Salesforce Winter '18 – Versionshinweise

Salesforce, Winter '18

Der Weg zur Innovation



18

@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 24.10.2017

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

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

INHALT

Salesforce Winter '18 – Versionshinweise 1

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 4
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 13
Unterstützte Browser 56
Salesforce allgemein 59
Lightning Experience 77
Salesforce Einstein 92
Vertrieb 94
Marketing 150
Service 150
Analysen 234
Communities 358
Chatter 418
Dateien 427
Salesforce-Integrationen 431
Mobiltelefon 434
Financial Services Cloud 455
Health Cloud 468
Anpassung 473
Sicherheit und Identität 512
Entwicklung 536
Wichtige Aktualisierungen 647
Inhalt der Dokumentation 648
Andere Salesforce-Produkte und -Services 656

Verzeichnis 657

Salesforce Winter '18 – Versionshinweise

Winter '18 integriert künstliche Intelligenz direkt in die Salesforce-Plattform, damit Sie Anwendungen erstellen können, die mit jeder Interaktion intelligenter werden. Salesforce Einstein ermöglicht außerdem eine verbesserte Leadbewertung, Datenerkennung und Duplikatsverwaltung und verbesserte Empfehlungen. Mit Lightning Partner Central wird Salesforce CRM auf Ihr Partnernetzwerk erweitert, während Ihnen der Lightning-Omnikanal dabei hilft, Kundenvorgänge des Kundendiensts zur richtigen Zeit an den richtigen Agenten weiterzuleiten. Sie erhalten mehr Tools, die ihren Benutzern bei der Akzeptanz von Lightning Experience helfen, sowie eine geteilte Ansicht in der Lightning-Konsole, mit der Sie mehrere Datensätze und verwandte Datensätze auf einem Bildschirm öffnen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Winter '18 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren abhängig davon, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

Salesforce allgemein: Gesteigerte Produktivität durch Bereitschaftsprüfung, Konsole und Suche für Lightning Experience

Messen Sie die Auswirkungen von Lightning Experience auf die Produktivität Ihres Vertriebsteams mithilfe der umgestalteten Bereitschaftsprüfung. Das neue Erscheinungsbild von Lightning Experience erleichtert Ihnen die Arbeit. Ein neuer Stil ergänzt die neuen Funktionen mit einer Lightning Experience-Seite für Suchergebnisse, auf der Sie die Spaltengröße einfach ändern, Text umbrechen und Datensätze sortieren können. Konsolenbenutzer können mit Favoriten, Navigationsregeln und zwei neuen Komponenten schneller arbeiten.

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

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

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

Vertrieb: Einstein-Leadbewertung, gemeinschaftliche Prognosen und Kampagneneinfluss

Stellen Sie hocheffiziente Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Helfen Sie Mitarbeitern dabei, sich direkt in Outlook und Gmail auf die Vertriebs-Pipeline zu konzentrieren.

Marketing: Inhaltsfreigabe, erweiterte SMS und Push-Nachrichten und sonstige Funktionen

Erstellen Sie eine einzige Ansicht Ihrer kundenbezogenen Daten aus einer beliebigen Quelle. Planen und optimieren Sie einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen. Und stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit. Mit Marketing Cloud können Markthändler die Auswirkung jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen messen, damit Sie Ihre Vorgehensweise optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Service: Field Service für Android, neue soziale Accounts und mehr Lightning Experience-Support

Nehmen Sie den Lightning Experience-Support für Live Agent, den Omnikanal, Serviceverträge, Kundenvorgangsmeilensteine, Makros, Kundenvorgangsduplizierungen und mehr in Anspruch. Erweitern Sie Ihren Außendienstvorgang mit der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android. Teilen Sie Ihr Wissen schneller mit anderen, indem Sie Videos und Codeblöcke in Knowledge-Artikeln einbetten. Mit dem Social-Kundenservice Pro-Add-on können Sie zudem bis zu 10 soziale Accounts unterstützen.

Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Mit dem Lightning-Berichtsgenerator in dieser Version macht die Berichterstellung (noch mehr) Spaß. Und Einstein Analytics (ehemals Wave) steuert intelligente Funktionen bei, darunter eine vereinfachte und intuitivere Anwendungserstellung, Diagrammvorschläge und den Einstein Discovery-Artikeloptimierer.

Communities: Kundenaccountportal, dynamisches Branding und Community Pulse

Das unter Berücksichtigung der Accountverwaltung entworfene Kundenaccountportal bietet Ihren Kunden einen privaten und sicheren Ort, um auf ihre Accountinformationen zuzugreifen und sie zu aktualisieren. Durch die Kombination aus Brandingsätzen und Zielgruppentargeting wird es einfacher, das Erscheinungsbild und den Stil Ihrer Community-Seiten anhand der jeweiligen angezeigten Zielgruppe dynamisch zu ändern. Community Pulse zeigt darüber hinaus Ihre wichtigsten Community-Metriken zentral im Bereich "Arbeitsumgebungen" an.

