mais alterações em sua organização.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Atualização crítica Permitir proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce adiada

Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '17, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '17, mas foi adiada para 15 de outubro de 2017. Essa atualização crítica oferece a opção de garantir que as páginas do Visualforce recebam um token CSRF com uma solicitação GET.

Ao criar uma página do Visualforce em Configuração, você pode selecionar **Exigir proteção CSRF em solicitações GET**. Essa opção acrescenta uma camada adicional de segurança à página do Visualforce que protege contra falsificação de solicitação entre sites (CSRF). Anteriormente, essa opção tinha efeito apenas quando aplicada a páginas do Visualforce usadas para substituições da ação de exclusão. Embora seja possível ativar a proteção CSRF em qualquer página do Visualforce, esta atualização crítica não ativa a proteção em todas as páginas.

Quando essa opção está ativada para uma página do Visualforce, não é possível acessá-la digitando o URL – `/apex/PageName` – e links simples para a página usando marcações `<a>` não funcionam.

Links simples provenientes de uma página com verificações de CSRF funcionam, mas links para a página não. Por exemplo, se a sua página tem o nome `PageName`, o link `<a href="/apex/PageName">Link</a>` não funciona. Em vez disso, use a função de fórmula `URLFOR()`, a variável global `$Page` ou o componente `apex:outputLink`.

```
<apex:outputLink value="/apex/PageName">Link using apex:outputlink</apex:outputlink>
<a href="{!$Page.PageName}">Link using $Page</a>
<a href="{!URLFOR($Page.PageName)}">Link using URLFOR()</a>
```

As verificações de CSRF em solicitações GET também afetam a maneira como páginas do Visualforce são referenciadas em controladores do Apex. Métodos que retornam o URL de páginas com proteção CSRF para fins de navegação não funcionam:

```
public String getPage(){
  return '/apex/PageName';
}
```

Em vez disso, use os métodos que retornam uma referência à página do Visualforce em vez do URL diretamente.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
    return new PageReference('/apex/PageName');
  }

  public PageReference getPage1() {
    return Page.PageName;
```

```
    }
}
```

Quando você utiliza um desses métodos para vincular a uma página, o Visualforce adiciona o token de CSRF necessário ao URL. Esses são os métodos preferenciais para criar links para páginas do Visualforce, independentemente do estado de ativação da proteção CSRF na página. Esses são os únicos métodos disponíveis para adicionar um token de CSRF a um URL para uma página do Visualforce.

Teste esta atualização crítica

Esta atualização será ativada em todos os lugares na data da ativação automática. Recomendamos testar seu código do Visualforce previamente em uma organização Developer Edition e verificar se os links para todas as páginas do Visualforce que usam proteção CSRF ainda funcionam. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Atualizações críticas**.
2. Clique em **Ativar** para Permitir proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce.
3. Teste os links para páginas do Visualforce que têm a proteção CSRF ativada para solicitações GET.

A proteção contra clickjack para navegadores legados em páginas do Visualforce sem cabeçalho de página agora é aplicada (atualização crítica)

A proteção contra clickjack para navegadores legados, uma atualização crítica na versão Winter '17, foi aplicada a todas as organizações em 10 de fevereiro de 2017. Essa atualização crítica estende a proteção contra clickjack compatível com navegadores legados a páginas do Visualforce que definem `showHeader="false"` e estão configuradas para usar a versão 26.0 ou anterior da API.

Várias configurações de segurança adicionam proteção contra clickjack a páginas do Visualforce. Esta atualização crítica afeta duas dessas configurações. A configuração **Ativar proteção contra clickjack a páginas do Visualforce de cliente com cabeçalhos desativados**, localizada em **Segurança** > **Configurações de sessão** em Configuração, ativa a proteção contra clickjack nas páginas do Visualforce em que o atributo `showHeader` é definido como falso em uma organização. A configuração **Nível de proteção contra clickjack**, localizada em **Desenvolver** > **Sites** em Configuração, ativa a proteção contra clickjack para páginas do Visualforce exibidas em sites do Force.com.

Os navegadores modernos são protegidos contra clickjack por meio da configuração do cabeçalho de HTTP X-Frame-Options. Navegadores legados, como versões mais antigas do Internet Explorer, não respeitam esse cabeçalho. Para ativar a proteção contra clickjack em navegadores antigos, algumas marcações HTML e código JavaScript são adicionados à própria página.

No entanto, quando renderizadas sem o cabeçalho de página padrão do Salesforce (definindo o atributo `showHeader` da página como falso), as páginas do Visualforce definidas para a versão 26.0 ou anterior da API não incluem a marcação HTML e o código JavaScript necessários para incorporar scripts de proteção contra clickjack em navegadores legados. A proteção contra clickjack em navegadores legados era omitida mesmo quando a organização ou site estava configurado para incluí-la.

Com essa atualização habilitada, o Visualforce garante que, quando necessário, a marcação e o código esperado sejam adicionados à página, independentemente da configuração da API da página. Essa atualização permite que todas as páginas do Visualforce respeitem as configurações de proteção contra clickjack da organização ou do site.

Essa atualização crítica não afeta páginas que definem o atributo `contentType` da página para qualquer valor que não "text/html" ou "text/xhtml".

Lightning Design System

A principal alteração nessa versão é uma atualização à notação BEM para torná-la mais fácil de trabalhar, com comentários na marcação.

A BEM (bloco, elemento, modificador) é um método bem conhecido de nomear componentes. Anteriormente, usávamos o estilo de traço duplo para a notação BEM (`.slds-block--modifier`). Traços duplos são problemáticos em marcações, o que não permite traços duplos dentro de comentários; assim, atualizamos nossa sintaxe para usar o estilo de sublinhado simples (`.slds-block_modifier`). Essa alteração é compatível com versões anteriores por 18 meses. Todos os componentes no futuro usarão o estilo BEM com sublinhado simples.

Para obter mais informações sobre o uso da BEM pelo Lightning Design System, consulte o site Lightning Design System.

Para obter mais informações sobre a notação BEM e outras alterações, consulte as Notas de versão completas para o Lightning Design System.

O Lightning Design System é uma Estrutura CSS que oferece aparência consistente com o Lightning Experience. As classes de componente permitem criar aplicativos personalizados com uma UI consistente com o Salesforce sem precisar fazer engenharia reversa dos nossos estilos.

Apex Code: Desempenho e segurança aprimorados

Acesse componentes e tipos de metadados no Apex. Gerencie valores em cache com segurança com a nova interface `Cache.CacheBuilder`. Acesse controles em métodos de controlador do Apex com segurança em pacotes gerenciados.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Apex*.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** e **Database.com** Editions

NESTA SEÇÃO:

Recuperar e implantar metadados no Apex

O Salesforce usa componentes e tipos de metadados para representar a configuração e a personalização da organização. Os metadados são usados para configurações da organização que são controladas pelos administradores ou para informações de configuração aplicadas por pacotes e aplicativos instalados.

Enviar e gerenciar pedidos com Apex

Se você for um parceiro da Salesforce, use a nova API Apex Channel Order para automatizar o envio e o gerenciamento de pedidos. Depois de enviar pedidos para a Salesforce, você pode editá-los, recuperá-los ou cloná-los usando métodos das classes do Apex fornecidas. A API Apex Channel Order substitui a API legada Partner Order Submit.

Modificar uma classe do Apex invalida o cache da plataforma

Erros de cache podem ocorrer quando o cache da plataforma é invalidado. Uma nova circunstância que invalida parte ou todo o cache da plataforma é modificar uma classe do Apex.

Armazenar valores em cache com segurança com a nova interface Cache Builder

A interface `Cache.CacheBuilder` facilita o armazenamento e a recuperação com segurança de valores em uma sessão ou no cache da organização. Uma prática recomendada do Cache da plataforma é assegurar que seu código gerencie as falhas de cache testando as solicitações de cache que retornam null. Você pode escrever o código por conta própria ou usar a nova interface `Cache.CacheBuilder`.

Operações de cache com suporte em controladores do Visualforce

Operações de cache que usam os métodos put e remove no namespace Cache agora têm suporte em construtores e métodos getter de controladores do Visualforce.

Gerenciar anexos facilmente com novos métodos de mensagens

Processe facilmente os emails encaminhados ou anexados em seu código de serviço de email usando um novo método da classe `System.Messaging`. Além disso, adicionamos um método que permite controlar como os anexos serão manipulados na renderização de modelos de email armazenados.

Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)

Essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Lightning de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Método POST para runTestsSynchronous requer a permissão para Exibir configuração (atualização crítica)

A permissão de usuário Exibir configuração agora é exigida para executar testes de maneira síncrona usando o método POST para `runTestsSynchronous`.

Apex: classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

ConnectApi (Chatter no Apex): classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, introduzimos elementos de feed lidos e não lidos e aprimoramos as mensagens diretas, a moderação e os fluxos.

CONSULTE TAMBÉM:

Impedir que atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email (atualização crítica)

Recuperar e implantar metadados no Apex

O Salesforce usa componentes e tipos de metadados para representar a configuração e a personalização da organização. Os metadados são usados para configurações da organização que são controladas pelos administradores ou para informações de configuração aplicadas por pacotes e aplicativos instalados.

Anteriormente, o acesso aos metadados exigia o uso da API de metadados, mas agora é possível usar classes no namespace `Metadata` para acessar componentes de metadados a partir do Apex code.

Acesse metadados a partir do seu Apex code para executar tarefas como:

- Personalização de instalações ou atualizações de aplicativos — Durante ou após uma instalação (ou atualização), seu aplicativo pode criar ou atualizar metadados para permitir a configuração do aplicativo pelos usuários.
- Personalização de aplicativos após a instalação — Após a instalação do aplicativo, é possível usar metadados no Apex para permitir que os administradores configurem o aplicativo usando a UI fornecida pelo aplicativo, em vez de usarem manualmente a UI de configuração padrão do Salesforce.
- Acesso seguro a metadados protegidos — Atualize os metadados que seu aplicativo usa internamente sem expor esses tipos e componentes aos seus usuários.
- Criação de ferramentas de configuração personalizadas — Use metadados no Apex para fornecer ferramentas personalizadas para os administradores personalizarem aplicativos e pacotes.

No momento, o acesso a metadados no Apex é limitado a layouts de página e registros de metadados personalizados. Você pode recuperar, criar ou atualizar metadados personalizados, mas não pode excluir metadados por meio do Apex.

Para obter mais informações e exemplos de como implantar e recuperar metadados no Apex, consulte a documentação do recurso de Metadados e a documentação de referência do namespace `Metadata` no *Guia do desenvolvedor do Apex*

CONSULTE TAMBÉM:

Idea Exchange: Habilidade de atualizar metadados do Apex (API de metadados do Apex)

Enviar e gerenciar pedidos com Apex

Se você for um parceiro da Salesforce, use a nova API Apex Channel Order para automatizar o envio e o gerenciamento de pedidos. Depois de enviar pedidos para a Salesforce, você pode editá-los, recuperá-los ou cloná-los usando métodos das classes do Apex fornecidas. A API Apex Channel Order substitui a API legada Partner Order Submit.

Nota: Esse recurso está disponível para parceiros da Salesforce elegíveis. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

CONSULTE TAMBÉM:

Automatizar o processamento de pedidos com a API Apex do Channel Order

Modificar uma classe do Apex invalida o cache da plataforma

Erros de cache podem ocorrer quando o cache da plataforma é invalidado. Uma nova circunstância que invalida parte ou todo o cache da plataforma é modificar uma classe do Apex.

É possível modificar direta ou indiretamente uma classe do Apex de algumas maneiras.

- Editar a classe do Apex em Configuração ou no Developer Console
- Instalar ou atualizar um pacote, o que modifica uma classe do Apex
- Implantar metadados usando a API de metadados, o que modifica uma classe do Apex

Para garantir que seu Apex code possa lidar com erros de cache, siga as práticas recomendadas de cache da plataforma ou use a nova interface `Cache.CacheBuilder`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Armazenar valores em cache de forma segura com a interface CacheBuilder

Guia do desenvolvedor do Apex: Práticas recomendadas de cache da plataforma

Armazenar valores em cache com segurança com a nova interface Cache Builder

A interface `Cache.CacheBuilder` facilita o armazenamento e a recuperação com segurança de valores em uma sessão ou no cache da organização. Uma prática recomendada do Cache da plataforma é assegurar que seu código gerencie as falhas de cache testando as solicitações de cache que retornam null. Você pode escrever o código por conta própria ou usar a nova interface `Cache.CacheBuilder`.

Em vez de declarar o que deseja armazenar em cache na sua classe do Apex, crie uma classe interna que implemente a interface `CacheBuilder`. A interface possui um único método, `doLoad(var)`. Quando substitui `doLoad(var)`, você codifica a lógica que cria o valor em cache com base em seu argumento. Esse método, porém, não é chamado diretamente. Em vez disso, o Salesforce chama o método indiretamente na primeira vez que você referencia a classe que criou para implementar `CacheBuilder`. As chamadas subsequentes obtêm o valor do cache, caso exista. Se o valor não existir, o método `doLoad(var)` será chamado novamente para criar o valor.

Vamos ver um exemplo. Digamos que você tenha uma classe do Apex em que geralmente executa uma consulta SOQL para pesquisar um registro de usuário com base em um ID de usuário. Como consultas SOQL podem ser dispendiosas e os registros de usuário do Salesforce geralmente não mudam muito, as informações do usuário são um bom candidato para o `CacheBuilder`. A classe

`UserInfoCache` implementa `CacheBuilder` e coloca a consulta SOQL dentro do método `doLoad(var)` com o ID do usuário como parâmetro.

```
class UserInfoCache implements Cache.CacheBuilder {
    public Object doLoad(String userid) {
        User u = (User)[SELECT Id, IsActive, username FROM User WHERE id =: userid];
        return u;
    }
}
```

Este exemplo mostra como obter o registro de usuário do cache da organização.