Chatter: Verschlüsselung für Chatter, verankerte Posts, beliebte Gruppen und Trailhead-Thema

Die Verschlüsselung für Chatter ist allgemein verfügbar und enthält mehr Felder. Verankern Sie einen Post oben in einem Gruppen- oder Themen-Feed (Beta) und finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen. Gruppen und Benutzerprofile erhalten ein neues Trailhead-Erscheinungsbild.

Dateien: Quip, Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen und die verbesserte Suche

Mit Quip können Sie Dokumente erstellen, freigeben und zusammen darin arbeiten, ohne auf einen externen Dateianbieter angewiesen zu sein. Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, um sie privat zu nutzen, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Ergebnisse von Dateisuchen können jetzt anhand von noch mehr Feldern sortiert werden.

Salesforce-Integrationen: Cisco Spark- und Google-Anwendungen

Geben Sie Ihren Vertriebs- und Serviceexperten die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten, indem Sie Salesforce mit einigen branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden.

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce bietet Verbesserungen für Chatter, Aufgaben und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich telefonisch um noch mehr Geschäfte kümmern können.

Financial Services Cloud: Datenmodellerweiterungen und Lightning-Anwendungen für das Bankwesen, Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen, Bewertungen und mehr

Mit Datenmodellerweiterungen für das Bankwesen und drei maßgeschneiderten Lightning-Anwendungen für die Financial Services Cloud können Kundenbetreuer bei Banken und Finanzberater ihre Kundenbeziehungen vertiefen und ihre Produktivität erhöhen. Retail Banking, Retail Banking-Konsole und Wealth Management Mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen können Benutzer Weiterleitungen in einem einfachen Flow mühelos erstellen, verfolgen und verwalten. Wir haben Ihre Möglichkeiten zur Anpassung von Financial Services Cloud durch neue Optionen zur Konfiguration von UI-Elementen für Finanz-Accounts und Rollup-Zusammenfassungsfelder erweitert. Jetzt können Sie den Saldo eines Finanz-Accounts für mehrere gemeinsame Inhaber zusammenfassen. Zudem stehen Ihnen neue Lightning-Komponenten, vier neue Profile und ein neuer Berechtigungssatz zur Verfügung, um Ihre Kunden- und Partner-Communities schnell einrichten zu können. Aber das ist noch nicht alles: Sehen Sie sich die vollständige Liste mit den Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit an.

Health Cloud: Lightning Experience ist jetzt in der Konsole, der Health Cloud Empower-Zeitachsenkomponente, der Haushaltsübersicht und mehr verfügbar

Health Cloud hat große Fortschritte gemacht und enthält jetzt noch mehr Tools, die Ihre Pflegekoordinatoren, Pflegefachkräfte und Patienten benötigen. Pflegekoordinatoren werden begeistert sein von der fantastischen Benutzeroberfläche, den Lightning Experience-Komponenten und der Haushaltsübersicht, die eine ganzheitliche Ansicht des Haushalts und der Beziehungen eines Patienten bietet. Patienten können sich bei der Community anmelden und eine Zeitachse ihrer vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse sehen. Zusätzlich sind viele weitere Funktionen verfügbar, die die Patientenversorgung unterstützen, wie beispielsweise filterbare Zeitachsen und Unterstützung für Personenaccounts.

Anpassung: Dynamische Lightning-Seiten, übersetzbare Flows, benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen

Erstellen Sie dynamische Lightning-Seiten, indem Sie auswählen, wann bestimmte Komponenten angezeigt werden. Starten Sie Prozesse zu anderen Anlässen als einer Datensatzänderung – innerhalb oder außerhalb Ihrer Organisation. Verteilen Sie den gleichen Flow an alle Benutzer unabhängig von der Sprache mithilfe der Übersetzungsworkbench. Wenn Sie bereits Erfahrung mit Code haben, sehen Sie sich die benutzerdefinierten Lightning-Seitenvorlagen an.

Sicherheit und Identität: Single Logout, Anmeldeseite mit Branding und Chatter-Verschlüsselung

Mit Single Logout können sich Benutzer gleichzeitig bei mehreren Anwendungen abmelden, wenn Salesforce als Identitäts- oder Serviceanbieter fungiert. Sie können Ihre Anmeldeseite nun mit einem Branding versehen, sodass zur Laufzeit berücksichtigt wird, wer sich von wo aus anmeldet. Zudem können Sie das Lightning-Erscheinungsbild in Ihren Anmelde-Flows übernehmen. Ferner können Sie noch mehr Daten verschlüsseln, einschließlich Ihrer Chatter-Feeds.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Salesforce DX ist das neueste Tool am Horizont der Salesforce-Anwendungsentwicklung und bietet einzelnen Entwicklern und Entwicklungsteams einen integrierten durchgängigen Lebenszyklus, der auf höchste Leistung und Flexibilität bei der Entwicklung ausgelegt ist. Ob Sie nun Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer Lieblingsprogrammiersprache verwenden, die Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen in jedem Fall beim Entwickeln fantastischer Anwendungen, Integrationen und Pakete zum Weiterverkauf an andere Organisationen.

Wichtige Aktualisierungen

Es wird eine wichtige Aktualisierung erzwungen, die die Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion blockiert. Und die wichtige Aktualisierung, die Datensätze an den richtigen Genehmigungsprozess weiterleitet, wenn sie im Hintergrund gesendet werden, wurde verzögert.

Hilfe und Schulung

Es wurden Trailhead-Module und Videos mit Anleitungen hinzugefügt. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

- Es stehen eine PDF- und eine HTML-Version zur Verfügung.
- Für die HTML-Version wird die Ihnen angezeigte Sprache durch die Einstellungen Ihres Browsers bestimmt. Wenn Sie die Sprache ändern möchten, führen Sie einen Bildlauf zum Seitenende aus, klicken Sie auf **Sprache ändern** und wählen Sie eine Sprache aus.
- Die Versionshinweise enthalten Details zu neuen und geänderten Funktionen. Bekannte Probleme sind nicht enthalten. Informationen zu bekannten Problemen finden Sie auf der Salesforce-Website Known Issues (Bekannte Probleme).

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

Wissen, welche Funktionen in Salesforce Lightning Experience und welche in Salesforce Classic zu finden sind
Wir sind von Salesforce Lightning Experience und allen dazugehörigen Funktionen begeistert. Wir wissen jedoch auch, dass viele Organisationen weiterhin Salesforce Classic verwenden – entweder als ausschließliche Lösung für einige weitere Versionen oder parallel zur Weiterentwicklung von Lightning Experience.

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

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

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

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

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

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

Erfahrung
Erfahren Sie, welche Funktionen in Lightning Experience, Mobile und Salesforce Classic verfügbar sind.

Edition

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

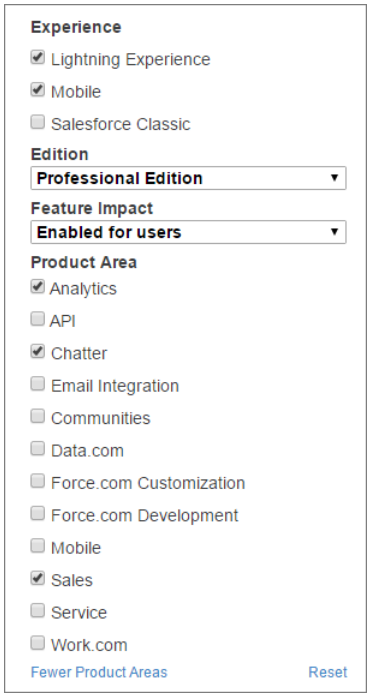
Auswirkungen auf Funktionen

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

Produktbereich

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

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



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

Wissen, welche Funktionen in Salesforce Lightning Experience und welche in Salesforce Classic zu finden sind

Wir sind von Salesforce Lightning Experience und allen dazugehörigen Funktionen begeistert. Wir wissen jedoch auch, dass viele Organisationen weiterhin Salesforce Classic verwenden – entweder als ausschließliche Lösung für einige weitere Versionen oder parallel zur Weiterentwicklung von Lightning Experience.

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

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

Wenn eine *Schlüsselfunktion* auch für Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder für die mobile Salesforce-Webversion verfügbar ist, ist dies in der Beschreibung der Funktion angegeben. Im Abschnitt "Mobil" finden Sie zudem eine vollständige Liste aller neuen Funktionen.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Vertrieb	
Lightning – Schaltfläche zum Speichern und Hinzufügen von Produkten zu einer Opportunity	Benutzer auffordern, Produkte zu Opportunities hinzuzufügen
Bearbeiten der Prognosekategorie in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion	Ändern der Opportunity-Prognosekategorie
Einfache Möglichkeit zum Erstellen von Massen-E-Mails	Erhöhen der E-Mail-Reichweite Ihrer Mitarbeiter mit "Listen-E-Mail"
Zulassen der Inhaltszustellung per E-Mail im Massenvorgang	
Senden von Massen-E-Mails direkt in einer Listenansicht	
Möglichkeit zum Senden von Massen-E-Mails an Kontakte in Lightning	
Anzeigen des E-Mail-Betreffs für Massen-E-Mails im Aktivitätsverlauf	Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse
	Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse
Automatisches Herausfiltern von Massen-E-Mails aus der Aktivitätsberichterstellung	Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse
	Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse
Möglichkeit zum Neupositionieren von Erinnerungsfeldern in Aktivitätslayouts	Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen
Anzeigen von Erinnerungen nach Aufgaben und Ereignissen als Popup-Fenster in Lightning Experience	
In Lightning Experience sollten archivierte Aktivitäten angezeigt werden	Abrufen vergangener und archivierter Aktivitäten mit "Gesamter Aktivitätsverlauf"
Zusammenführen von Accounts, Kontakten und Leads Data.com-Duplikatsverwaltung Bereitstellen einer Schaltfläche zum Zusammenführen in einer doppelten Datensatzgruppe Zusammenführen von Accounts mit nicht zugehörigen Accountnamen Die Funktion zum Zusammenführen von Kontakten ist eingeschränkt	Beseitigen von Duplikaten mithilfe von "Doppelte Datensatzgruppen" in Lightning Experience