```
User batman = (User) Cache.Org.get(UserInfoCache.class, '00541000000ek4c');
```

Quando você executa o método `get()`, o Salesforce pesquisa o cache usando uma chave exclusiva composta pelas strings `00541000000ek4c` e `UserInfoCache` (a classe que implementa `CacheBuilder`). Caso encontre um valor em cache, o Salesforce o retorna. Seguindo o nosso exemplo, o valor em cache é um registro de usuário associado ao ID 00541000000ek4c. Quando não encontra um valor, o Salesforce executa novamente o método `doLoad(var)` de `UserInfoCache` (e repete a execução da consulta SOQL), armazena o registro de usuário em cache e o retorna.

Para obter mais informações e exemplos, consulte a documentação do recurso Cache da plataforma e a documentação de referência do namespace `Cache` no *Guia do desenvolvedor do Apex*

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Armazenar valores em cache de forma segura com a interface CacheBuilder

Operações de cache com suporte em controladores do Visualforce

Operações de cache que usam os métodos put e remove no namespace Cache agora têm suporte em construtores e métodos getter de controladores do Visualforce.

Gerenciar anexos facilmente com novos métodos de mensagens

Processe facilmente os emails encaminhados ou anexados em seu código de serviço de email usando um novo método da classe `System.Messaging`. Além disso, adicionamos um método que permite controlar como os anexos serão manipulados na renderização de modelos de email armazenados.

Consulte os métodos a seguir.

- `extractInboundEmail(source, includeForwardedAttachments)`
- `renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption)`

Desativar o acesso a métodos não `global` de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)

Essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Lightning de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Quando adicionados a um pacote gerenciado, somente métodos de controlador do Apex marcados como `global` devem estar acessíveis a componentes do Lightning fora do namespace do pacote gerenciado. Métodos marcados como `public` em suas definições

do Apex devem estar acessíveis somente a componentes do Lightning incluídos no mesmo namespace do pacote. Quando essa atualização é ativada, essas regras são impostas.

Antes dessa atualização, métodos não `global` (ou seja, métodos de controlador do Apex que não haviam sido marcados com o modificador de acesso `global`) podiam ser acessados por componentes do Lightning fora do namespace do pacote.

Depois que essa atualização for ativada, se você escrever código que dependa incorretamente de métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, as ações de servidor que chamarem esses métodos falharão. Atualize seu código para usar somente os métodos de API compatíveis fornecidos pelo pacote como métodos `global`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Modificadores de acesso

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Visão geral do controlador do lado do servidor do Apex

Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica)

Método POST para runTestsSynchronous requer a permissão para Exibir configuração (atualização crítica)

A permissão de usuário Exibir configuração agora é exigida para executar testes de maneira síncrona usando o método POST para `runTestsSynchronous`.

Com essa atualização, executar testes do Apex de maneira síncrona usando o método POST para a API do conjunto de ferramentas REST `/runTestsSynchronous/` sem a permissão para Exibir configuração habilitada gera um erro. A permissão de usuário Exibir configuração agora é exigida para executar testes de maneira síncrona.

Apex: classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Novas classes do Apex
Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes do Apex alteradas
Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Novas enumerações do Apex
As seguintes enumerações foram introduzidas nesta versão.

Novas interfaces do Apex
As seguintes interfaces foram introduzidas nesta versão.

Interface alterada do Apex
As seguintes classes e interfaces foram alteradas nesta versão.

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes no namespace `Metadada`

Classe `AnalyticsCloudComponentLayoutItem`

A nova classe `Metadata.AnalyticsCloudComponentLayoutItem` representa as configurações de um painel do Wave Analytics em uma página de layout padrão ou personalizado. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `ConsoleComponent`

A nova classe `Metadata.ConsoleComponent` representa um componente de console personalizado em uma seção de um layout. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `Container`

A nova classe `Metadata.Container` representa um local e estilo para exibição de mais de um componente de console personalizado nas barras laterais do console. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `CustomConsoleComponents`

A nova classe `Metadata.ConsoleComponents` representa os componentes de console personalizados em um layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `CustomMetadata`

A nova classe `Metadata.CustomMetadata` representa registros de tipos de metadados personalizados. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `CustomMetadataValue`

A nova classe `Metadata.CustomMetadataValue` representa valores de metadados personalizados de um componente de metadados personalizado. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `DeployCallbackContext`

A nova classe `Metadata.DeployCallbackContext` representa informações de contexto para um trabalho de implantação. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `DeployContainer`

A nova classe `Metadata.DeployContainer` representa um contêiner para componentes de metadados personalizados a serem implantados. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `DeployDetails`

A nova classe `Metadata.DeployDetails` contém informações detalhadas dos componentes após uma implantação. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `DeployMessage`

A nova classe `Metadata.DeployMessage` representa as informações de resultado da implantação de um componente de metadados. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `DeployResult`

A nova classe `Metadata.DeployResult` representa informações gerais de resultado da implantação de um componente de metadados. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `FeedLayout`

A nova classe `Metadata.FeedLayout` representa os valores que definem a exibição de feed de um layout de página baseado em feed. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `FeedLayoutComponent`

A nova classe `Metadata.FeedLayoutComponent` representa um componente na exibição de feed de um layout de página baseado em feed. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `FeedLayoutFilter`

A nova classe `Metadata.FeedLayoutFilter` representa uma opção de filtro de feed na exibição de feed de um layout de página baseado em feed. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `Layout`

A nova classe `Metadata.Layout` representa os metadados associados a um layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `LayoutColumn`

A nova classe `Metadata.LayoutColumn` representa os itens de uma coluna em uma seção de layout. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `LayoutItem`

A nova classe `Metadata.LayoutItem` representa os valores válidos que definem um item de layout. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `LayoutSection`

A nova classe `Metadata.LayoutSection` representa uma seção de um layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `Metadata`

A nova classe `Metadata.Metadata` é uma classe de base abstrata que representa um componente de metadados personalizado. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `MetadataValue`

A nova classe `Metadata.MetadataValue` é uma classe de base abstrata que representa um campo de componente de metadados personalizado. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `MiniLayout`

A nova classe `Metadata.MiniLayout` representa uma exibição em miniatura de um registro na guia Console, de detalhes de navegação e de sobreposições de evento. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `Operations`

A nova classe `Metadata.Operations` representa uma classe usada para executar operações de metadados, como a recuperação ou implantação de metadados personalizados. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `PlatformActionList`

A nova classe `Metadata.PlatformActionList` representa a lista de ações e sua ordem, conforme exibida na barra de ações do Salesforce1 para o layout. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `PlatformActionListItem`

A nova classe `Metadata.PlatformActionListItem` representa uma ação na lista de ações de plataforma de um layout. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `PrimaryTabComponents`

A nova classe `Metadata.PrimaryTabComponents` representa os componentes de console personalizados nas guias principais. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `ProjectionNode`

A nova classe `Wave.ProjectionNode` é usada com a classe QueryBuilder para criar consultas SAQL bem formadas. Use essa classe ao consultar dados no Wave Analytics via Apex.

Classe `QueryBuilder`

A nova classe `Wave.QueryBuilder` fornece métodos para a criação de consultas SAQL. Use essa classe ao consultar dados no Wave Analytics via Apex.

Classe `QueryNode`

A nova classe `Wave.QueryNode` é usada com a classe QueryBuilder para criar consultas SAQL bem formadas. Use essa classe ao consultar dados no Wave Analytics via Apex.

Classe `QuickActionList`

A nova classe `Metadata.QuickActionList` representa a lista de ações associadas ao layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `QuickActionListItem`

A nova classe `Metadata.QuickActionListItem` representa uma ação em `QuickActionList`. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `RelatedContent`

A nova classe `Metadata.RelatedContent` representa a seção Cartões móveis do layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `RelatedContentItem`

A nova classe `Metadata.RelatedContentItem` representa um item individual em `RelatedContent`. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `RelatedList`

A nova classe `Metadata.RelatedList` representa os componentes personalizados da lista relacionada nas barras laterais do console do Salesforce. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `RelatedListItem`

A nova classe `Metadata.RelatedListItem` representa um item na lista relacionada em um layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `ReportChartComponentLayoutItem`

A nova classe `Metadata.ReportChartComponentLayoutItem` representa as configurações de um gráfico de relatório em uma página padrão ou personalizada. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `SidebarComponent`

A nova classe `Metadata.SidebarComponent` representa um componente de console personalizado específico a ser exibido em um contêiner que hospeda vários componentes em uma das barras laterais do console do Salesforce. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `SubtabComponents`

A nova classe `Metadata.SubtabComponents` representa componentes de console personalizados em subguias no console do Salesforce. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `SummaryLayout`

A nova classe `Metadata.SummaryLayout` controla a aparência do painel de destaques em um layout de página. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classe `SummaryLayoutItem`

A nova classe `Metadata.SummaryLayoutItem` controla a aparência de um campo individual e a posição de sua linha e coluna na grade do painel de destaques. Use essa classe ao acessar os metadados da organização via Apex.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Classe `Messaging.EmailFileAttachment`

Nova propriedade

`ID`

Somente leitura. Obtém o ID do anexo.

Classe `Schema.DescribeFieldResult`

Novo método

`isSearchPrefilterable()`
Retornará `true` se uma chave estrangeira puder ser incluída na pré-filtragem quando usada em uma cláusula SOSL `WHERE`; caso contrário, retornará `false`.

Classe `Cache.Org`

Novos métodos

`get(cacheBuilder, key)`
Retorna o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da organização. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

`remove(cacheBuilder, key)`
Exclui o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da organização. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

Classe `Cache.Partition`

Novos métodos

`get(cacheBuilder, key)`
Retorna o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da partição. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

`remove(cacheBuilder, key)`
Exclui o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da partição. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

`validateCacheBuilder(cacheBuilder)`

Valida que a classe especificada implementa a interface `CacheBuilder`.

Classe `Cache.Session`

Novos métodos

`get(cacheBuilder, key)`
Retorna o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da sessão. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

`remove(cacheBuilder, key)`
Exclui o valor em cache correspondente à chave especificada do cache da sessão. Use esse método se o valor em cache for uma classe que implementa a interface `CacheBuilder`.

Classe `System.Messaging`

Novos métodos

`extractInboundEmail(source, includeForwardedAttachments)`
Use esse método em seu código de serviço de email para controlar como analisar e processar emails encaminhados ou anexados. Retorna uma instância de `Messaging.InboundEmail` de um fluxo de dados que está no formato RFC822. O fluxo de dados pode ser um email encaminhado em um anexo para um InboundEmail existente ou um fluxo de outra origem.

`renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption)`
Renderiza um modelo de email em texto, HTML, personalizado ou do Visualforce que existe no banco de dados em uma instância de `Messaging.SingleEmailMessage`. Fornece opções para incluir somente metadados de anexo, incluir metadados de anexo e conteúdo ou excluir anexos.

Classe `System.PageReference`

Novos métodos

`forResource(resourceName, path)`
Cria uma PageReference para conteúdo aninhado dentro de um recurso estático de zip, por nome e caminho.

`forResource(resourceName)`
Cria uma PageReference para um recurso estático, por nome.

Novas enumerações do Apex

As seguintes enumerações foram introduzidas nesta versão.

Enumeração `Messaging.AttachmentRetrievalOptionEnum`
Fornece opções para incluir somente metadados de anexo, incluir metadados de anexo e conteúdo ou excluir anexos.

Enumeração `Metadata.DeployProblemType`
Descreve o tipo de problema em uma implantação de componente malsucedida. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.DeployStatus`
Os valores de status de resultado de uma implantação. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.FeedItemTypeEnum`
O tipo de item de feed em um layout de página baseado em feed. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.FeedLayoutComponentType`
O tipo de componente de layout de feed. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.FeedLayoutFilterPosition`
Descreve onde a lista de filtros de feed é incluída no layout. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.FeedLayoutFilterType`
O tipo de filtro de layout de feed. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.LayoutHeader`
Representa os tipos de marcação usados para `Metadata.Layout.headers`. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.LayoutSectionStyle`
Descreve os estilos possíveis para uma seção de layout. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.MetadataType`
Representa os componentes de metadados personalizados disponíveis no Apex. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.PlatformActionListContextEnum`
Descreve os diferentes contextos das listas de ações. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.PlatformActionTypeEnum`
O tipo de ação para um `PlatformActionListItem`. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.ReportChartComponentSize`
Descreve o tamanho do componente de gráfico de relatório exibido. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.SortOrder`
Descreve a ordem de classificação de uma lista relacionada. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.SummaryLayoutStyleEnum`
Descreve o estilo do painel de destaques de um `SummaryLayout`. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.UiBehavior`
Descreve o comportamento de um item de layout em uma página de layout. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Enumeração `Metadata.PlatformActionTypeEnum`
O tipo de ação para um `PlatformActionListItem`. Use essa enumeração ao acessar os metadados da organização via Apex.

Novas interfaces do Apex

As seguintes interfaces foram introduzidas nesta versão.

Interface `Metadata.DeployCallback`
Uma interface para classes de retorno de chamada de implantação de metadados. Use essa interface ao acessar os metadados da organização via Apex.

Interface `Cache.CacheBuilder`
Uma interface para recuperar e remover valores com segurança de uma sessão ou cache da organização. Use a interface para gerar um valor que você deseja armazenar no cache. A interface verifica as falhas de cache, o que significa que não é mais necessário executar puts, porque o Cache da plataforma faz isso por você.

Interface alterada do Apex

As seguintes classes e interfaces foram alteradas nesta versão.

Classe `TxnSecurity.Event`

Propriedade alterada

dados
O campo de dados agora inclui `PolicyId`, o ID da política atual.

ConnectApi (Chatter no Apex): classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, introduzimos elementos de feed lidos e não lidos e aprimoramos as mensagens diretas, a moderação e os fluxos.

Muitas ações de recurso da API REST do Chatter são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. O namespace `ConnectApi` é conhecido como *Chatter no Apex*.

No Apex, é possível acessar alguns dados do Chatter usando objetos e consultas SOQL. Entretanto, as classes `ConnectApi` expõem dados do Chatter de forma muito mais simples. Os dados são localizados e estruturados para exibição. Por exemplo, em vez de fazer muitas chamadas para acessar e montar um feed, é possível fazer isso com uma única chamada.

Nota: Para integrar aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Chatter e a Comunidades, use a API REST do Chatter.

NESTA SEÇÃO:

Classes do Chatter no Apex novas e alteradas

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas

Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas

Classes do Chatter no Apex novas e alteradas

Feeds do Chatter

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Obter informações sobre quem leu um elemento de feed e quando

- `getReadByForFeedElement(communityId, feedElementId)`
- `getReadByForFeedElement(communityId, feedElementId, pageParam, pageSize)`

Marcar um elemento de feed como lido para o usuário de contexto

- `setIsReadByMe(communityId, feedElementId, readBy)`, em que `readBy` é o novo `ConnectApi.ReadByCapabilityInput`
- `setIsReadByMe(communityId, feedElementId, isReadByMe)`

Marcar simultaneamente vários elementos de feed como lidos para o usuário de contexto

- `updateFeedElementReadByCapabilityBatch(communityId, feedElementIds, readBy)`, em que `readBy` é o novo `ConnectApi.ReadByCapabilityInput`
- `updateFeedElementReadByCapabilityBatch(communityId, feedElementIds, isReadByMe)`

Obter os elementos de feed lidos ou não lidos para o usuário de contexto de um feed de grupo

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, sortParam, showInternalOnly, filter)`, em que `feedType` é `Record`, `subjectId` é um ID de grupo e `filter` é definido como `Read` ou `Unread`

Atualizar os membros de uma mensagem direta

- `updateDirectMessage(communityId, feedElementId, directMessage)`

Obter o feed de moderação de mensagens diretas

- `getFeed(communityId, feedType)`
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`

Nestes métodos, `feedType` é `DirectMessageModeration`.

Obter os elementos de feed do feed de moderação de mensagens diretas

- `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)`

Nestes métodos, `feedType` é `DirectMessageModeration`.

Todos estes métodos têm métodos de teste de conjunto correspondente.

Pesquisar os elementos de feed no feed de moderação de mensagens diretas

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, q)`

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam, q)`
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q)`

Nestes métodos, `feedType` é `DirectMessageModeration`.

Todos estes métodos têm métodos de teste de conjunto correspondente.

Obter os elementos de feed criados pelo proprietário do perfil de usuário a partir do feed do perfil de usuário

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`, em que `filter` é definido como `AuthoredBy`

Obter fluxos de feed classificados

- `getStreams(communityId, sortParam)`
- `getStreams(communityId, pageParam, pageSize, sortParam)`

Pesquisar fluxos de feed

- `searchStreams(communityId, q)`
- `searchStreams(communityId, q, sortParam)`
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize)`
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize, sortParam)`

Todos estes métodos têm métodos de teste de conjunto correspondente.

Obter os elementos de feed filtrados personalizados do feed de caso

- `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)`

Todos estes métodos têm métodos de teste de conjunto correspondente.

Pesquisar os elementos de feed filtrados personalizados no feed de caso

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, customFilter)`
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, showInternalOnly, customFilter)`

Todos estes métodos têm métodos de teste de conjunto correspondente.

Obter informações sobre vários feeds e uma página de elementos de feed

- `getFeedWithFeedElements(communityId, feedType, pageSize)`
- `getFeedWithFeedElements(communityId, feedType, pageSize, recentCommentCount)`

Nestes métodos, os valores válidos para `feedType` são `Company`, `DirectMessageModeration`, `DirectMessages`, `Home`, `Landing`, `Moderation` e `PendingReview`. `Landing` só é válido quando *`communityId`* é `internal`.

Criar um elemento de feed que tenha uma extensão (piloto)

> **Nota:** Fornecemos extensões a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. As extensões estão sujeitas a alterações e não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

- `postFeedElement(communityId, feedElement)`

  Use esse método existente com a nova classe `ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`.

Obter extensões (piloto)

- `getExtensions(communityId, pageParam, pageSize)`

Moderação de comunidades

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.CommunityModeration`.

Obter mais detalhes sobre publicações e comentários sinalizados

- `getFlagsOnFeedElement(communityId, feedElementId, pageParam, pageSize)`
- `getFlagsOnFeedElement(communityId, feedElementId, visibility, pageSize, pageParam)`
- `getFlagsOnComment(communityId, commentId, pageSize, pageParam)`
- `getFlagsOnComment(communityId, commentId, visibility, pageSize, pageParam)`

Tópicos

Este método está na classe `ConnectApi.Topics`.

Atribuir tópicos ou cancelar a atribuição de tópicos a artigos em uma categoria de dados

- `updateTopicsForArticlesInDataCategory(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, articleTopicAssignmentJob)`

Criar, obter e reatribuir regras de atribuição de tópicos e artigos

- `createTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, topicNames)`
- `getTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory)`
- `reassignTopicDataCategoryRules(communityId, dataCategoryGroup, dataCategory, topicNames)`

executeQuery

Este método está na classe `ConnectApi.Wave`.

Envie uma string de consulta para o Wave Analytics e receba os resultados como JSON.

- `public ConnectApi.LiteralJson ConnectApi.Wave.executeQuery(String query)`

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas

Feeds do Chatter