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Möglichkeit zum Zusammenführen von Datensätzen mit Lightning Experience	Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience
Service	
Senden von Bildern in ausgehenden Social Posts	Unterstützen Ihrer Kunden beim Anhängen von Bildern an Social Posts
Verfolgen von Knowledge-Artikelsuchvorgängen bzw. Aufrufen nach Benutzer	Verfolgen von Artikelansichten mit der Ereignisüberwachung
Filter für das Anzeigedatum/Abstimmungsdatum von Knowledge-Artikeln in Berichten	Verfolgen von Artikelansichten mit der Ereignisüberwachung *(teilweise bereitgestellt)*
Wistia-Videoeinbettung in KB-Artikeln	Einbetten von Videos und Codeblöcken in Knowledge-Artikeln
Aktivieren der Einbettung von Youku-Videos in Artikel für chinesische Kunden	Einbetten von Videos und Codeblöcken in Knowledge-Artikeln
Berichte über die Zuordnung von Knowledge-Artikeln	Folgen des Flows mit Artikelzuweisungen
Anpassung	
More than 4 fields on Related List in Lightning Experience (Mehr als vier Felder in der Themenliste in Lightning Experience)	Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"
Allgemeines Verfügbarmachen von "Used Licenses"/"Total Licenses" im UserLicense-Objekt	Geänderte Objekte
Visual Workflow-/Flow-Übersetzung für Bezeichnungen und Felder	Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench
Unterstützung für Flows in Lightning und Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion Hinzufügen eines Attributs zum Flow: Interview-Komponente zum Rendern des Flows auf der Lightning-Oberfläche	Hinzufügen von Flows an beliebigen Orten in Salesforce mit der Flow-Lightning-Komponente

Weitere Ressourcen

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

- Release Readiness & Feature Adoption-Community. Treten Sie einer Community von Salesforce-Experten bei.
- Versionsdemos. Erhalten Sie per Video schnell einen Überblick über die Neuerungen in dieser Version.
- Versionsüberblick. Erstellen Sie interne Schulungen für Ihre Benutzer, prüfen Sie Setup-Bildschirme und erlernen Sie die Verwendung neuer Funktionen.
- Release Readiness & Feature Focus Event Calendar. Melden Sie sich zu einem Expertenvortrag und andere Veranstaltungen an.
- Release Readiness Live. Melden Sie sich an und optimieren Sie Ihre Verwendung der neuen Funktionen.
- Winter '18 – Versionshinweise. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.
- Modul der Version Winter '18. Erhalten Sie das Winter '18-Trailhead-Badge.
- Verwaltungsprüfungen. Halten Sie Ihre Zertifizierung auf dem neuesten Stand.

Versionshinweise – Änderungen

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

Mittwoch, 1. November 2017

Salesforce1 heißt jetzt Salesforce

Salesforce1 heißt jetzt Salesforce für Android, Salesforce für iOS und mobiles Salesforce-Netz.

Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung (Beta)

Die Verfügbarkeit der Einstein-Objekterkennung als Betaversion wurde angekündigt.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Das neue Trailhead-Modul zu den Grundlagen der Einstein Intent-API wurde hinzugefügt.

Abrufen des aktualisierten Email_Verified-Werts beim Endpunkt UserInfo und einer Identity-URL-Antwort

Ein Versionshinweis zur aktualisierten `email_verified`-Definition bei erfolgreicher Bestätigung der E-Mail-Adresse eines Community-Benutzers durch Klicken auf einen Link in einer E-Mail-Konfigurationsnachricht wurde hinzugefügt.

Funktionslücken von Live Agent in Lightning Experience

Eine Einschränkung zu Live Agent in Lightning Experience in Bezug auf die Verwendung von Unterregisterkarten und Navigationsregeln bei Live-Chat-Abschriften wurde hinzugefügt.

Mittwoch, 25. Oktober 2017

Field Service Mobile: Android-Anwendung allgemein verfügbar und iOS-Anwendung wird zu 3.0

Ein Callout für neue Berechtigungsanforderungen zum Ausführen von Flows wurde hinzugefügt.