`ConnectApi.AlternativeInput` (Piloto)
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `textRepresentation` — Representação da extensão em forma de texto.
- `thumbnailUrl` — URL da miniatura da extensão.
- `title` — Título da extensão.

`ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`
Essa classe de entrada tem uma nova propriedade.

- `membersToRemove` — Lista de IDs de usuário dos membros a serem removidos da mensagem direta.

`ConnectApi.ExtensionInput` (Piloto)
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `alternativeRepresentation` — Representação alternativa da extensão.
- `extensionId` — ID da extensão.
- `payload` — Carga útil associada à extensão.
- `payloadVersion` — Versão de carga útil que identifica a estrutura da carga útil associada à extensão.

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput` (Piloto)
Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Tem uma propriedade.

- `itemsToAdd` — Lista de extensões a serem associadas ao elemento de feed.

`ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput`
Essa classe de entrada tem uma nova propriedade.

- `extensions` — Descreve as extensões associadas ao elemento de feed.

`ConnectApi.ReadByCapabilityInput`
Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Ela tem estas propriedades:

- `isReadByMe` — Especifica como marcar o elemento de feed como lido (`true`) para o usuário de contexto.
- `lastReadDateByMe` — Especifica a última data que o elemento de feed é marcado como lido para o usuário de contexto. Se você não especificar uma data ou especificar uma data futura, a data atual do sistema será usada.

Tópicos

`ConnectApi.ArticleTopicAssignmentJobInput`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `operation` — Especifica o tipo da operação a ser executada em artigos e tópicos. Os valores são:
  - `AssignTopicsToArticle` — Atribuir tópicos a artigos em uma categoria de dados.
  - `UnassignTopicsFromArticle` — Cancelar a atribuição de tópicos a artigos em uma categoria de dados.
- `topicNames` — Lista de nomes de tópicos a serem atribuídos ou terem sua atribuição cancelada em artigos.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas

Feeds do Chatter

`ConnectApi.AbstractExtensionInformation` (Piloto)
Essa nova classe de saída é uma superclasse de `ConnectApi.LightningExtensionInformation`. Tem uma propriedade.

- `extensionInformationType` — Especifica o tipo de informação da extensão.

`ConnectApi.Alternative` (Piloto)
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `textRepresentation` — Representação da extensão em forma de texto.
- `thumbnailUrl` — URL da miniatura da extensão.
- `title` — Título da extensão.

`ConnectApi.DirectMessageCapability`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `memberChanges` — Atividades de membro da mensagem direta, com a atividade mais recente em primeiro lugar.
- `originalMembers` — Membros originais da mensagem direta.

`ConnectApi.DirectMessageMemberActivity`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `activityDate` — Data da atividade de membro da mensagem direta.
- `actor` — Usuário que alterou a afiliação da mensagem direta.
- `membersAdded` — Membros adicionados à mensagem direta como parte da atividade.
- `membersRemoved` — Membros removidos da mensagem direta como parte da atividade.

`ConnectApi.DirectMessageMemberActivityPage`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `activities` — Coleção de atividades de membro da mensagem direta.
- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.

`ConnectApi.Extension` (Piloto)
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `alternativeRepresentation` — Representação alternativa da extensão.
- `extensionId` — ID da extensão.
- `payload` — Carga útil associada à extensão.
- `payloadVersion` — Versão de carga útil que identifica a estrutura da carga útil associada à extensão.

`ConnectApi.ExtensionDefinition` (Piloto)
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `canAccess` — Indica se os usuários podem acessar a extensão quando ela está associada a um elemento de feed.
- `canCreate` — Indica se os usuários podem criar um elemento de feed com a extensão na organização.

- `createdDate` — Data em que a extensão foi criada.
- `description` — Descrição da extensão.
- `iconUrl` — URL do ícone da extensão.
- `id` — ID da extensão.
- `informationCollection` — Coleção de informações da extensão.
- `isEnabledInCommunity` — Indica se a extensão está ativada em comunidades.
- `isEnabledInLightningPublisher` — Indica se a extensão está ativada no editor do Lightning.
- `name` — Nome da extensão.

`ConnectApi.ExtensionDefinitions` (Piloto)

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `extensionDefinitions` — Coleção de definições da extensão.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `total` — Número total de extensões retornadas.

`ConnectApi.ExtensionsCapability` (Piloto)

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tem uma propriedade.

- `items` — Lista de extensões associadas ao elemento de feed.

`ConnectApi.Feed`

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `feedElements` — Página de elementos de feed para o feed especificado em `redirectedFeedType`. Caso contrário, `null`.
- `redirectedFeedType` — Especifica qual feed será retornado se `pageSize` for especificado. Caso contrário, `null`.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `extensions` — Se um elemento de feed tiver esse recurso, ele terá um ou mais anexos de extensão.

`ConnectApi.LightningExtensionInformation` (Piloto)

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractExtensionInformation`. Ela tem estas propriedades:

- `compositionComponent` — Componente a ser usado no estado de composição.
- `headerTextLabel` — Rótulo para o cabeçalho da extensão.
- `hoverTextLabel` — Rótulo ao passar o cursor do mouse sobre a extensão.
- `renderComponent` — Componente a ser usado no estado de renderização ou visualização.

`ConnectApi.ReadBy`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `lastReadDateByUser` — Quando o usuário leu pela última vez o elemento de feed.
- `user` — Informações sobre o usuário que leu o elemento de feed.

`ConnectApi.ReadByCapability`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Ela tem estas propriedades:

- `isReadByMe` — Especifica se o elemento de feed foi lido (`true`) ou não (`false`) pelo usuário de contexto.
- `lastReadDateByMe` — Última data em que o elemento de feed foi marcado como lido para o usuário de contexto. Caso contrário, `null`.
- `page` — Primeira página de informações sobre quem leu o elemento de feed e quando.

`ConnectApi.ReadByPage`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `items` — Coleção de informações de Lido por, incluindo os usuários e a data da última leitura do elemento de feed.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `previousPageToken` — Reservado para uso futuro.
- `previousPageUrl` — Reservado para uso futuro.
- `total` — Número total de usuários que leram o elemento de feed.

`ConnectApi.SocialPostCapability`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `likedBy` — Conta social externa de quem curtiu a publicação social.
- `reviewScale` — Escala de avaliação da publicação social.
- `reviewScore` — Pontuação de avaliação da publicação social.

`ConnectApi.UserSettings`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `canAccessPersonalStreams` — O usuário pode acessar feeds do fluxo pessoal.

Moderação de comunidades

`ConnectApi.ModerationFlagItemDetail`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `createdBy` — ID do usuário que sinalizou o item.
- `createdDate` — Data em que o item foi sinalizado.
- `id` — ID do sinalizador de moderação.
- `moderationType` — Especifica o tipo de sinalizador de moderação. Os valores são:
  - `FlagAsInappropriate`—Sinalizador de conteúdo inadequado.
  - `FlagAsSpam`—Sinalizador de spam.
- `note` — Nota do usuário que sinalizou o item.
- `visibility` — Especifica o comportamento de visibilidade de um sinalizador para vários tipos de usuários. Os valores são:
  - `ModeratorsOnly` — O sinalizador é visível somente para usuários com permissões de moderação no elemento ou item sinalizado.

  - `SelfAndModerators` — O sinalizador é visível para o criador do sinalizador e para usuários com permissões de moderação no elemento ou item sinalizado.

`ConnectApi.ModerationFlags`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `flagCountByReason` — Número de sinalizadores de moderação categorizados por motivo.
- `flags` — Coleção de sinalizadores.

`ConnectApi.ModerationFlagsCollection`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `flags` — Lista de detalhes do sinalizador.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `pageSize` — Número de itens por página.

Arquivos

`ConnectApi.Content`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `imageDetails` — Detalhes da imagem, ou `null` se o arquivo não for uma imagem.

`ConnectApi.ContentImageFileDetails`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `height` — Altura da imagem em pixels.
- `imageFormat` — Formato da imagem.
- `orientation` — Valor de orientação EXIF da imagem, se estiver presente.
- `width` — Largura da imagem em pixels.

Files Connect

`ConnectApi.ContentHubRepository`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `authentication` — Informações de autenticação do repositório.

`ConnectApi.ContentHubRepositoryAuthentication`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `authFlowUrl` — Depende do `authProtocol`.
  - `NoAuthentication` — `null`.
  - `Oauth` — URL para iniciar o fluxo de OAuth.
  - `Password` — URL para as configurações de autenticação de sistemas externos.
- `authProtocol` — Especifica o protocolo de autenticação usado para o repositório.
  - `NoAuthentication` — O repositório não exige autenticação.

  - `Oauth` — O repositório usa o protocolo de autenticação OAuth.
  - `Password` — O repositório usa o protocolo de autenticação de nome de usuário e senha.
- `userHasAuthSettings` — Especifica se o usuário tem credenciais ou se o administrador configurou a origem de dados externa para usar o mesmo conjunto de credenciais para cada usuário (`true`). Caso contrário, `false`.

`ConnectApi.FilePreviewCollection`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `versionNumber` — Número de versão do arquivo.

Registros

`ConnectApi.EntityLabel`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `label` — Rótulo localizado da entidade no singular.
- `labelPlural` — Rótulo localizado da entidade no plural.

`ConnectApi.RecordSummary`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `entityLabel` — Rótulo da entidade do registro.

Usuários fora do escritório (Piloto)

Nota: Fornecemos Fora do escritório para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Fora do escritório não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

`ConnectApi.MentionCompletion`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `outOfOffice` — Se o registro representado por essa conclusão for um usuário, uma mensagem "fora do escritório" adicional, caso exista, para o usuário.

`ConnectApi.OutOfOffice` (Piloto)
Essa nova classe de saída tem uma propriedade.

- `message` — Mensagem "fora do escritório" para o usuário.

`ConnectApi.User`
Essa classe de saída tem uma propriedade nova.

- `outOfOffice` – Mensagem extra no período de ausência, caso exista, para o usuário.

Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas

Para obter informações sobre essas enumerações, consulte Enumerações de ConnectApi no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

`ConnectApi.ArticleTopicJobType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `AssignTopicsToArticle` — Atribuir tópicos a artigos em uma categoria de dados.

- `UnassignTopicsFromArticle` — Cancelar a atribuição de tópicos a artigos em uma categoria de dados.

`ConnectApi.CommunityFlagReasonType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `FlaggedByRule` — A regra de moderação sinalizou o item.
- `FlaggedBySystem` — O Einstein sinalizou o item.
- `FlaggedByUserAsInappropriate` — O usuário sinalizou o item como inadequado.
- `FlaggedByUserAsSpam` — O usuário sinalizou o item como spam.

`ConnectApi.ContentHubAuthenticationProtocol`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `NoAuthentication` — O repositório não exige autenticação.
- `Oauth` — O repositório usa o protocolo de autenticação OAuth.
- `Password` — O repositório usa o protocolo de autenticação de nome de usuário e senha.

`ConnectApi.ExtensionInformationType` (Piloto)
Essa nova enumeração tem este valor.

- `Raio`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Essa enumeração tem estes novos valores.

- `Extensions` — O elemento de feed tem um ou mais anexos de extensão do Chatter.
- `ReadBy` — O usuário de contexto pode marcar o elemento de feed como lido.

`ConnectApi.FeedFilter`
Essa enumeração tem estes novos valores.

- `AuthoredBy` — Elementos de feed criados pelo proprietário do perfil de usuário. Esse valor é válido somente para o feed `UserProfile`.
- `Read` — Elementos de feed com mais de 30 dias ou marcados como lidos para o usuário de contexto. Inclui elementos de feed existentes quando o usuário de contexto se inscreveu no grupo. Esse valor é válido apenas para o feed `Record` de um grupo.
- `Unread` — Elementos de feed criados nos últimos 30 dias que não estão marcados como lidos para o usuário de contexto. Esse valor é válido apenas para o feed `Record` de um grupo.

`ConnectApi.FeedSortOrder`
Essa enumeração tem um valor novo.

- `CreatedDateAsc` — Classifica pela data de criação mais antiga. Essa ordem de classificação está disponível apenas para os feeds `DirectMessageModeration`, `Moderation` e `PendingReview`.

`ConnectApi.FeedType`
Essa enumeração tem estes novos valores.

- `DirectMessageModeration` — Contém todas as mensagens diretas sinalizadas para moderação. O feed de moderação de mensagens diretas está disponível somente para usuários com permissões Moderar mensagens do Chatter de comunidades.

  Nota: O tipo de feed `Moderation` contém todos os itens de feed, exceto mensagens diretas sinalizadas para moderação. O feed Moderação de comunidades está disponível somente para usuários com permissões Moderar feeds de comunidade.

- `Landing` — Contém todos os itens de feed que mais estimulam o engajamento dos usuários quando o feed é solicitado. Permite que os clientes evitem um feed vazio quando não há muitos itens de feed personalizados.

`ConnectApi.SortOrder`
Essa enumeração tem um valor novo.

- `MostRecentlyViewed` — Os itens estão em ordem cronológica decrescente por visualização. Essa ordem de classificação é válida apenas para fluxos de feed do Chatter.

API: Novos objetos e tipos, aprimoramentos de pesquisa e API da interface de usuário

Acesse objetos de dados, chamadas de API e tipos de metadados novos e atualizados na API versão 40.0. Refine suas pesquisas com novas cláusulas SOSL. Use a nova API de interface de usuário para criar aplicativos móveis nativos e aplicativos da Web personalizados com sua própria marca

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

SOSL
A Linguagem de pesquisa de objeto do Salesforce (SOSL) inclui uma nova cláusula `WITH SPELL_CORRECTION` e suporte para campos e objetos personalizados usando a cláusula `WITH HIGHLIGHT`.

API REST
A API REST inclui recursos novos e alterados para contagens de registros, fluxos e eventos de esquema de plataforma.

API SOAP
A API SOAP inclui chamadas novas e alteradas.

API REST do Chatter
Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter.Nesta versão, introduzimos elementos de feed lidos e não lidos e aprimoramentos em mensagens diretas, moderação e fluxos.

API REST de relatórios e painéis
As melhorias da API REST de relatórios e painéis incluem novos recursos para descrever e testar filtros de painel e campos de relatório, novos métodos para definir valores de filtro de painel e descrever uma única notificação analítica e novas propriedades descrevendo os destinatários de notificações analíticas e usuários em execução.

API em massa
A versão piloto da API em massa 2.0 agora oferece um processo mais eficiente para fazer o upload de dados de trabalho.

Plataforma de mensagens corporativa
As mensagens incluem um novo recurso, Eventos de plataforma, que está publicamente disponível.

API do conjunto de ferramentas
A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados. Para objetos em WSDLs da API do conjunto de ferramentas e da API de metadados, você pode indicar que deseja operações de salvamento sem erros sejam concluídas com sucesso, retornando quaisquer avisos.

API de metadados
A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

API de CTI aberta
Ao usar o método `saveLog`, chame o método `refreshView` no método `callback` para atualizar os registros depois de atualizá-los ou criá-los. Anteriormente, o método `saveLog` atualizava os registros automaticamente.

Outras alterações de API
Use a nova API de pesquisa federada para acessar conectores de pesquisa externos.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

Novos objetos
Estes objetos são novos.

Objetos alterados
Estes objetos foram alterados.

Novos objetos

Estes objetos são novos.

CampaignHistory
Representa o histórico de alterações nos valores dos campos de uma campanha.

ContentBody
Representa o corpo de um arquivo no Salesforce CRM Content ou Salesforce Files

ContentWorkspaceMember
Representa um membro de uma biblioteca de conteúdo.

ContentWorkspacePermission
Representa uma permissão de biblioteca.

ForecastingDisplayedFamily
Representa a tabela em Configurações de previsões em que o administrador seleciona as famílias de produtos com base nas quais os usuários poderão fazer previsões no Lightning Experience.

VisualforceAccessMetrics
Representa estatísticas resumidas de páginas do Visualforce.

MaintenanceAsset

Representa um ativo incluído em um plano de manutenção.

MaintenancePlan
Representa um contrato de serviço entre sua empresa e os clientes.

ProductRequest
Representa uma solicitação de produto no Serviço de campo.

ProductRequestLineItem
Representa uma solicitação de produto individual em Serviço de campo.

ProductRequestFeed
Representa um único item de feed em uma página de detalhes de solicitação de produto.

ProductRequestHistory
Representa o histórico de alterações nos valores dos campos de uma solicitação de produto.

ProductRequestOwnerSharingRule
Representa as regras para compartilhamento de uma solicitação de produto.

ProductRequestShare
Representa uma entrada de compartilhamento em uma solicitação de produto.

ProductTransfer
Representa uma transferência de produto individual em Serviço de campo.

ProductTransferFeed
Representa um único item de feed em uma página de detalhes de transferência de produto.

ProductTransferHistory
Representa o histórico de alterações nos valores dos campos de uma transferência de produto.

ProductTransferOwnerSharingRule
Representa as regras para compartilhamento de uma transferência de produto.

ProductTransferShare
Representa uma entrada de compartilhamento em uma transferência de produto.

Envio
Representa o método e o rastreamento de uma transferência de produto.

VoiceMailMessage
Representa uma mensagem de correio de voz pré-gravada.

VoiceMailMessageShare
Representa uma entrada de compartilhamento em uma VoiceMailMessage.

Objetos alterados

Estes objetos foram alterados.

BusinessHours
Os atributos de objeto `searchable` e `layoutable` foram alterados para true.

ContentDistribution
Os campos `ContentDownloadUrl` e `PdfDownloadUrl` foram adicionados.

ContentNote
Propriedades create e delete foram adicionadas a vários campos.

- `CreatedById`
- `CreatedDate`
- `LastModifiedDate`
- `OwnerID`

Essas propriedades estão disponíveis aos usuários a quem a permissão Definir campos de auditoria na criação foi atribuída.

ContentVersion
Os campos `ContentBodyId` e `FirstPublishLocationId` foram adicionados.

ContentWorkspace
Os atributos de objeto `createable`, `deletable` e `updateable` foram alterados para true.

O campo `ShouldAddCreatorMembership` foi adicionado.

Propriedades create e update foram adicionadas a vários campos.

- `Nome`
- `Descrição`
- `DeveloperName`

EmailTemplate
Os campos `relatedEntityType` e `UiType` foram adicionados.

EventLogFile

Os campos a seguir foram adicionados aos tipos de evento Erro do Lightning, Interação do Lightning, Exibição de página do Lightning e Desempenho do Lightning. Um campo foi renomeado.

- `LOGIN_KEY` — A string que interliga todos os eventos na sessão de login de um usuário. Ela começa com um evento de login e termina com um evento de logout ou com a expiração da sessão do usuário.
- `SESSION_ID` agora se chama `SESSION_KEY` — A string que interliga todos os eventos de uma determinada sessão de atividade. Por exemplo, os eventos de URI enquanto o usuário está interagindo com uma página Contas.
- `USER_ID_DERIVED` — O ID de 18 caracteres, sem distinção entre maiúsculas e minúsculas, da pessoa que está usando os serviços do Salesforce por meio da UI ou da API.

Os campos a seguir foram adicionados ao tipo de evento Relatório para ajudar você a detectar quando os usuários exportam grandes quantidades de dados. Tamanhos e contagens de linhas elevadas podem indicar que o usuário está baixando informações para fins fraudulentos.

- `AVERAGE_ROW_SIZE`
- `ROW_COUNT`

O objeto EventLogFile tem os seguintes tipos de evento novos.

- Chamada OData externa
- Chamada entre organizações externa
- Chamada Apex personalizada externa

Nota: Nós fornecemos o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect aos clientes por meio de um programa piloto público. Os tipos de evento piloto estão disponíveis em organizações que usam o Salesforce Connect e o Monitoramento de eventos. Se a sua organização não tiver esses recursos, entre em contato com seu executivo de contas da Salesforce para participar do piloto. O Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect está sujeito a alterações e não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões para o Monitoramento de eventos de chamada do Salesforce Connect no grupo do Salesforce Connect da Comunidade de sucesso.

LoginEvent

O campo `UniqueKey` foi adicionado. Use o campo `UniqueKey` como a chave primária em suas consultas, em vez do campo do sistema `Id`. `Id` não é preenchido na API versão 40.0 ou posterior.

Na API versão 40.0 ou posterior, o campo `EventDate` não é anulável.

NetworkActivityAudit

O valor de lista de opções `DeletedPendingReviewItem` foi adicionado ao campo `Action`.

Cotação

O campo `CanCreateQuoteLineItems` foi adicionado.

QuoteLineItem

O campo `OpportunityLineItemId` foi adicionado.

Na API versão 40.0 ou posterior, o campo `Product2Id` é obrigatório, mas não pode ser atualizado pela API.

SlaProcess

Os atributos de objeto `searchable` e `layoutable` foram alterados para true.

WorkOrder

Os campos a seguir foram adicionados:

- `MaintenancePlanId`
- `MaintenanceDueDate`

SOSL

A Linguagem de pesquisa de objeto do Salesforce (SOSL) inclui uma nova cláusula `WITH SPELL_CORRECTION` e suporte para campos e objetos personalizados usando a cláusula `WITH HIGHLIGHT`.

NESTA SEÇÃO:

WITH HIGHLIGHT oferece suporte a objetos e campos personalizados
O uso de destaques facilita a identificação do conteúdo pelos usuários. Especifique quais objetos e campos personalizados serão destacados nos resultados da pesquisa.

Desativar a correção ortográfica em uma consulta de pesquisa com WITH SPELL_CORRECTION
Use `WITH SPELL_CORRECTION = false` para desativar a correção ortográfica em uma consulta de pesquisa. Quando configurado como `true`, a correção ortográfica é ativada para pesquisas que oferecem suporte à correção ortográfica. O valor padrão é `true`.

WITH HIGHLIGHT oferece suporte a objetos e campos personalizados

O uso de destaques facilita a identificação do conteúdo pelos usuários. Especifique quais objetos e campos personalizados serão destacados nos resultados da pesquisa.

A instrução a seguir retorna os resultados da pesquisa com o termo de pesquisa *`salesforce west`* destacado para o campo personalizado `BuildingDescription` do objeto personalizado `Building`.

```
FIND {Salesforce West} IN ALL FIELDS RETURNING Building__c(Name, BuildingDescription__c)
WITH HIGHLIGHT
```

Desativar a correção ortográfica em uma consulta de pesquisa com WITH SPELL_CORRECTION

Use `WITH SPELL_CORRECTION = false` para desativar a correção ortográfica em uma consulta de pesquisa. Quando configurado como `true`, a correção ortográfica é ativada para pesquisas que oferecem suporte à correção ortográfica. O valor padrão é `true`.

A instrução SOSL a seguir desativa a correção ortográfica em uma pesquisa de contas pelo termo *`San Francisco`*.

```
FIND {San Francisco} IN ALL FIELDS RETURNING Account WITH SPELL_CORRECTION = false
```

API REST

A API REST inclui recursos novos e alterados para contagens de registros, fluxos e eventos de esquema de plataforma.

NESTA SEÇÃO:

Novo recurso: Número de registros
Recupere contagens de registros de objetos com este novo recurso da API REST.

Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)
Você já quis desenvolver sua própria experiência de tempo de execução de fluxo? Esta é a sua chance. Estamos fornecendo dois recursos para descrever fluxos e três recursos para descrever e manipular entrevistas. Se você já é cliente de um piloto, nada mudou desde a versão mais recente.

Recurso alterado: Pesquisar registros sugeridos

Use o parâmetro `useSearchScope` para obter registros sugeridos do escopo de pesquisa do usuário, que contêm os objetos usados com mais frequência pelo usuário. Fornece aos usuários os resultados mais relevantes sem listar os objetos para cada solicitação.

Novos recursos para esquema de evento de plataforma

Use os recursos de esquema de evento para obter o esquema de um evento de plataforma e determinar se o esquema foi alterado.

Novo recurso: Número de registros

Recupere contagens de registros de objetos com este novo recurso da API REST.

Número de registros

`/vXX.X/limits/recordCount?sObjects=`***`Object List`***

Lista informações sobre as contagens de registros de objetos na sua organização. Retorna as contagens de registros da lista delimitada por vírgulas de nomes de objeto fornecida para o parâmetro `sObjects`.Se `sObjects` não for fornecido, o recurso retornará uma lista de contagens de registros de todos os objetos na organização.

Exemplo: Recuperação de contagens de registros de conta e contato

Exemplo de solicitação

```
/services/data/v40.0/limits/recordCount?sObjects=Account,Contact
```

Exemplo de corpo de resposta

```
{
   "sobjects" : [ {
     "count" : 3,
     "name" : "Account"
   }, {
     "count" : 10,
     "name" : "Contact"
   } ]
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Idea Exchange: Existe alguma forma de acessar as contagens de registros usando a API?

Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)

Você já quis desenvolver sua própria experiência de tempo de execução de fluxo? Esta é a sua chance. Estamos fornecendo dois recursos para descrever fluxos e três recursos para descrever e manipular entrevistas. Se você já é cliente de um piloto, nada mudou desde a versão mais recente.

Nota: Fornecemos a API REST de tempo de execução do fluxo para clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A API REST de tempo de execução do fluxo não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre a API REST de tempo de execução de fluxo no IdeaExchange.

Fluxos
Lista definições de fluxo ativas na sua organização.

```
/vXX.X/process/flows
```

Fluxo específico
Lista informações resumidas sobre um fluxo específico.

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Entrevistas pausadas
Lista entrevistas pausadas que podem ser retomadas pelo usuário em execução.

```
/vXX.X/process/interviews
```

Nova entrevista
Inicia uma entrevista de fluxo.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Entrevista específica
Continua, pausa ou finaliza uma entrevista em andamento ou retoma uma entrevista pausada.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo com a API REST (Piloto)

Recurso alterado: Pesquisar registros sugeridos

Use o parâmetro `useSearchScope` para obter registros sugeridos do escopo de pesquisa do usuário, que contêm os objetos usados com mais frequência pelo usuário. Fornece aos usuários os resultados mais relevantes sem listar os objetos para cada solicitação.

Este exemplo obtém os registros sugeridos do escopo de pesquisa de um usuário para o termo de pesquisa *Acme*.

```
.../search/suggestions?q=Acme&useSearchScope=true
```

Novos recursos para esquema de evento de plataforma

Use os recursos de esquema de evento para obter o esquema de um evento de plataforma e determinar se o esquema foi alterado.

Esquema de evento de plataforma por nome de evento
`/vXX.X/sobjects/Platform_Event_Name__e/eventSchema`

Obtém a definição de um evento de plataforma em formato JSON para um determinado nome de evento.

Para obter um exemplo, consulte Esquema de evento de plataforma por nome de evento no *Guia do desenvolvedor da API REST do Force.com*.

Esquema de evento de plataforma por ID do esquema
`/vXX.X/event/eventSchema/Schema_ID`

Obtém a definição de um evento de plataforma em formato JSON para um determinado ID de esquema.

Para obter um exemplo, consulte Esquema de evento de plataforma por ID do esquema no *Guia do desenvolvedor da API REST do Force.com*.

API SOAP

A API SOAP inclui chamadas novas e alteradas.

Chamadas novas e alteradas

Chamadas novas

`findDuplicatesByIds()`

Realiza pesquisas baseadas em regras procurando registros duplicados. A entrada é uma matriz de IDs, na qual cada ID especifica os registros a serem pesquisados em busca de duplicados. A saída identifica os duplicados detectados referentes a cada objeto que fornece as regras sobre duplicados. `findDuplicatesByIds()` aplica as regras aos IDs de registro para realizar a pesquisa. A saída identifica os duplicados detectados para cada ID.

Chamadas alteradas

`describeSObjects()`

O campo `url` no subtipo ActionOverride em `describeSObjects()` e DescribeSObjectResult agora é anulável. O campo `url` retorna `null` para substituições de página do Lightning.

O campo `polymorphicForeignKey` foi adicionado. Esse campo indica se a chave estrangeira inclui vários tipos de entidade (true) ou não (false).

O campo `searchPrefilterable` da propriedade `fields` agora indica se uma chave estrangeira pode ser incluída na pré-filtragem quando usada em uma cláusula SOSL `WHERE`. Pré-filtragem de filtros por um valor de campo específico antes da execução de uma consulta de pesquisa completa.

`getUserInfo()` e getUserInfoResult

O campo `chatterExternal` foi adicionado a getUserInfoResult. Esse campo indica se um usuário é interno ou externo a uma organização.

`search()`

O elemento `searchRecordMetadata` aparece no objeto `SearchResult` quando é realizada a correção ortográfica de um termo de pesquisa. O elemento contém o valor booleano `spellCorrected`, que aparece na resposta somente quando é verdadeiro e indica que um registro corresponde a um termo de pesquisa submetido a correção ortográfica.

`search()`

O elemento `spellCorrectionMetadata` aparece no objeto `SearchResult` quando é realizada a correção ortográfica de um termo de pesquisa. O elemento contém o termo corrigido e o valor booleano `hasNonCorrectedResults` que, quando verdadeiro, indica que o termo de pesquisa não corrigido retorna pelo menos um resultado.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter.Nesta versão, introduzimos elementos de feed lidos e não lidos e aprimoramentos em mensagens diretas, moderação e fluxos.

Nota: Para criar experiências personalizadas do Chatter e de comunidades no Salesforce, use ConnectApi (Chatter no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados

Feeds do Chatter

Acessar o recurso Lido por de um elemento de feed
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by`.

Marcar um elemento de feed como lido para o usuário de contexto
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by` com a nova Entrada do recurso Lido por ou com o novo parâmetro `isReadByMe`.

Marcar simultaneamente vários elementos de feed como lidos pelo usuário de contexto
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/chatter/feed-elements/batch/`***`feedElementIds`***`/capabilities/read-by` com a nova Entrada do recurso Lido por ou com o parâmetro `isReadByMe`.

Obter informações sobre quem leu um elemento de feed e quando
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/read-by/items`.

Obter todos os elementos de feed lidos ou não lidos de um feed de grupo para o usuário de contexto
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/feeds/record/`***`recordId`***`/feed-elements` com o parâmetro `filter` definido como `Read` ou `Unread`. O `recordId` deve ser um ID de grupo.

Atualizar os membros de uma mensagem direta
Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message` com a Entrada do recurso de mensagem direta atualizada.

Obter uma página de membros de uma mensagem direta
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/members` com o novo parâmetro `page`.

Obter os membros originais de uma mensagem direta
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/original-members`.

Obter as atividades de afiliação de uma mensagem direta
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/direct-message/membership-activity`.

Obter o URL do feed de moderação de mensagens diretas em comunidades
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/direct-message-moderation`.

Obter as mensagens diretas que estão sinalizadas para moderação na comunidade
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/feeds/direct-message-moderation/feed-elements`.

Obter os elementos de feed criados pelo proprietário do perfil de usuário a partir do feed do perfil de usuário
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/feeds/user-profile/`***`userId`***`/feed-elements` com o parâmetro `filter` definido como `AuthoredBy`.

Obter fluxos de feed classificados
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/streams` com o novo parâmetro `sort`.

Pesquisar fluxos de feed
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/streams` com o novo parâmetro `q`.

Inscrever um usuário para receber notificações de assinatura de fluxo
Quando os usuários optam por receber notificações de seus fluxos, eles recebem um email a cada publicação no fluxo.

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`*** com a Entrada de membro de notificação ou com o parâmetro `notificationFrequency`, em que *`entityId`* é um ID de fluxo.

Obter informações sobre a frequência com que um usuário recebe notificações de assinatura de fluxo
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`***, em que *`entityId`* é um ID de fluxo.

Cancelar a inscrição de um usuário para o recebimento de notificações de fluxo
Faça uma solicitação DELETE para o recurso existente `/chatter/subscriptions/notification/`***`entityId`***`/members/`***`userId`***, em que *`entityId`* é um ID de fluxo.

Obter os elementos de feed filtrados personalizados do feed de caso
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/chatter/feeds/record/`***`recordId`***`/feed-elements` com o novo parâmetro `customFilter`.

Obter o URL do feed de apresentação e uma página de elementos de feed
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feeds/landing` com o parâmetro `pageSize`.

Obter uma página de elementos de feed de vários feeds
Faça uma solicitação GET para esses recursos de feeds existentes com o novo parâmetro `pageSize`.

- `/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`

Acessar o recurso de extensões de um elemento de feed (piloto)

Nota: Fornecemos extensões a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. As extensões estão sujeitas a alterações e não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/extensions`.

Criar um elemento de feed com uma extensão (piloto)
Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/chatter/feed-elements` com a Entrada de item do feed e a nova Entrada do recurso de extensões.

Obter extensões (piloto)
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/extensions`.

Moderação de comunidades

Obter estatísticas de auditoria para um usuário em uma comunidade
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/chatter/users/userId/audit-actions/counts`.

Obter mais detalhes sobre publicações, comentários e arquivos sinalizados
Faça solicitações GET para estes recursos existentes com os novos parâmetros `page` e `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`

Arquivos

Obter informações sobre visualizações com suporte para uma versão específica de um arquivo
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/connect/files/fileId/previews` com o novo parâmetro `versionNumber`.

Gerar as visualizações com suporte para uma versão específica de um arquivo
Faça uma solicitação PATCH para o recurso existente `/connect/files/fileId/previews` com o novo parâmetro `versionNumber`.

Obter a visualização de uma versão específica de um arquivo
Faça uma solicitação GET para o recurso existente `/connect/files/fileId/previews/previewFormat` com o novo parâmetro `versionNumber`.

Tópicos

Atribuir tópicos ou cancelar a atribuição de tópicos a artigos em uma categoria de dados
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/topics/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory/articles` com a nova Entrada do trabalho de atribuição de tópico de artigo.

Obter regras de atribuição de tópico e artigo
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory`.

Criar regras de atribuição de tópico e artigo
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory` com a Entrada de nomes de tópicos existente.

Reatribuir regras de atribuição de tópico e artigo
Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/connect/topics/data-category-rules/data-category-groups/dataCategoryGroup/data-categories/dataCategory` com a Entrada de nomes de tópicos existente.

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados

Feeds do Chatter

Entrada alternativa (Piloto)

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `textRepresentation` — Representação da extensão em forma de texto.
- `thumbnailUrl` — URL da miniatura da extensão.
- `title` — Título da extensão.

Entrada de capacidade de mensagem direta

Esse corpo de solicitação tem uma propriedade nova.

- `membersToRemove` — Lista de IDs de usuário dos membros a serem removidos da mensagem direta.

Entrada de extensão (Piloto)

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `alternativeRepresentation` — Representação alternativa da extensão.
- `extensionId` — ID da extensão.
- `payload` — Carga útil associada à extensão.
- `payloadVersion` — Versão de carga útil que identifica a estrutura da carga útil associada à extensão.

Entrada do recurso de extensões (Piloto)

Este novo corpo de solicitação tem uma propriedade.

- `itemsToAdd` — Coleção de extensões a serem associadas ao elemento de feed.

Entrada de recursos de elemento de feed

Esse corpo de solicitação tem uma propriedade nova.

- `extensions` — Crie uma ou mais extensões para associar a um elemento de feed.

Entrada do recurso Lido por

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `isReadByMe` — Especifica como marcar o elemento de feed como lido (`true`) para o usuário de contexto.
- `lastReadDateByMe` — Especifica a última data que o elemento de feed é marcado como lido para o usuário de contexto. Se você não especificar uma data ou especificar uma data futura, a data atual do sistema será usada.