Mit der neuesten Version von Service Analytics haben Sie die Wahl zwischen schneller (einfacher) und benutzerdefinierter Erstelloption

Es wurde ein Hinweis zum neuen Visualforce-Konfigurationsassistenten hinzugefügt, mit dem die Anwendungserstellung und -einrichtung noch leichter und präziser gelingen.

Field Service Mobile: Android-Anwendung allgemein verfügbar und iOS-Anwendung wird zu 3.0

Der Versionshinweis mit dem Titel "Anpassen der Einstellungen für die mobile Anwendung für verschiedene Benutzer" wurde entfernt, da die Funktion in der Version Winter '18 nicht mehr enthalten ist. Für weitere Informationen nehmen Sie bitte Kontakt mit Salesforce auf.

Steuern der Aktionssichtbarkeit auf Datensatzseiten mit einer Systemberechtigung

Es wurden Informationen zu einer neuen Benutzerberechtigung hinzugefügt, die Auswirkungen darauf haben kann, ob Benutzer angepasste Aktionen aus dem Seitenlayout eines Objekts auf Datensatzseiten angezeigt bekommen.

Startseite: Filtern von mehr Komponenten in der Komponente "Aufgaben"

Das Thema zum Filtern der Aufgabenkomponente auf der Startseite in Lightning Experience wurde erneut hinzugefügt.

Erstellen von Kontaktrollen für Opportunities anhand von Kontakten in Lightning Experience

Ein Versionshinweis zur neuen Funktion in der Opportunity-Themenliste für Kontakte wurde hinzugefügt.

Aktualisieren des Facebook-Authentifizierungsanbieters zum Abrufen von E-Mail-Daten

Ein Versionshinweis bezüglich einer Änderung des standardmäßigen Facebook-Authentifizierungsanbieters für die Rückgabe einer Benutzer-E-Mail-Adresse wurde hinzugefügt.

AppExchange: Neu gestaltete Website, neue Lösungstypen

Versionshinweise mit einer Ankündigung von Änderungen am Design und Produktinventar von AppExchange wurden hinzugefügt.

Weitere Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole
Informationen zu Mindestpreisen für kostenpflichtige AppExchange-Listen wurden hinzugefügt.

Verkürzen des Entwicklungslebenszyklus mit Testorganisationen (allgemein verfügbar)
Die Informationen für die Zuteilung von Testorganisationen wurden korrigiert. Die maximalen und täglichen Zuteilungen wurden getauscht.

Metadaten-API
Die Ankündigung bezüglich des Felds `compactLayoutAssignment` im Metadatentyp CustomObject wurde entfernt. Keine Änderungen in dieser Version.

Mittwoch, 18. Oktober 2017

Verfolgen des Einflusses mehrerer Kampagnen auf Opportunities durch den Vertrieb und das Marketing
Es wurde klargestellt, dass für die Multitouch-Attributionsmodelle für den Kampagnen-Einfluss Sales Cloud- und Pardot-Lizenzen erforderlich sind und dass diese Modelle in der Sales Cloud nicht vor dem 14. November 2017 verfügbar sein werden.

Neuerungen in der neuesten Version von Salesforce für Android und Salesforce für iOS
Ankündigung der allgemeinen Verfügbarkeit der Version 14.0 von Salesforce für Android und Salesforce für iOS in der Woche vom 16.10.17. Erfahren Sie alles zu den neuen Verbesserungen für Ihre Benutzer.

Makros: Steigern der Effizienz von Supportagenten und der Zufriedenheit von Kunden
Es wurde ein Hinweis zur Unterstützung von Schnelltext und E-Mail-Vorlagen für Makros in Lightning Experience hinzugefügt.

Weitere API-Änderungen
Der API-Abschnitt wurde mit dem Hinweis aktualisiert, dass auf Datensatztypen basierende SOQL-Abfragen nur Ergebnisse für Objekte zurückgeben, auf die der Benutzer, der die Abfrage ausführt, Zugriff hat.

Gemeinsames Verbinden, Lernen und Wegbereiten mit der neuen Trailblazer Community
Es wurde bekannt gemacht, dass die Salesforce Success Community in "Trailblazer Community" umbenannt wurde.

Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups
Die Funktion zum Erstellen neuer Regeln für den Finanz-Account-Rollup, zum Festlegen von Filterkriterien für den Zeitpunkt und die Bedingungen zum Auslösen eines Rollups wird nicht unterstützt.

Mittwoch, 11. Oktober 2017

Salesforce DX: Die neue Grenze für die Salesforce-Anwendungsentwicklung
Die Versionshinweise im Abschnitt zu Salesforce DX wurden mit Änderungen aktualisiert, die mit der allgemeinen Verfügbarkeit der Salesforce DX-Funktionen eingeführt wurden.

Metadaten-API
Ankündigung von Änderungen am Feld `compactLayoutAssignment` im Metadatentyp CustomObject.