Tópicos

Entrada do trabalho de atribuição de tópico de artigo

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `operation` — Especifica o tipo da operação a ser executada em artigos e tópicos. Os valores são:
  - `AssignTopicsToArticle` — Atribuir tópicos a artigos em uma categoria de dados.
  - `UnassignTopicsFromArticle` — Cancelar a atribuição de tópicos a artigos em uma categoria de dados.
- `topicNames` — Lista de nomes de tópicos a serem atribuídos ou terem sua atribuição cancelada em artigos.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados

Feeds do Chatter

Alternativa (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `textRepresentation` — Representação da extensão em forma de texto.
- `thumbnailUrl` — URL da miniatura da extensão.
- `title` — Título da extensão.

Recurso de mensagem direta

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `memberChanges` — Atividades de membro da mensagem direta, com a atividade mais recente em primeiro lugar.
- `originalMembers` — Membros originais da mensagem direta.

Atividade de afiliação da mensagem direta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `activityDate` — Data da atividade de membro da mensagem direta.
- `actor` — Usuário que alterou a afiliação da mensagem direta.
- `membersAdded` — Membros adicionados à mensagem direta como parte da atividade.
- `membersRemoved` — Membros removidos da mensagem direta como parte da atividade.

Coleção de atividades de afiliação da mensagem direta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `activities` — Coleção de atividades de membro da mensagem direta.
- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.

Extensão (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `alternativeRepresentation` — Representação alternativa da extensão.
- `extensionId` — ID da extensão.
- `payload` — Carga útil associada à extensão.
- `payloadVersion` — Versão de carga útil que identifica a estrutura da carga útil associada à extensão.

Definição da extensão (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `canAccess` — Indica se os usuários podem acessar a extensão quando ela está associada a um elemento de feed.
- `canCreate` — Indica se os usuários podem criar um elemento de feed com a extensão na organização.
- `createdDate` — Data em que a extensão foi criada.
- `description` — Descrição da extensão.
- `iconUrl` — URL do ícone da extensão.

- `id` — ID da extensão.
- `informationCollection` — Coleção de informações da extensão.
- `isEnabledInCommunity` — Indica se a extensão está ativada em comunidades.
- `isEnabledInLightningPublisher` — Indica se a extensão está ativada no editor do Lightning.
- `name` — Nome da extensão.

Coleção de definições da extensão (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `extensionDefinitions` — Coleção de definições da extensão.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `total` — Número total de extensões retornadas.

Recurso de extensões (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `items` — Coleção de extensões.

Feed

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `feedElements` — Página de elementos de feed para o feed especificado em `redirectedFeedType`. Caso contrário, `null`.
- `redirectedFeedType` — Especifica qual feed será retornado se `pageSize` for especificado. Caso contrário, `null`.

Recursos de elemento de feed

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `extensions` — Se um elemento de feed tiver esse recurso, ele terá um ou mais anexos de extensão.

Informações de extensão do Lightning (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `compositionComponent` — Componente a ser usado no estado de composição.
- `extensionInformationType` — O valor é `Lightning`.
- `headerTextLabel` — Rótulo para o cabeçalho da extensão.
- `hoverTextLabel` — Rótulo ao passar o cursor do mouse sobre a extensão.
- `renderComponent` — Componente a ser usado no estado de renderização ou visualização.

Lido por

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `lastReadDateByUser` — Quando o usuário leu pela última vez o elemento de feed.
- `user` — Informações sobre o usuário que leu o elemento de feed.

Recurso Lido por

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `isReadByMe` — Especifica se o elemento de feed foi lido (`true`) ou não (`false`) pelo usuário de contexto.

- `lastReadDateByMe` — Última data em que o elemento de feed foi marcado como lido para o usuário de contexto. Caso contrário, `null`.
- `page` — Primeira página de informações sobre quem leu o elemento de feed e quando.

Coleção Lido por

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `items` — Coleção de informações de Lido por, incluindo os usuários e a data da última leitura do elemento de feed.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `previousPageToken` — Reservado para uso futuro.
- `previousPageUrl` — Reservado para uso futuro.
- `total` — Número total de usuários que leram o elemento de feed.

Recurso de publicação social

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `likedBy` — Conta social externa de quem curtiu a publicação social.
- `reviewScale` — Escala de avaliação da publicação social.
- `reviewScore` — Pontuação de avaliação da publicação social.

Configurações do usuário

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `canAccessPersonalStreams` — O usuário pode acessar feeds do fluxo pessoal.

Moderação de comunidades

Contagem de registros de auditoria de moderação

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `auditActionToCount` — O número de ações auditadas para um usuário em uma comunidade. Para valores de string das ações de auditoria, consulte NetworkActivityAudit na *Referência de objeto para Salesforce e Force.com*.

Detalhe de item de sinalizador de moderação

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `createdBy` — ID do usuário que sinalizou o item.
- `createdDate` — Data em que o item foi sinalizado.
- `id` — ID do sinalizador de moderação.
- `moderationType` — Especifica o tipo de sinalizador de moderação. Os valores são:
  - `FlagAsInappropriate`—Sinalizador de conteúdo inadequado.
  - `FlagAsSpam`—Sinalizador de spam.
- `note` — Nota do usuário que sinalizou o item.
- `visibility` — Especifica o comportamento de visibilidade de um sinalizador para vários tipos de usuários. Os valores são:

  - `ModeratorsOnly` — O sinalizador é visível somente para usuários com permissões de moderação no elemento ou item sinalizado.
  - `SelfAndModerators` — O sinalizador é visível para o criador do sinalizador e para usuários com permissões de moderação no elemento ou item sinalizado.

Sinalizadores de moderação

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `flagCountByReason` — Número de sinalizadores de moderação categorizados por motivo.
- `flags` — Coleção de sinalizadores.

Coleção de sinalizadores de moderação

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` — URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `flags` — Lista de detalhes do sinalizador.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` — URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página, ou `null` se não houver uma próxima página. Verifique se esse valor é `null` antes de obter outra página. Se uma página não existir, um erro `ConnectApi.NotFoundException` será retornado.
- `pageSize` — Número de itens por página.

Arquivos

Conteúdo

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `imageDetails` — Detalhes da imagem, ou `null` se o arquivo não for uma imagem.

Coleção de visualizações do arquivo

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `versionNumber` — Número de versão do arquivo.

Pasta

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `folderPaths` — Coleção de caminhos de pasta.

Caminho da pasta

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `folderId` — ID da pasta.
- `folderName` — Nome da pasta, ou `null` para a raiz.

Files Connect

Repositório do Files Connect

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `authentication` — Informações de autenticação do repositório.

Autenticação do repositório do Files Connect

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `authFlowUrl` — Depende do `authProtocol`.
  - `NoAuthentication` — `null`.
  - `Oauth` — URL para iniciar o fluxo de OAuth.
  - `Password` — URL para as configurações de autenticação de sistemas externos.
- `authProtocol` — Especifica o protocolo de autenticação usado para o repositório.
  - `NoAuthentication` — O repositório não exige autenticação.
  - `Oauth` — O repositório usa o protocolo de autenticação OAuth.
  - `Password` — O repositório usa o protocolo de autenticação de nome de usuário e senha.
- `userHasAuthSettings` — Especifica se o usuário tem credenciais ou se o administrador configurou a origem de dados externa para usar o mesmo conjunto de credenciais para cada usuário (`true`). Caso contrário, `false`.

Registros

Rótulo da entidade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` — Rótulo localizado da entidade no singular.
- `labelPlural` — Rótulo localizado da entidade no plural.

Resumo do registro

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `entityLabel` — Rótulo da entidade do registro.

Usuários fora do escritório (Piloto)

Nota: Fornecemos Fora do escritório para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Fora do escritório não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Conclusão da menção

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `outOfOffice` — Se o registro representado por essa conclusão for um usuário, uma mensagem "fora do escritório" adicional, caso exista, para o usuário.

Fora do escritório (Piloto)

Esse novo corpo de resposta tem uma propriedade.

- `message` — Mensagem "fora do escritório" para o usuário.

Detalhes do usuário

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `outOfOffice` – Mensagem extra no período de ausência, caso exista, para o usuário.

Resumo do usuário

Esse corpo de resposta tem uma propriedade nova.

- `outOfOffice` – Mensagem extra no período de ausência, caso exista, para o usuário.

API REST de relatórios e painéis

As melhorias da API REST de relatórios e painéis incluem novos recursos para descrever e testar filtros de painel e campos de relatório, novos métodos para definir valores de filtro de painel e descrever uma única notificação analítica e novas propriedades descrevendo os destinatários de notificações analíticas e usuários em execução.

Novos recursos: Operadores de filtro, análise de opções de filtro, campos de relatório

A API REST de relatórios e painéis inclui novos recursos que descrevem e testam filtros de painel e campos de relatório.

URI do recurso	Métodos HTTP com suporte	Descrição
`/services/data/v40.0/analytics/reports/<report id>/fields`	`PUBLICAR`	Se o corpo da solicitação estiver vazio, a resposta retornará uma lista de todos os campos de relatório possíveis. Se o corpo da solicitação incluir a nova propriedade `intersectWith`, que é uma matriz de IDs de relatório, a resposta retornará apenas os campos de relatório que os relatórios especificados compartilham. Use o recurso `fields` para determinar os melhores campos para uso em filtros de painel. Aqui está um exemplo de corpo de solicitação: `{ "intersectWith": ["<report id 1>", "<report id 2>"] }`
`/services/data/v40.0/analytics/filteroperators` e `/services/data/v40.0/analytics/filteroperators?forDashboards=true`	`OBTER`	Se `forDashboards` não for especificado ou `forDashboards=false`, a resposta retornará todos os operadores de filtro de relatório. Se `forDashboards=true`, a resposta retornará todos os operadores de filtro de painel.
`/services/data/v40.0/analytics/dashboards/filteroptionsanalysis`	`PUBLICAR`	Verifica se as opções de filtro de painel são compatíveis com campos de relatório. Especifique o `reportId` do relatório de origem dos componentes de um painel. Aqui está um exemplo de corpo de solicitação: `{ "filterColumns" : [{ "reportId":`

URI do recurso	Métodos HTTP com suporte	Descrição
		<pre>"00OR0000000PIGYMA4", "name": "ACCOUNT_TYPE" }], "options": [{ "alias": "New", "operation": "contains", "value": "New", "startValue": null, "endValue": null }] }</pre>

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor de API REST de relatórios e painéis*.

Novos métodos

A API REST de relatórios e painéis tem novos métodos para obter informações sobre uma única notificação analítica e definir valores para filtros de painel.

Recurso	Método HTTP suportado	Descrição
/services/data/v40.0/analytics/notifications/***<notification id>***	OBTER	Retornar detalhes de uma notificação analítica.
/servies/data/v40.0/analytics/dashboards/***<dashboard id>***?isStickyFilterSave=true	CORREÇÃO	Definir um valor de filtro padrão para ser aplicado a um painel quando você o abrir. O valor de filtro padrão especificado se aplica apenas a você (outras pessoas não o verão quando abrirem o painel). Se você alterar o valor de filtro enquanto estiver visualizando o painel, o valor de filtro definido na interface do usuário substituirá o valor definido na API. No corpo da solicitação, defina a nova propriedade `"selectedOption"` como o índice da opção de filtro que deseja aplicar. Aqui está um exemplo de corpo de solicitação: <pre>{ "filters" : [{ "errorMessage" : null, "id" : "0IBR00000004D4iOAE", "name" : "Billing City", "options" : [{</pre>

Recurso	Método HTTP suportado	Descrição
		<pre>"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 }] }</pre>

Para obter mais informações sobre esses métodos, consulte o *Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis*.

Recursos alterados: Notificações analíticas e Descrição do painel

A API REST de relatórios e painéis inclui novas propriedades que descrevem os destinatários de notificações analíticas e os usuários em execução.

Notificações

O recurso Resultados de notificações contém propriedades novas e alteradas.

Tabela 1: Novas propriedades

Propriedade	Tipo	Descrição
`recipients`	`recipients[]`	Uma matriz de pessoas que recebem a notificação analítica. Cada objeto na matriz tem estas propriedades: • `displayName` — O nome e sobrenome da pessoa.

Propriedade	Tipo	Descrição
		• `id` — O ID de usuário do Salesforce da pessoa. Exige a permissão de usuário "Assinar relatórios: adicionar destinatários".
`runAs`	`runAs`	A pessoa que executa o relatório em uma assinatura de relatório. Os destinatários do relatório veem dados no relatório ao qual essa pessoa tem acesso no Salesforce, que é enviado por email. Tem estas propriedades: • `id` — O ID de usuário do Salesforce da pessoa. • `name` — O nome e sobrenome da pessoa. Exige a permissão de usuário "Assinar relatórios: definir usuário em execução".

Tabela 2: Propriedades alteradas

Propriedade	Tipo	Descrição
`configuração`	configuration[]	Anteriormente, configuration retornava `null` e era reservado para uso futuro. Agora, configuration retorna um objeto de destinatários quando uma notificação analítica tem múltiplos `recipients`. Se a assinatura for enviada apenas à pessoa que a configurou, configuration ainda retornará `null`.

Descrição do painel

O recurso Descrição do painel contém novas propriedades.

Tabela 3: Novas propriedades

Propriedade	Tipo	Descrição
`reportFormat`	String	O formato do relatório de origem de um painel.
`maxFilterOptions`	Inteiro	O número máximo de valores permitidos em um filtro de painel.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor de API REST de relatórios e painéis*.

API em massa

A versão piloto da API em massa 2.0 agora oferece um processo mais eficiente para fazer o upload de dados de trabalho.

NESTA SEÇÃO:

Processo de trabalho simplificado para a API em massa 2.0 (piloto)
A API em massa 2.0 oferece um processo simplificado para carregar grandes quantidades de dados na sua organização do Salesforce.

Processo de trabalho simplificado para a API em massa 2.0 (piloto)

A API em massa 2.0 oferece um processo simplificado para carregar grandes quantidades de dados na sua organização do Salesforce.

Nota: Fornecemos a API em massa 2.0 a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. A API em massa 2.0 está sujeita a alterações e não está disponível ao público em geral a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

A API em massa 2.0 agora tem um processo simplificado para carregar dados do trabalho. Em vez de criar e monitorar lotes separados para um determinado trabalho, simplesmente carregue dados para um trabalho e monitore o estado e os resultados do trabalho. Novas chamadas de API agora estão disponíveis para recuperar dados para registros processados com e sem sucesso para um trabalho. Além disso, a API em massa 2.0 agora oferece suporte à criação de um novo trabalho e a carregar os dados do trabalho em uma única solicitação de várias partes.

CONSULTE TAMBÉM:

Idea Exchange: API em massa – Baixe arquivos .csv de trabalho em lote para um único arquivo

Plataforma de mensagens corporativa

As mensagens incluem um novo recurso, Eventos de plataforma, que está publicamente disponível.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Fornecer notificações personalizadas com eventos de plataforma (publicamente disponível)
Monitore seus sistemas e informe alterações com eventos de plataforma. O seu sistema de pedidos enviou um pacote? Você precisa substituir os cartuchos da sua impressora? Seja qual for o tipo de notificação desejado, a plataforma de mensagens corporativa do Salesforce permite a entrega de notificações personalizadas seguras e escaláveis dentro do Salesforce e de origens externas. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Versões do CometD com suporte à API de streaming
Use o CometD versão 3.0.9 ou posterior em seus clientes para se conectar à API de streaming. As versões mais antigas não têm mais suporte e podem resultar em comportamentos inesperados. Para evitar possíveis problemas com versões antigas do CometD em seus clientes, atualize a biblioteca do CometD para uma versão compatível. Para obter mais informações, consulte https://cometd.org/.

Fornecer notificações personalizadas com eventos de plataforma (publicamente disponível)

Monitore seus sistemas e informe alterações com eventos de plataforma. O seu sistema de pedidos enviou um pacote? Você precisa substituir os cartuchos da sua impressora? Seja qual for o tipo de notificação desejado, a plataforma de mensagens corporativa do Salesforce permite a entrega de notificações personalizadas seguras e escaláveis dentro do Salesforce e de origens externas. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Os eventos de plataforma fazem parte da plataforma de mensagens corporativa do Salesforce. A plataforma fornece uma arquitetura de mensagens acionada por eventos para permitir a comunicação de aplicativos dentro e fora do Salesforce. Os dados personalizados nos seus eventos são armazenados em campos personalizados definidos por você. Os eventos de plataforma simplificam o processo de comunicar alterações e reagir a elas sem escrever uma lógica complexa. Os editores e assinantes se comunicam por meio de eventos. Vários assinantes podem escutar o mesmo evento e realizar ações diferentes.

Utilizando eventos de plataforma, os editores podem enviar dados de evento personalizados por meio do Apex ou de uma API. Os assinantes podem receber notificações personalizadas do Salesforce ou de um sistema externo usando clientes CometD ou Apex. Com base no conteúdo do evento, os assinantes podem processar uma lógica de negócios personalizada, como enviar um email ou registrar um caso. Por exemplo, um sistema de software que monitora uma impressora pode realizar uma chamada de API para publicar um evento quando o nível de tinta estiver baixo. O evento de impressora pode conter campos personalizados para o modelo, número de

série e nível de tinta da impressora. O evento é processado no Salesforce por um acionador do Apex que faz o pedido de um novo cartucho.

Defina seu evento de plataforma

Defina seu evento de plataforma na página Eventos de plataforma da interface do usuário do Salesforce. Em Configuração, insira *Eventos de plataforma* na caixa Busca rápida e selecione **Eventos de plataforma**. Crie uma definição de evento de plataforma fornecendo um nome e adicionando campos personalizados. Os campos personalizados definem os dados que são enviados nas mensagens de evento. Os eventos de plataforma oferecem suporte a um subconjunto de tipos de campo no Salesforce.

Por exemplo, a tabela a seguir lista uma definição de campos personalizados para um evento de tinta de impressora.

Nome do campo	Nome de API do campo	Tipo de campo
Modelo da impressora	Printer_Model__c	Texto
Número de série	Serial_Number__c	Texto
Porcentagem de tinta	Ink_Percentage__c	Número
Data de fabricação	Manufacturing_Date__c	Data

O evento de plataforma é um tipo especial de sObject. Uma notificação de evento é uma instância do evento de plataforma, semelhante à forma como um registro é uma instância de um objeto personalizado. Diferentemente dos objetos personalizados, não é possível exibir registros de evento na interface de usuário do Salesforce e os eventos de plataforma não possuem layouts de página. Os eventos de plataforma não são transacionais e não podem ser revertidos. Além disso, os eventos de plataforma são retidos por 24 horas e os assinantes do CometD podem recuperar eventos antigos usando um ID exclusivo (o valor do campo ReplayId).

Limites de eventos de plataforma

Descrição	Edições Performance e Unlimited	Enterprise Edition	Todas as outras edições com suporte
Número máximo de eventos publicados por hora (Os eventos podem ser publicados usando Apex ou APIs.)	100.000	100.000	1.000
Tamanho máximo da mensagem do evento		5 MB	
Número máximo de eventos entregues a clientes CometD em um período de 24 horas[1]	50.000	25.000	10.000
Número máximo de definições de evento de plataforma que podem ser criadas em uma organização	100	50	5

[1]Para solicitar o aumento do número de eventos entregues a clientes CometD, entre em contato com a Salesforce para adquirir uma licença complementar. A licença complementar adiciona 100.000 eventos ao seu limite diário de eventos entregues. Por exemplo, para a Unlimited Edition, a licença complementar aumenta o limite diário de eventos entregues de 50.000 para 150.000 eventos. Você pode comprar vários complementos para atender às suas necessidades de evento para clientes CometD. Para evitar problemas de implantação e diminuição na qualidade do serviço, recomendamos que o número de eventos entregues a clientes CometD não exceda cinco milhões

por dia. Se você precisar de eventos externos adicionais, entre em contato com o representante do Salesforce para entender como o produto pode ser ajustado para atender às suas necessidades.

Alterações no evento de plataforma na versão Summer '17

Na última versão, os eventos de plataforma estavam em versão beta. Nesta versão, estão publicamente disponíveis e fizemos as seguintes melhorias e alterações.

Eventos não transacionais
Os eventos de plataforma são processados fora das transações de banco de dados na plataforma Force.com. Consequentemente, eles não podem ser revertidos.

Limites
Fizemos várias alterações de limite, incluindo a adição de uma licença complementar para aumentar os limites de eventos para clientes CometD. Consulte Limites de eventos de plataforma.

O suporte para `Databinding.ObjectMapper` foi removido
A classe `Databinding.ObjectMapper` e seus métodos `transform` foram removidos. Os métodos utility foram descontinuados na última versão.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor de eventos de plataforma*.

Versões do CometD com suporte à API de streaming

Use o CometD versão 3.0.9 ou posterior em seus clientes para se conectar à API de streaming. As versões mais antigas não têm mais suporte e podem resultar em comportamentos inesperados. Para evitar possíveis problemas com versões antigas do CometD em seus clientes, atualize a biblioteca do CometD para uma versão compatível. Para obter mais informações, consulte https://cometd.org/.

Nota: Atualizamos as amostras de código do Visualforce no Guia do desenvolvedor de API de streaming para usar a versão 3.1.0 do CometD.

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados. Para objetos em WSDLs da API do conjunto de ferramentas e da API de metadados, você pode indicar que deseja operações de salvamento sem erros sejam concluídas com sucesso, retornando quaisquer avisos.

O Guia do desenvolvedor da API do conjunto de ferramentas do Force.com contém todas as informações sobre a API do conjunto de ferramentas.

NESTA SEÇÃO:

Avisos retornados de operações bem-sucedidas de salvamento de metadados
Para objetos em WSDLs da API do conjunto de ferramentas e da API de metadados, você pode indicar que deseja operações de salvamento sem erros sejam concluídas com sucesso, retornando quaisquer avisos. O comportamento padrão da API do conjunto de ferramentas é cancelar a operação sem retornar os avisos.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas
A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

CONSULTE TAMBÉM:

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

Avisos retornados de operações bem-sucedidas de salvamento de metadados

Para objetos em WSDLs da API do conjunto de ferramentas e da API de metadados, você pode indicar que deseja operações de salvamento sem erros sejam concluídas com sucesso, retornando quaisquer avisos. O comportamento padrão da API do conjunto de ferramentas é cancelar a operação sem retornar os avisos.

Para que uma operação de salvamento sem erros seja concluída com sucesso e retorne quaisquer avisos gerados, especifique o cabeçalho `ignoreSaveWarnings` na sua solicitação HTTP.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Novos objetos

DataAssessmentConfigItem
Representa uma configuração salva do pacote de um fornecedor específico para avaliação de dados.

ForecastingDisplayedFamily
Representa as famílias de produtos com base nas quais o administrador permite previsões no Lightning Experience.

Objetos alterados

ActionOverride
Os campos a seguir foram alterados.

`ContentId`
Pode referenciar um componente do Lightning que implementa a interface `lightning:actionOverride`.

`ContentName`
Pode referenciar o nome de um componente do Lightning que implementa a interface `lightning:actionOverride`.

`Tipo`
`lightningcomponent` é um novo valor válido.

CleanRule
O campo a seguir foi adicionado.

`DataAssessmentStatus`
O status da avaliação de dados.

FieldDefinition
O campo a seguir foi adicionado.

`IsSearchPrefilterable`
Indica se uma chave estrangeira pode (`true`) ou não pode (`false`) ser incluída na pré-filtragem quando usada em uma cláusula SOSL `WHERE`. A *pré-filtragem* filtra com base em um valor de campo específico antes de executar uma consulta de pesquisa completa.

Layout
O objeto Layout agora oferece suporte às chamadas SOAP `create()`, `delete()`, `update()` e `upsert()`.

PathAssistant
Os campos a seguir foram adicionados.

`ManageableState`
Indica o estado gerenciável do componente especificado que está contido em um pacote.

`NamespacePrefix`
O prefixo de namespace associado a esse objeto. Cada organização Developer Edition que cria um pacote gerenciado possui um prefixo de namespace exclusivo. Limitar: 15 caracteres. Você pode referenciar um componente em um pacote gerenciado usando a notação namespacePrefix__componentName.

SecurityHealthCheckRisks
O campo a seguir foi adicionado.

`SettingRiskCategory`
O nível de risco das configurações de segurança da organização.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Novos tipos de metadados

Os seguintes tipos de metadados foram adicionados.

BrandingSet
Representa a definição de um conjunto de propriedades de identidade visual para uma comunidade, conforme definidas no Painel de identidade visual do Community Builder.

ChatterExtensions
Representa os metadados usados para descrever um aplicativo Rich Publisher (piloto) que é integrado ao editor do Chatter. ChatterExtensions é um recurso piloto na API versão 40.0.

ProfilePasswordPolicy
Representa as políticas de senha de um perfil. As políticas de senha do perfil substituem as políticas de senha de toda a organização para os usuários desse perfil. Use ProfilePasswordPolicy para recuperar as políticas de senha de um determinado perfil.

ProfileSessionSetting

Os níveis de segurança da sessão controlam o acesso a determinados tipos de recursos com base no tipo de autenticação usado para efetuar login na sessão atual. Por exemplo, a autenticação por nome do usuário e senha requer o nível de segurança da sessão `standard`. A autenticação de dois fatores requer `HIGH_ASSURANCE`.

Campos e tipos de metadados alterados

Estes tipos de metadados foram alterados ou tiveram campos adicionados ou alterados.

ActionOverride
O campo `type` agora aceita `lightningcomponent` como um valor válido, e o campo `content` pode referenciar o nome de um componente do Lightning que implemente a interface `lightning:actionOverride`.

CaseSettings
O campo a seguir foi adicionado.

`showEmailAttachmentsInCaseAttachmentsRL`
Indica se a lista relacionada Anexos do caso exibe anexos de email. Se `true`, a página exibirá um ícone de email ao lado de cada anexo de um email na lista relacionada Anexos dos casos. A exibição de lista da lista relacionada também inclui uma coluna Origem que identifica a origem do anexo. Se `false`, os anexos de email não serão exibidos na lista relacionada Anexos dos casos.

CommunityTemplateDefinition
Os campos a seguir foram adicionados.

`defaultBrandingSet`
O conjunto de propriedades de identidade visual associadas a essa CommunityTemplateDefinition, conforme definidas no Painel de identidade visual do Community Builder.

`navigationLinkSet`
O menu de navegação associado a CommunityTemplateDefinition. Um menu de navegação é constituído por itens em que os usuários podem clicar para acessar outras partes da comunidade.

ExternalDataSource
Agora o campo `type` oferece suporte a `FederatedSearch: OpenSearch` como um valor válido. A pesquisa federada conecta o conector de pesquisa federada do Salesforce ao provedor de pesquisa externo para que os dados de repositórios externos possam ser pesquisados e retornados ao Salesforce.

FlowActionCall
O campo a seguir foi atualizado com estes valores.

`actionType`
`activateSessionPermSet` — Ativa um conjunto de permissões baseado em sessão para o usuário em execução.

`deactivateSessionPermSet` — Desativa um conjunto de permissões baseado em sessão para o usuário em execução.

ForecastingSettings
O campo a seguir foi adicionado.

`ForecastingDisplayedFamilySettings`
As famílias de produtos para as quais o administrador permite previsões no Lightning Experience.

Rede
Os campos a seguir foram adicionados.

`allowInternalUserLogin`
Determina se os usuários internos poderão efetuar login com suas credenciais internas na página de login da comunidade.

`enableTopicAssignmentRules`
Permite que a organização use regras para atribuir automaticamente tópicos a artigos em uma comunidade. Após a ativação, os administradores configuram regras em uma comunidade para mapear tópicos a categorias de dados do Salesforce Knowledge.

`gatherCustomerSentimentData`
Quando um cliente consulta artigos e casos em comunidades, coleta dados para uso no recurso Community 360.

`networkPageOverrides`
As configurações na área Administração (em Gerenciamento de comunidade ou Espaços de trabalho da comunidade) que controlam para qual tipo de página as páginas Alterar senha, Esqueci minha senha, Início e Login apontam. Os tipos de página incluem:

- `Designer` — uma página do Community Builder
- `Standard` — a página padrão
- `VisualForce` — uma página do Visualforce

OrgPreferenceSettings
Os seguintes valores agora são válidos no campo `preferences`.

- `AnalyticsSharingEnable`
- `AsyncSaveEnabled`
- `NetworksEnabled`
- `Tradução`

PermissionSet

Na API versão 40.0 ou posterior, quando você recupera metadados do conjunto de permissões, todos os conteúdos expostos na API de metadados para os conjuntos de permissões são recuperados. A recuperação inclui o Apex associado ao conjunto de permissões, CRUD e assim por diante. Na API versão 39.0 ou anterior, a recuperação dos metadados do conjunto de permissões retorna somente as permissões do sistema e do aplicativo atribuídas ao conjunto de permissões. Os metadados de junção (como Apex, CRUD) são incluídos somente quando os metadados do componente relacionado também estão incluídos na definição do pacote.

StandardValueSet

Os campos de lista de opções padrão a seguir haviam sido incluídos na documentação por engano e foram removidos.

- `AddressCountryCode`
- `AddressStateCode`
- `InvoiceStatus`
- `OrderStatus`

TransactionSecurityAction

O campo a seguir foi adicionado.

`freezeUser`

Se `true`, o usuário que acionou a política Segurança da transação será congelado. Essa ação se aplica somente aos recursos do Chatter para eventos de entidade.

SessionSettings

Os campos a seguir foram adicionados.

requireHttpOnly

Define o atributo `HttpOnly` nos cookies da sessão, tornando-os inacessíveis por JavaScript. Se `true`, o acesso ao cookie de ID da sessão será restrito. Se `false`, o acesso não será restrito.

requireHttps

Determina se HTTPS é exigido para fazer login ou acessar o Salesforce. No entanto, os sites Force.com ainda podem ser acessados usando HTTP. Essa opção é ativada por padrão por razões de segurança. Para alterar para HTTP, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Obter detalhes de erro estendidos para fluxos na API do conjunto de ferramentas

API de CTI aberta

Ao usar o método `saveLog`, chame o método `refreshView` no método `callback` para atualizar os registros depois de atualizá-los ou criá-los. Anteriormente, o método `saveLog` atualizava os registros automaticamente.

EDIÇÕES

Disponível em: Lightning Experience

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

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da CTI aberta:`saveLog` para Lightning Experience

Guia do desenvolvedor da CTI aberta:`refreshView` para Lightning Experience

Outras alterações de API

Use a nova API de pesquisa federada para acessar conectores de pesquisa externos.

NESTA SEÇÃO:

Guia do desenvolvedor de pesquisa federada: Conectar provedores de pesquisa externos ao Salesforce
A pesquisa federada conecta o conector de pesquisa federada do Salesforce ao provedor de pesquisa externo para que os dados de repositórios externos possam ser pesquisados e retornados ao Salesforce. Provedores de pesquisa externos estabeleceram parcerias com a Salesforce para fornecer um serviço de pesquisa compatível com a API encontrada no Guia do desenvolvedor de pesquisa federada do Salesforce.

Guia do desenvolvedor de pesquisa federada: Conectar provedores de pesquisa externos ao Salesforce

A pesquisa federada conecta o conector de pesquisa federada do Salesforce ao provedor de pesquisa externo para que os dados de repositórios externos possam ser pesquisados e retornados ao Salesforce. Provedores de pesquisa externos estabeleceram parcerias com a Salesforce para fornecer um serviço de pesquisa compatível com a API encontrada no Guia do desenvolvedor de pesquisa federada do Salesforce.

A API de pesquisa federada segue a especificação OpenSearch, com mais extensões da Salesforce. Os provedores de pesquisa externos compatíveis com essa API mantêm total conformidade com a especificação OpenSearch e podem ser consultados por qualquer cliente OpenSearch no mesmo ponto final de URL.

EDIÇÕES

Disponível em:

Professional, **Enterprise**, **Unlimited** e **Developer** Editions

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

Crie aplicativos melhores com tipos de metadados personalizados e baseie seus aplicativos em tipos de metadados e não apenas em dados. Confira os recursos que você estava esperando, incluindo relacionamentos de metadados com definições de campo e áreas de texto longo em tipos de metadados personalizados.Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

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

As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

NESTA SEÇÃO:

Adicionar regras de validação para campos de tipos de metadados personalizados
Provavelmente você já usou regras de validação, e agora você pode criá-las para campos de metadados personalizados. Use regras de validação nos campos de tipos de metadados personalizados exatamente como faria com campos de tipos de metadados não personalizados. Também é possível criar regras de validação para campos de relacionamento.

Tipos de metadados personalizados oferecem suporte a áreas de texto longo (publicamente disponível)
Os dados de configuração geralmente excedem o limite de 255 caracteres para campos de texto. Por isso, na última versão, nós introduzimos em esquema piloto a Área de texto longo, um novo campo compatível com tipos de metadados personalizados. O piloto foi um sucesso e o tipo de campo personalizado Área de texto longo está agora disponível ao público em geral. Se você tem usado métodos alternativos para armazenar strings longas, como chaves de API, marcação especializada ou consultas SOQL, isso não será mais necessário! Basta usar campos de Área de texto longo.

Continua usando configurações personalizadas? Temos um botão de utilização para você
Para visualizar a porcentagem de dados de configurações personalizadas que sua organização já usou, clique em **Obter utilização**. Isso é tudo. Concluído.

Adicionar regras de validação para campos de tipos de metadados personalizados

Provavelmente você já usou regras de validação, e agora você pode criá-las para campos de metadados personalizados. Use regras de validação nos campos de tipos de metadados personalizados exatamente como faria com campos de tipos de metadados não personalizados. Também é possível criar regras de validação para campos de relacionamento.

Por exemplo, digamos que você tenha criado um tipo de metadados personalizados chamado Registros de funcionários. O tipo contém o campo de relacionamento `Feedback__c`, que tem um relacionamento de entidade. Você pode criar uma regra que percorra o relacionamento para verificar se o objeto relacionado é um campo ou objeto personalizado.

```
EQUALS(RIGHT(Feedback__r.QualifiedApiName, 3), '__c')
```

A sintaxe é semelhante à de qualquer outra regra de validação, mas em vez de escolher um campo, você seleciona o campo de relacionamento de entidade que criou.