Personalisieren Ihrer Community mit CMS Connect
Es wurde ein Link zu Anweisungen und Code zur Erstellung der Connector-JSP-Seite hinzugefügt, der für die Einrichtung der Personalisierung erforderlich ist.

Änderungen an der Verarbeitung des Ausdrucks "$Label"
In der neuesten Funktion funktionieren nicht dokumentierte Methoden für den Zugriff auf benutzerdefinierte Bezeichnungen über den globalen Wertanbieter `$Label` nicht.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen
Unterstützung der `force:hasRecordId`-Schnittstelle für in der Dienstprogrammleiste verwendete Lightning-Komponenten wurde hinzugefügt.

Mittwoch, 4. Oktober 2017

Erforderliche Änderungen am G Suite-Setup zum weiteren Synchronisieren von Ereignissen

Kunden von Lightning Sync für Google werden darauf aufmerksam gemacht, dass sie sich zwecks der Aktualisierung ihrer G Suite-Konfiguration an ihren Google-Administrator werden müssen, um in der Version Winter '18 weiterhin Ereignisse synchronisieren zu können.

Dem Netzwerkobjekt wurde ein Feld hinzugefügt

Dem Netzwerkobjekt in der Metadaten-API wurde das Feld `enableUpDownVote` hinzugefügt.

Leads: Beschleunigen von Leadkonvertierungen mit zusätzlicher Flexibilität

Es wurde klargestellt, dass Organisationen für das neue Dialogfeld "Lead konvertieren" die neuere Apex-basierte Leadkonvertierung und nicht die alte auf PLSQL basierende Leadkonvertierung verwenden müssen.

Gemeinschaftliche Prognosen: Mehr Möglichkeiten mit Umsatzprognosen

Es wurden Informationen zum neuen Video zu gemeinschaftlichen Prognosen in Lightning Experience hinzugefügt.

Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Es wurde klargestellt, dass die Massenbearbeitung von Vertragsbelegposten in Lightning Experience nicht möglich ist, und die Einschränkung in Bezug auf Datensatztypen wurde beschrieben.

Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen

Es wurde klargestellt, dass Benutzer Aufgabenerinnerungen in Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz erstellen und bearbeiten, jedoch nicht empfangen können. Darüber hinaus unterstützt die neue globale Aktion "Neue Aufgabe" keine Aufgabenerinnerungen.

Unterstützen von Mitarbeitern beim Dranbleiben an einer Aufgabe mit Aufgabenbenachrichtigungen

Es wurde klargestellt, dass Push-Benachrichtigungen und Erinnerungen im Benachrichtigungsfach in Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz nicht unterstützt werden.

Mittwoch, 27. September 2017

Hinzufügen neuer Auswahllistenwerte in Upgrades zu verwalteten Paketen

Dieser Eintrag wurde aus den Versionshinweisen entfernt. Diese Funktion ist in der Version Winter '18 nicht mehr verfügbar und wir prüfen sie bezüglich einer Verfügbarmachung in einer späteren Version.

Neue Objekte

Zwei neue APIs wurden hinzugefügt: ListEmail und ListEmailRecipientSource.

Vermeiden von Apex-Callouts im schreibgeschützten Modus

Es wurden Versionshinweise zu bewährten Methoden in Bezug auf Apex-Callouts im schreibgeschützten Modus hinzugefügt. Während einiger Wartungsarbeiten, wie beispielsweise geplanter Standortwechsel und Instanzaktualisierungen, wird eine Salesforce-Organisation in den schreibgeschützten Modus versetzt.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Informationen über Änderungen an `lightning:button` und `lightning:buttonStateful` wurden hinzugefügt.

Hilfe und Schulung

Abschnitt für Hilfe und Schulung hinzugefügt.

Geänderte Objekte

Es wurde angegeben, dass die Feldbezeichnung `DuplicateRuleId` im Objekt `DuplicateRecordSet` zu `Duplicate Rule ID` zurückgeändert wurde. Vorher in der Version Winter '18 lautete die Bezeichnung `Parent` (Übergeordnet).

Pardot ist auf Japanisch verfügbar (Beta)

Es wurden Informationen zur japanischen Beta-Version von Pardot hinzugefügt.

Mittwoch, 20. September 2017

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein
Informationen zu Bezeichnungsänderungen in Sales Cloud Einstein hinzugefügt

Unterstützte Browser für Lightning Experience
Informationen zur Unterstützung von Internet Explorer 11 für Lightning-Anwendungen wurden hinzugefügt.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Automatische Validierung von Komponentencode beim Speichern
Ein Link zum entsprechenden Abschnitt im Entwicklerhandbuch mit Details zu den durchgeführten Validierungen wurde hinzugefügt.

Konvertieren Ihrer relativen URLs in absolute URLs ohne Interaktionen Ihrerseits (Beta)
Details zu den Stellen, an denen relative URLs konvertiert werden, wurden hinzugefügt.