Se você usar campos de relacionamento, poderá usar validação entre dois tipos de metadados personalizados. Também é possível usá-los nos seguintes alvos:

Campo	Definição de entidade	Definição de campo
Tipo de dados	-	✓
Nome do desenvolvedor (Developer Name)	✓	✓
Prefixo do namespace	✓	✓
Nome da API qualificado	✓	✓

Tipos de metadados personalizados oferecem suporte a áreas de texto longo (publicamente disponível)

Os dados de configuração geralmente excedem o limite de 255 caracteres para campos de texto. Por isso, na última versão, nós introduzimos em esquema piloto a Área de texto longo, um novo campo compatível com tipos de metadados personalizados. O piloto foi um sucesso e o tipo de campo personalizado Área de texto longo está agora disponível ao público em geral. Se você tem usado métodos alternativos para armazenar strings longas, como chaves de API, marcação especializada ou consultas SOQL, isso não será mais necessário! Basta usar campos de Área de texto longo.

Continua usando configurações personalizadas? Temos um botão de utilização para você

Para visualizar a porcentagem de dados de configurações personalizadas que sua organização já usou, clique em **Obter utilização**. Isso é tudo. Concluído.

Dica: Se você ainda usa configurações personalizadas, verifique os tipos de metadados personalizados. Os tipos de metadados personalizados economizam tempo e esforço. Confira Tipos de metadados personalizados no Portal de ajuda e treinamento.

ISVforce: aplicativo Channel Order no Lightning Experience, nova API Apex do Channel Order, melhorias na atualização por push e muito mais

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, distribuição e gerenciamento de produtos do AppExchange. Obtenha mais controle sobre seus pedidos com a versão 2.0 do aplicativo Channel Order, que acaba de ser redesenhado para o Lightning Experience. Para automatizar o envio de pedidos, a nova API Apex do Channel Order fornece classes de envio, edição, recall e clonagem de pedidos. Agora você pode excluir assinantes de atualizações por push e obter um melhor desempenho ao enviar atualizações por push a um grande número de assinantes usando a API. Os aplicativos também podem acessar metadados usando Apex.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Enviar e gerenciar pedidos no Lightning Experience

Agora o aplicativo Channel Order (COA) está disponível no Lightning Experience. Simplificamos e aceleramos o envio de pedidos ao Salesforce para faturamento, ativação e provisionamento. Você também tem mais flexibilidade para gerenciar os pedidos existentes com as novas ações de edição, recall e clonagem.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Automatizar o processamento de pedidos com a API Apex do Channel Order

A API Apex do Channel Order automatiza o envio de pedidos, facilitando o processamento de pedidos em massa. Você também pode usar a API para gerenciar os pedidos enviados, com classes para edição, recall e clonagem de pedidos. A API Apex Channel Order substitui a API legada Partner Order Submit.

Excluir organizações assinantes de uma atualização por push

Se você enviar atualizações por push para seu pacote gerenciado do Salesforce, agora é possível especificar uma lista de organizações assinantes a serem excluídas de quaisquer atualizações por push. Se você também publicar a atualização para os assinantes, as organizações excluídas poderão continuar a receber as atualizações por pull. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Desempenho aprimorado das atualizações por push de pacotes gerenciados

Se você for um ISV com milhares de assinantes de pacote gerenciado, agora poderá obter um melhor desempenho durante as atualizações por push. Para aproveitar as melhorias, use a chamada `queryMore()` na API SOAP e na API em massa. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Acesso a metadados no Apex

Se você for um ISV criando aplicativos que usam componentes de metadados personalizados, agora é possível acessar metadados usando Apex. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Enviar e gerenciar pedidos no Lightning Experience

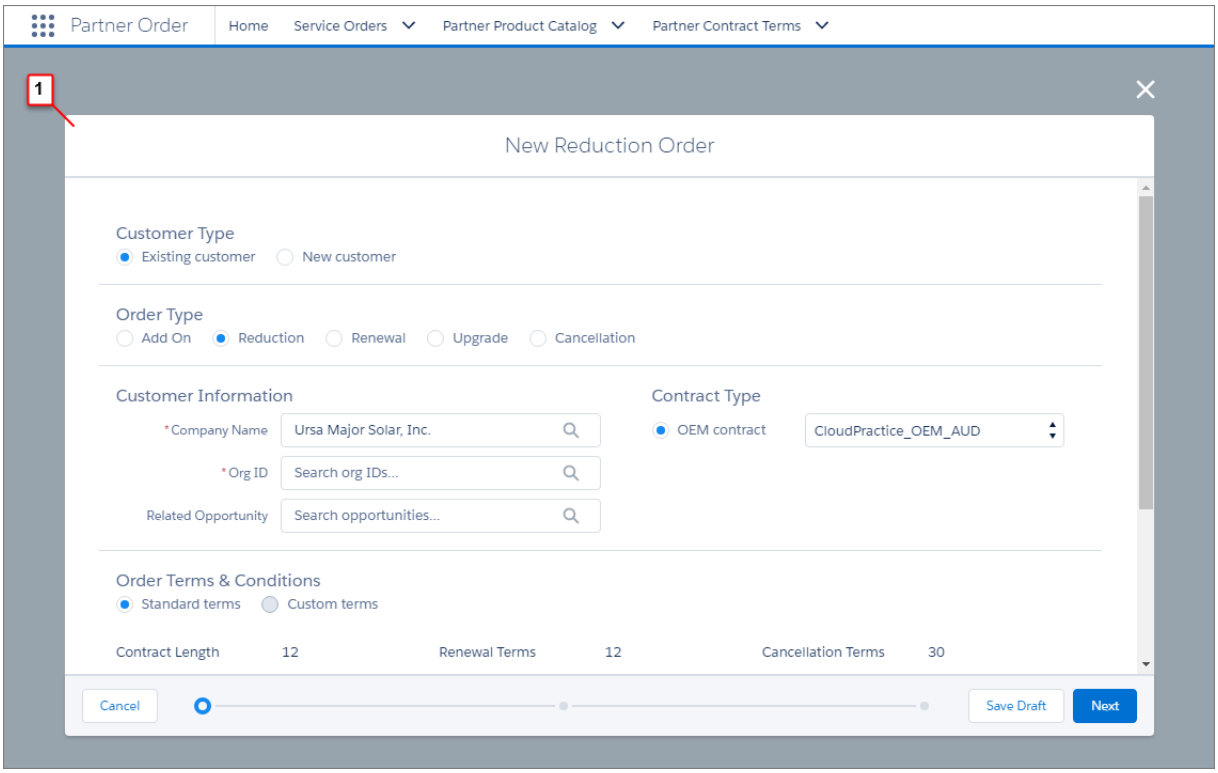
Agora o aplicativo Channel Order (COA) está disponível no Lightning Experience. Simplificamos e aceleramos o envio de pedidos ao Salesforce para faturamento, ativação e provisionamento. Você também tem mais flexibilidade para gerenciar os pedidos existentes com as novas ações de edição, recall e clonagem.Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

EDIÇÕES

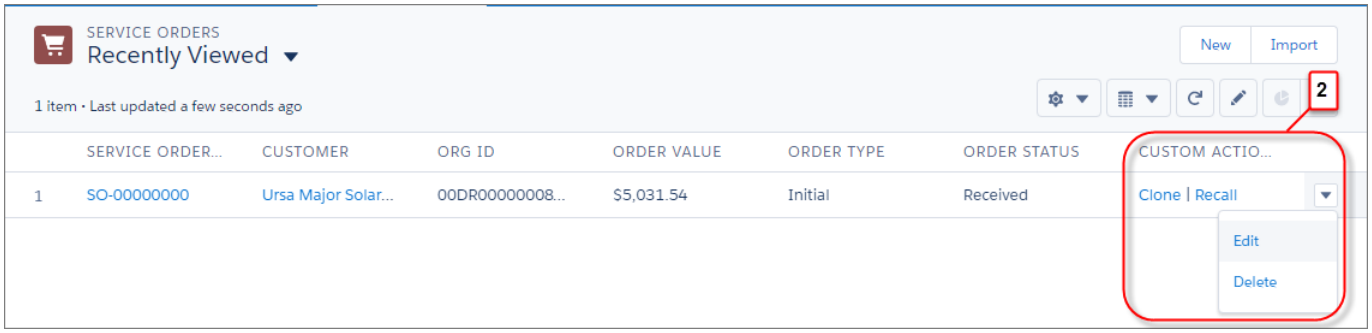
Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

Nota: Esse recurso está disponível para parceiros da Salesforce elegíveis. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

O assistente de envio de pedidos reformulado (1) torna a entrada de pedidos mais eficiente. Removemos os elementos desnecessários da interface para exibir somente os detalhes relacionados ao tipo de pedido que você está criando. Também melhoramos a forma pela qual o aplicativo valida pedidos antes do envio para que os pedidos enviados por você ao Salesforce sejam mais precisos.



Ações de edição, recall e clonagem (2) fornecem mais flexibilidade para gerenciar os pedidos existentes. Detalhes de produto, licença e preço podem ser editados até 2 horas após o envio. O recall de um pedido o remove permanentemente da fila de processamento do Salesforce. Anteriormente, você precisava entrar em contato conosco para editar ou fazer recall dos pedidos enviados. Se quiser criar um pedido semelhante a um que foi enviado anteriormente, você pode economizar tempo clonando o pedido existente.



Atualizações para a versão mais recente

Se você usar o COA v1.39 ou mais recente, a Salesforce enviará por push a versão mais recente (v2.0) do aplicativo para a sua organização. Estas considerações são aplicáveis durante a atualização.

Novo conjunto de permissões para acesso ao COA
Na v1.39 e anteriores, um perfil personalizado controla o acesso ao COA. Na v2.0, você controla o acesso com o conjunto de permissões Usuário do COA. Ao fazer a atualização, atribua o conjunto de permissões a todos que precisem ter acesso ao COA, inclusive usuários que tenham acessado o aplicativo anteriormente usando o perfil personalizado.

Nova guia Clientes
Na v2.0, a nova guia Clientes exibe informações do cliente, inclusive pedidos e produtos relacionados. Ao atualizar, você deverá criar essa guia e configurá-la para ser exibida no aplicativo.

Guia Pedidos substituída
Na v2.0, a guia Pedidos de serviço substitui a guia Pedidos. Ao atualizar, remova a guia Pedidos do aplicativo e configure a guia Pedidos de serviço.

Layouts de página atualizados
Na v2.0, os layouts de página de objetos de cliente, pedido de serviço, termos de contrato de parceiro e catálogo de produtos de parceiro foram atualizados. Ao fazer a atualização, atribua os layouts atualizados a cada um desses objetos.

Para obter mais detalhes sobre a atualização, consulte o Guia do ISVforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

Guia do ISVforce

Automatizar o processamento de pedidos com a API Apex do Channel Order

A API Apex do Channel Order automatiza o envio de pedidos, facilitando o processamento de pedidos em massa. Você também pode usar a API para gerenciar os pedidos enviados, com classes para edição, recall e clonagem de pedidos. A API Apex Channel Order substitui a API legada Partner Order Submit.

Nota: Esse recurso está disponível para parceiros da Salesforce elegíveis. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, acesse www.salesforce.com/partners.

Para enviar e gerenciar pedidos com a API Apex do Channel Order, use as classes fornecidas no namespace `CHANNEL_ORDERS`. As classes exigem o aplicativo Channel Order v2.0 ou mais recente instalado na sua organização.

Classe `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderSubmit`
Enviar pedidos ao Salesforce para faturamento, ativação e provisionamento.

Classe `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderEdit`
Editar pedidos enviados ao Salesforce que ainda não foram processados.

Classe `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderRecall`
Fazer recall de pedidos enviados ao Salesforce que ainda não foram processados. O recall remove o pedido permanentemente da fila de processamento.

Classe `CHANNEL_ORDERS.COA_ServiceOrderClone`
Clonar pedidos enviados ao Salesforce.

Para obter mais detalhes e orientações de uso, consulte o Guia do ISVforce.

Suporte à API Partner Order Submit

A Salesforce continua a oferecer suporte ao envio de pedidos pela API Partner Order Submit. No entanto, não atualizamos a API nem adicionamos novas funcionalidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do ISVforce

Excluir organizações assinantes de uma atualização por push

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Se você enviar atualizações por push para seu pacote gerenciado do Salesforce, agora é possível especificar uma lista de organizações assinantes a serem excluídas de quaisquer atualizações por push. Se você também publicar a atualização para os assinantes, as organizações excluídas poderão continuar a receber as atualizações por pull. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Na página Detalhes do pacote, insira os IDs das organizações, separados por vírgula, na **Lista de exclusão da atualização por push**. Na próxima vez que você fizer uma atualização por push do seu pacote gerenciado, os IDs das organizações especificados serão excluídos.

Desempenho aprimorado das atualizações por push de pacotes gerenciados

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Se você for um ISV com milhares de assinantes de pacote gerenciado, agora poderá obter um melhor desempenho durante as atualizações por push. Para aproveitar as melhorias, use a chamada `queryMore()` na API SOAP e na API em massa. Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

A API SOAP inclui o objeto PackagePushRequest. Você pode usar a chamada `queryMore()` com PackagePushRequest para obter uma lista de mais de 2.000 assinantes. Em seguida, envie a atualização automática por push usando a API em massa.

Acesso a metadados no Apex

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Se você for um ISV criando aplicativos que usam componentes de metadados personalizados, agora é possível acessar metadados usando Apex. Essa alteração se aplica tanto ao Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Durante ou após uma instalação (ou atualização), seu aplicativo pode criar ou atualizar metadados para permitir a configuração do aplicativo pelos usuários. Use o novo namespace `Metadata` para acessar metadados no Apex code. O namespace `Metadata` contém classes que representam componentes e tipos de metadados, além de classes que permitem recuperar ou implantar componentes de metadados na organização assinante. Para obter mais informações, consulte Recuperar e implantar metadados no Apex.

Marketing: ferramentas para engajar seus clientes como nunca

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

CONSULTE TAMBÉM:

- Visão geral do Marketing Cloud
- Marketing Cloud: Notas da versão de março de 2017
- Marketing Cloud: Notas da versão de janeiro de 2017
- Marketing Cloud: Notas de versão anteriores
- Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud

Atualizações críticas

Esta versão inclui novas atualizações críticas para componentes do Lightning, fórmulas, controladores do Apex e notificações por email. Adiamos a atualização crítica que permite ativar a proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce. E cancelamos a atualização crítica que desativa o acesso ao Lightning Experience e ao Salesforce1 a partir do IE11.

Para garantir uma transição sem problemas, cada atualização crítica tem um período de adesão opcional que termina na data da ativação automática exibida na página Atualizações críticas em Configuração. Durante esse período, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização e modificar as personalizações afetadas. Após o período de adesão, a atualização será ativada. Para ver mais detalhes, consulte Responder a atualizações críticas.

Novas atualizações críticas

Estas atualizações críticas são novas na versão Summer '17.

Restrições de CSP mais rígidas

As restrições mais rígidas da Política de segurança de conteúdo (CSP) foram desacopladas do LockerService e não são aplicadas a organizações de produção na versão Summer '17. Em vez disso, para lhe conceder mais tempo para atualizar seu código de modo que ele funcione com a CSP mais rígida, as alterações de CSP mais rígida estão disponíveis em duas atualizações críticas que afetam apenas organizações Developer Edition e de sandbox.

Bloquear a execução de JavaScript na função HYPERLINK

Anteriormente, você podia usar JavaScript para preparar o argumento URL em uma função HYPERLINK. Contudo, essa abordagem introduz uma vulnerabilidade de segurança, porque o JavaScript pode incluir scripts entre sites e fazer o URL ser executado em nome de usuários. Esta atualização crítica bloqueia a execução de JavaScript quando usado para especificar um URL na função HYPERLINK.

Desativar o acesso a métodos não `global` de controlador do Apex em pacotes gerenciados

Essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Lightning de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Impedir que as atualizações de campo automatizadas suprimam notificações por email
Em várias operações, como atribuir uma tarefa a alguém, você pode optar por notificar o usuário afetado por email. Esta atualização impede que processos, regras de fluxo de trabalho e acionadores do Apex suprimam essas notificações por email.

Método POST para runTestsSynchronous requer a permissão para Exibir configuração
A permissão de usuário Exibir configuração agora é exigida para executar testes de maneira síncrona usando o método post para `/runTestsSynchronous/`.

Atualizações críticas preexistentes

Essa atualização crítica foi anunciada em uma versão anterior e continua disponível.

Tornar dados criptografados visíveis para usuários autorizados
Os dados criptografados são visíveis na tela – ou seja, não são ocultados por caracteres de mascaramento – quando você ativa essa atualização crítica. Para ocultar dados de usuários não autorizados, você deve usar a segurança em nível de campo e em nível de objeto, mesmo que os dados estejam criptografados. A permissão "Exibir dados criptografados" não está disponível.

Atualizações críticas aplicadas

LockerService
O LockerService, que é uma atualização crítica desde o Summer '16, é aplicado a todas as organizações no Summer '17. No entanto, para reduzir o impacto sobre os componentes existentes, ajustamos o processo de ativação.

Adicionar proteção contra clickjack em navegadores legados a páginas do Visualforce sem cabeçalho de página
A proteção contra clickjack para navegadores legados, uma atualização crítica na versão Winter '17, foi aplicada a todas as organizações em 10 de fevereiro de 2017. Essa atualização crítica estende a proteção contra clickjack compatível com navegadores legados a páginas do Visualforce que definem `showHeader="false"` e estão configuradas para usar a versão 26.0 ou anterior da API.