Verwenden von Makros in Lightning-Konsolenanwendungen
Es wurden Informationen zur Unterstützung von Makros in allen Lightning-Konsolenanwendungen, einschließlich der Vertriebskonsole, hinzugefügt.

Lightning Dialer: Aufnehmen von benutzerdefinierten Sprachnachrichtbegrüßungen
Das Thema zum Anzeigen einer Standardunternehmensnummer beim Tätigen von Anrufen wurde entfernt.

Vermögenswerte: Datenbestandshierarchien aus der Vogelperspektive
Es wurde erklärt, wie die Aktion "Vermögenswert-Hierarchie anzeigen" zu Vermögenswert-Seitenlayouts hinzugefügt wird.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten
Informationen zu den neuen Komponenten, `lightning:outputField` und `lightning:recordViewForm`, sowie zu Änderungen an `lightning:datatable` und `lightning:verticalNavigation` wurden hinzugefügt.

Geänderte Objekte
Für das Objekt "Aufgabe" wurde im Feld `TaskSubtype` der Auswahllistenwert "Listen-E-Mail" hinzugefügt.

Anhängen externer Dokumente an Kundenvorgänge und Erstellen von Berichten dazu
Der Hinweis, dass Chatter aktiviert sein muss, damit Benutzer externe Dokumente an Kundenvorgänge anhängen können, wurde hinzugefügt.

Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)
Die Dienstprogrammleisten-API, die Arbeitsumgebungs-API und die Omnikanal-API wurden in den Namespace `lightning` verschoben. Konsolenregisterkarten-Ereignisse, wie beispielsweise `lightning:tabClosed` und `lightning:tabFocused`, wurden ebenfalls in den Namespace `lightning` verschoben.

Einfacheres Interagieren mit Salesforce Authenticator durch Aktualisierungen am barrierefreien Zugriff
Informationen zu Aktualisierungen des barrierefreien Zugriffs in Salesforce Authenticator 2.10.1 wurden hinzugefügt.

Mehr Zeit vor dem Anzeigen von Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen
Informationen zu Änderungen an der Sicherung und Wiederherstellung von Benachrichtigungen in Salesforce Authenticator 2.10.1 wurden hinzugefügt.

Mittwoch, 13. September 2017

Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"
Informationen zu dieser Änderung wurden hinzugefügt.

Vereinfachen der Planung mit Servicebelegschaften
Es wurde angegeben, dass die Belegschaftsgrößenfelder für Arbeitstypen standardmäßig für alle Benutzer ausgeblendet sind.

Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten
Es wurde angegeben, dass das Feld "Signaturtyp" im Berichtsvorlagen-Editor als "Typ" angezeigt wird.

Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"
Informationen zu Aktualisierungen der Komponente "Verwandter Datensatz" wurden hinzugefügt.

Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)
Ein weiterer Unterschied zwischen dem Berichtsgenerator in Salesforce Classic und dem Berichtsgenerator in Lightning Experience wurde hinzugefügt. Beim Gruppieren nach einem Datumsfeld können Sie die Datumsgranularität im Berichtsgenerator von Lightning Experience nicht anpassen.

Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden
Die Namen der Komponenten wurden aktualisiert.

Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten
Die Namen der Komponenten wurden aktualisiert.

Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)
Die Namen der Komponenten wurden aktualisiert.

Neue Financial Services Cloud-Datensatztypen
Den Objekten wurden neue Datensatztypen hinzugefügt.

Ändern der Opportunity-Prognosekategorie
Informationen zur Aktualisierung der Prognosekategorie in Opportunities wurden hinzugefügt.

Gewährleistung der Aktualität externer Daten mit der Datenänderungserfassung (Pilot)
Es wurde klargestellt, dass Datenänderungsereignisse für benutzerdefinierte Objekte explizit aktiviert werden müssen.

Füllen Ihrer Community-Seiten mit JSON-Inhalt (Beta)
Ein Hinweis zu SEO wurde hinzugefügt.

Ändern des Typs "CustomTab" von S-Control zu einer Visualforce-Seite
Es wurde klargestellt, dass Sie einen CustomTab-Typ jetzt über die Metadaten-API ändern können.

Mittwoch, 6. September 2017

REST-API für Berichte und Dashboards
Informationen zu Ressourcen vom Typ `folders` in der REST-API für Berichte und Dashboards wurden hinzugefügt.

Beim schnellen Klicken auf eine benutzerdefinierte Aktion werden nicht mehr mehrere Instanzen gestartet
Zu dieser Fehlerbehebung wurden Details hinzugefügt.

Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"
Informationen zu dieser Änderung wurden hinzugefügt.

Paketerstellung für Rezepte
Es wurden Informationen zur Notwendigkeit der Verwendung eines Rezepts in einem Datenset vor der Paketerstellung für das Rezept hinzugefügt.

Integrieren der Freigabeübernahme mit Sicherheitsprädikaten
Ein Hinweis, dass nur ein unterstütztes Objekt pro Datenset für die Freigabeübernahme in Analytics ausgewählt werden kann, wurde hinzugefügt.