Atualizações críticas adiadas

Permitir proteção CSRF em solicitações GET para páginas do Visualforce
Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '17, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '17, mas foi adiada para 15 de outubro de 2017. Essa atualização crítica oferece a opção de garantir que as páginas do Visualforce recebam um token CSRF com uma solicitação GET.

Atualizações críticas canceladas

Atualização crítica "Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11" cancelada
A data programada para o fim do suporte do Internet Explorer versão 11 (IE11) ao Lightning Experience mudou significativamente. Consequentemente, essa atualização crítica foi cancelada.

Ajuda e treinamento

Filtrar resultados de pesquisa da ajuda por experiência. Confira nossas adições ao Trailhead. Também atualizamos nossa documentação de Confiança e conformidade.

NESTA SEÇÃO:

Filtrar resultados de pesquisa da Ajuda por experiência

Encontre a ajuda necessária para a experiência que deseja. Ao pesquisar no portal de Ajuda e Treinamento, use o novo filtro Experiência para limitar os resultados da pesquisa a tópicos apenas para o Lightning Experience ou apenas para o Salesforce Classic.

Trailhead

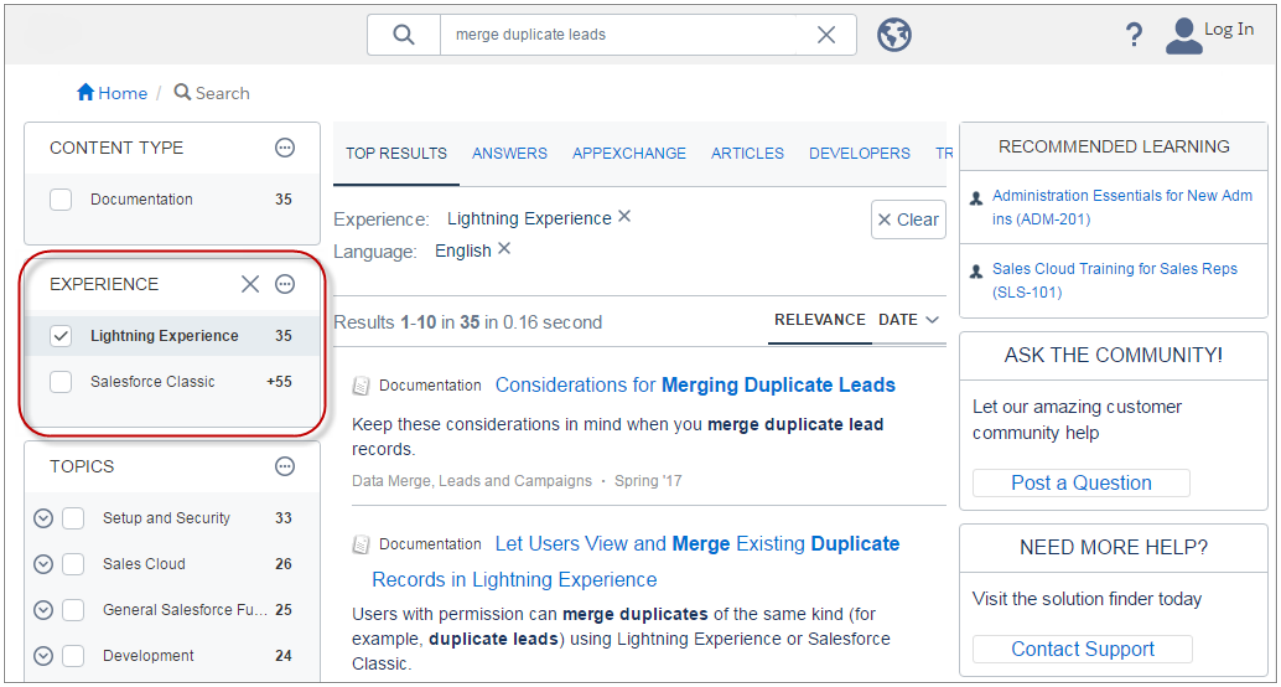
Procurando uma boa maneira de começar a usar o Salesforce ou mergulhar fundo em um novo recurso? Conheça o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa para aprender a usar o Salesforce. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais aos documentos do Salesforce Trust and Compliance.

Filtrar resultados de pesquisa da Ajuda por experiência

Encontre a ajuda necessária para a experiência que deseja. Ao pesquisar no portal de Ajuda e Treinamento, use o novo filtro Experiência para limitar os resultados da pesquisa a tópicos apenas para o Lightning Experience ou apenas para o Salesforce Classic.



Trailhead

Procurando uma boa maneira de começar a usar o Salesforce ou mergulhar fundo em um novo recurso? Conheça o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa para aprender a usar o Salesforce. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Confira o Trailhead em https://trailhead.salesforce.com e encontre a trilha certa para você. Aqui estão os módulos e trilhas mais recentes.

Novos módulos

Comunidade de parceiros do Salesforce
Saiba como fazer parceria com a Salesforce e conectar-se à comunidade de parceiros do Salesforce.

Ética e integridade para parceiros da Salesforce
Conheça as expectativas legais e éticas para parceiros da Salesforce.

Gerenciamento de avaliação de aplicativo ISV
Converta seus clientes em potencial em clientes reais com uma avaliação gratuita do seu aplicativo ISV.

Fundamentos de omni-channel
Unifique seus canais e gerencia a capacidade do agente com Omni-Channel e regras de roteamento.

Novas trilhas

Expanda sua atuação como parceiro de consultoria
Saiba como sua empresa pode aproveitar o máximo de uma parceria com a Salesforce.

Documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais aos documentos do Salesforce Trust and Compliance.

Avisos e licenças

As seguintes alterações foram realizadas à **D de avisos e licenças**:

Salesforce

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas
- **Recursos de inteligência da conta**: Informações atualizadas
- **Lightning para Gmail ou Outlook**: Informações atualizadas
- **Lightning Voice renomeado como Lightning Dialer**: Informações atualizadas
- **Software distribuído**: Links atualizados para suplementos do formulário de pedido para software distribuído

Analytics Cloud

- Nenhuma atualização

Commerce Cloud

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas
- **Recursos de terceiros**: Informações atualizadas

Data.com

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas

Desk.com

- Adição dos serviços voltados para o público externo

Einstein Data Discovery (anteriormente conhecido como BeyondCore)

- Remoção da política de serviços voltada para o público externo

Einstein Vision

- Nova documentação

ExactTarget

- Remoção de referências BuddyMedia
- **Objetivo desta documentação**: Informações atualizadas
- **Usos restritos de informações**: Informações atualizadas
- **Avisos de terceiros**: Informações atualizadas

Heroku

- Nenhuma atualização

Nuvem da IoT

- Nenhuma atualização

Krux

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas
- Adição de **Usos restritos de informações e conformidade com programas autorregulatórios**
- Alteração de **Aplicativos de terceiros** para **Plataformas de terceiros** e **Avisos de terceiros**
- **Uso de dados de terceiros**: Informações atualizadas

LiveMessage

- **Usos restritos de informações**: Informações atualizadas

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- Remoção de referências BuddyMedia.

Pardot

- Nenhuma atualização

Inteligência preditiva

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas
- **Objetivos desta documentação**: Informações atualizadas

Quip

- Nenhuma atualização

SalesforceIQ

- Nenhuma atualização

Sales Cloud Einstein

- **Serviços cobertos**: Informações atualizadas
- **Recursos de inteligência da conta**: Informações atualizadas

Work.com

- Documentação de informações de aviso e licença do Work.com combinada com a documentação de informações de licença e aviso do Salesforce

Segurança, privacidade e arquitetura

As seguintes alterações foram feitas à **Documentação de segurança, privacidade e arquitetura**:

Salesforce

- Serviços cobertos: Esclarecido que serviços estão cobertos pela documentação e que serviços relacionados estão cobertos por documentação separada.
- Arquitetura e segregação de dados: Revisão da documentação de infraestrutura e de subprocessadores referenciada para esclarecer a lista de serviços cobertos, fornecer mais detalhes sobre a infraestrutura do data center, refletir a inclusão de um novo data center no Japão, remoção de HCL Technologies Limited e HCL America, Inc. como subprocessadores, adicionar uma descrição de um novo recurso de Contatos automatizados do Einstein e adicionar uma explicação sobre pods do SitesRuntime.
- Auditorias e certificações: Adição de referência à certificação Privacy Shield Suíça-EUA, revisão das descrições das certificações ISO27001/27018 e TRUSTe e adição de referência ao requisito TLS 1.1 para PCI DSS.
- Gerenciamento de incidente: Adição de descrição dos procedimentos de notificação de status do sistema.
- Segurança física: Adição de mais detalhes sobre sistemas redundantes, sistemas ambientais e sistemas de fonte de alimentação.
- Recuperação de desastre: Adição de mais detalhes sobre resiliência do data center, exercícios de recuperação de desastre e objetivos de recuperação.
- Criptografia de dados: Adição de mais detalhes sobre o tipo de criptografia.
- Exclusão de dados do cliente: Esclarecido que o processo de exclusão é acionado pelo encerramento de todas as licenças associadas a um ambiente.

Buddy Media

- Remoção de documentação de arquitetura, privacidade e segurança do Buddy Media. O serviço Buddy Media foi descontinuado.

Commerce Cloud

- Auditorias e certificações: Adição de referência à certificação Privacy Shield e revisão da descrição da certificação TRUSTe.
- Dados sigilosos: Adição de números de identificação emitidos pelo governo para as categorias de dados pessoais confidenciais que não podem ser enviadas aos serviços da Commerce Cloud.
- Rastreamento e análises: Esclarecimento das circunstâncias sob as quais a Salesforce pode usar Dados do cliente agregados e anonimizados.

Data.com

- Auditorias e certificações: Remoção das referências à certificação ISO27001/27018 e a relatórios de controle da organização de serviço.
- Exclusão de dados do cliente: Esclarecimento de que o processo de exclusão é acionado pelo encerramento dos serviços Data.com.

Desk.com

- Substituição do documento de segurança, privacidade e arquitetura do Desk.com independente por um documento combinado que inclui também Einstein Data Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox e SalesforceIQ CRM. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Detecção de invasão", "Autenticação do usuário" e "Exclusão de dados do cliente".

Descoberta de dados do Einstein

- Substituição do documento de segurança, privacidade e arquitetura do Einstein Data Discovery independente por um documento combinado que inclui também Desk.com, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox e SalesforceIQ CRM. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Detecção de invasão", "Autenticação do usuário" e "Exclusão de dados do cliente".

Einstein Vision

- Criação de um novo documento de segurança, privacidade e arquitetura para produtos com a marca Einstein Vision.

ExactTarget

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do ExactTarget independente pelo documento do Marketing Cloud, que também inclui Predictive Intelligence, Social Studio e Advertising Studio (incluindo Social.com). Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Confiabilidade e backup", "Recuperação de desastre", "Exclusão de dados do cliente" e "Rastreamento e análises".

Heroku

- Auditorias e certificações: Adição da referência à certificação Privacy Shield Suíça-EUA e da descrição da certificação TRUSTe.
- Procedimentos, políticas e registro de segurança: Controles de segurança da seção renomeados.
- Recuperação de desastre: Adição dos objetivos de recuperação almejados para determinados serviços do Heroku.

Nuvem da IoT

- Serviços cobertos: Adição da referência a certificações relacionadas à privacidade.
- Auditorias e certificações: Adição da descrição da certificação TRUSTe.
- Exclusão de dados do cliente: Esclarecimento do processo para solicitar a exclusão de dados após o encerramento.

Krux

- Serviços cobertos: Atualização para refletir a descrição da documentação e a redefinição da marca como "Salesforce DMP".
- Arquitetura e segregação de dados: Informações movidas sobre infraestrutura para a documentação de infraestrutura e subprocessadores e adição de um link.
- Auditorias e certificações: Esclarecimento de que o relatório SOC 2 é SOC 2, tipo II. Adição de referência e link à documentação de infraestrutura e subprocessadores.
- Gerenciamento de incidente: Esclarecimento do sistema de gerenciamento de incidente estabelecido pela Salesforce no lugar da Krux.
- Segurança física: Adição de links para o site da Segurança da AWS e os processos de segurança da AWS.
- Retorno de dados do cliente: Atualização do endereço de email de contato de suporte.
- Exclusão de dados do cliente: Alteração de "Janela de retrospectiva" para "Termo" e esclarecimento do processo após o Termo.
- Dados pessoais: Esclarecimento de que a integração é feita por meio da API de integração segura Krux ou outro método de integração acordado.
- Rastreamento e análises: Esclarecimento do termo "usuários" que significa usuários licenciados dos clientes.

LiveMessage

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do Live Message independente por um documento combinado que inclui também Desk.com, Einstein Data Discovery, Quip, Salesforce Inbox e SalesforceIQ CRM. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Detecção de invasão", "Autenticação do usuário" e "Exclusão de dados do cliente".

Marketing Cloud

- Este é um novo documento de Segurança, privacidade e arquitetura que consolida informações sobre os serviços com as marcas ExactTarget, Predictive Intelligence, Social Studio e Advertising Studio (incluindo Social.com).

Pardot

- Serviços cobertos: Adição da referência a certificações relacionadas à privacidade.
- Auditorias e certificações: Adição da referência à certificação Privacy Shield Suíça-EUA e da descrição da certificação TRUSTe.

Inteligência preditiva

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do Predictive Intelligence independente pelo documento do Marketing Cloud, que também inclui ExactTarget, Social Studio e Advertising Studio (incluindo Social.com). Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Confiabilidade e backup", "Recuperação de desastre", "Exclusão de dados do cliente" e "Rastreamento e análises".

Radian6

- Auditorias e certificações: Adição de referência à certificação Privacy Shield, revisão da descrição da certificação TRUSTe e remoção de referências à certificação ISO27001/27018 e a relatórios de Controle da Organização de Serviço.

SalesforceIQ

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do SalesforceIQ independente por um documento combinado que inclui também Desk.com, Einstein Data Discovery, LiveMessage e Quip. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Detecção de invasão", "Autenticação do usuário" e "Exclusão de dados do cliente".

Sales Cloud Einstein

- Serviços cobertos: Adição de Contatos automatizados do Einstein como um recurso para o Serviço e atualização dos nomes de dois outros recursos do Serviço.
- Auditorias e certificações: Revisão da seção de modo que descreva somente auditorias e certificações referentes ao Serviço e não descreva outros controles de segurança.

Social.com

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do Social.com independente pelo documento do Marketing Cloud, que também inclui ExactTarget, Predictive Intelligence e Social Studio. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Confiabilidade e backup", "Recuperação de desastre", "Exclusão de dados do cliente" e "Rastreamento e análises".

Social Studio

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do Social Studio independente pelo documento do Marketing Cloud, que também inclui ExactTarget, Predictive Intelligence e Advertising Studio (incluindo Social.com). Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Confiabilidade e backup", "Recuperação de desastre", "Exclusão de dados do cliente" e "Rastreamento e análises".

Quip

- Substituição do documento de Segurança, privacidade e arquitetura do Quip independente por um documento combinado que inclui também Desk.com, Einstein Data Discovery, LiveMessage, Salesforce Inbox e SalesforceIQ CRM. Para fins de uniformização e para possibilitar a consolidação, títulos e descrições em determinadas seções podem ser diferentes daqueles do idioma original. As principais seções em que existem essas alterações incluem: "Auditorias e certificações", "Controles de segurança", "Políticas e procedimentos de segurança", "Detecção de invasão", "Autenticação do usuário" e "Exclusão de dados do cliente".

Outros produtos da Salesforce

desk.com

Desk.com é um aplicativo de suporte ao cliente completo para pequenas empresas e equipes em crescimento.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Blog de atualizações do produto Desk.com.

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Registro de alterações do Heroku.

LiveMessage

O LiveMessage permite que os seus agentes de serviço recebam mensagens de texto de entrada dos seus clientes na mesma linha fixa ou 0800 que os seus clientes utilizam para fazer ligações. Os agentes também podem enviar mensagens de texto de saída aos seus clientes para comunicações proativas, atendendo aos seus clientes onde quer que estejam.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse a página de lançamento do LiveMessage

ÍNDICE

A

Aplicativo Salesforce Chatter 442

C

Celular 216–219
Chatter 396
Console de serviço 182
CTI aberta 243

E

Einstein 99

H

Hierarquia de contatos 121, 131, 178

L

Lightning Experience
- navegadores compatíveis 51
- navegadores suportados 51
- requisitos 51

Lightning para Gmail 425
Lightning para Outlook 425
Lightning Service 182
Lightning Sync para Google 425
Lightning Sync para Microsoft Exchange 425

M

Mala direta estendida 425

N

Navegadores
- configurações 51–52
- recomendações 51–52
- requisitos 51–52
- suporte limitado 51–52
- versões suportadas 51–52

Nuvem de serviços 182

R

Relatórios
- Inscrever-se 250

S

Salesforce Authenticator 427
Salesforce Knowledge 197
Salesforce para Outlook 425
Salesforce1 427–429, 431, 433–434, 436, 438
Serviço de campo 216–219
Skype para Salesforce 425

T

Tópicos do Salesforce1 Chatter 436