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen
Die wichtigen Aktualisierungen werden in der Version Spring '18 auf alle Produktionsorganisationen erweitert statt, wie zuvor geplant, in der Version Winter '18.

Mittwoch, 30. August 2017

Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"
Die Aussage, mit der die Komponente bei der Aktualisierung der Organisationen auf die Version Winter '18 automatisch zu nicht angepassten Datensatzseiten hinzugefügt wird, wurde entfernt.

Verwaltetes Field Service-Paket: Intelligentere Regionserstellung, mehrtägige Arbeit und angegebene Arbeit
Die Aussage, dass die tiefe Duplizierung für Planungsrichtlinien verfügbar wird, wurde entfernt.

SAML-Signierzertifikat wurde eingestellt
Die Anweisungen zu den betroffenen Personen und zu den erforderlichen Vorgehensweisen wurden klargestellt.

Montag, 21. August 2017

Salesforce Winter '18 – Versionshinweise
Versionshinweise zur Vorschau veröffentlicht.

Ihr Feedback zählt

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

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Winter '18 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren abhängig davon, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

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

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✅			

Salesforce allgemein

Messen Sie die Auswirkungen von Lightning Experience auf die Produktivität Ihres Vertriebsteams mithilfe der umgestalteten Bereitschaftsprüfung. Das neue Erscheinungsbild von Lightning Experience erleichtert Ihnen die Arbeit. Ein neuer Stil ergänzt die neuen Funktionen mit einer Lightning Experience-Seite für Suchergebnisse, auf der Sie die Spaltengröße einfach ändern, Text umbrechen und Datensätze sortieren können. Konsolenbenutzer können mit Favoriten, Navigationsregeln und zwei neuen Komponenten schneller arbeiten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience erhält ein neues Erscheinungsbild	✅			
Suche				
Anpassen von Spalten, Umbrechen von Text und einfaches Sortieren auf der Suchergebnisseite	✅			
Schnelleres Navigieren zum gewünschten Datensatz mit den erweiterten sofortigen Ergebnissen	✅			
Anzeigen von relevanteren Objekten in der Standardliste "Beste Ergebnisse"	✅			
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte		✅		
Schnellere Suche nach Elementen in "Setup" mit der erweiterten Schnellsuche	✅			
Lightning-Konsolenanwendungen: Favoriten und benutzerdefinierte Navigation				
Verwenden von Favoriten in Konsolenanwendungen	✅			
Automatisches Öffnen von verbundenen Datensätzen in Konsolenanwendungen mit Navigationsregeln			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schneller Arbeiten in Lightning-Konsolenanwendungen mit Befehlstaste+Klicken	✅			
Verwenden von Makros in Lightning-Konsolenanwendungen			✅	
Hinzufügen der Meilenstein- und Akkordeonkomponente zu Konsolenanwendungsseiten			✅	
Ermöglichen des Anzeigens schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz" für Konsolenbenutzer			✅	
Öffnen von Favoriten in einer neuen Browserregisterkarte	✅			
Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen	✅			
Hinzufügen von Registerkarten zu Lightning-Anwendungen, die über verwaltete Pakete installiert wurden		✅		
Gemeinsames Verbinden, Lernen und Wegbereiten mit der neuen Trailblazer Community	✅			

Vertrieb

Stellen Sie hocheffiziente Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Helfen Sie Mitarbeitern dabei, sich direkt in Outlook und Gmail auf die Vertriebs-Pipeline zu konzentrieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Trailhead			✅	
Sales Cloud Einstein				
Einstein-Leadbewertung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden der Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic			✅	
Verwenden von mehr Lead-Konvertierungstypen mit "Einstein-Leadbewertung"			✅	
Verfolgen und Steuern der Aktivierung der "Einstein-Leadbewertung"			✅	
Automatische Einstein-Kontakte				
Keine Kontaktdateneingabe mehr (Beta)			✅	
Anzeigen der durch Einstein zu Salesforce hinzugefügten Kontakte (Beta)			✅	
Einstein-Aktivitätserfassung				
Herzlich willkommen, Microsoft® Exchange 2013- und 2016-Accounts			✅	
Hinzufügen von Aktivitäten für Angebote und Verträge			✅	
Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Office 365®-Ereignissen über Salesforce Calendar			✅	
Festlegen der Aufbewahrungsdauer Ihrer Daten				✅
Einfaches Verwalten der Liste "Ausgeschlossene Adressen"			✅	
Einstein Sales Analytics			✅	
Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein	✅			
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Leads	✅			
Accounts				
Einfaches Einrichten von Personenaccounts			✅	
Hinzufügen von Personenaccounts zu Kampagnen in Accountberichten	✅			
Kampagnen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen des Einflusses mehrerer Kampagnen auf Opportunities durch den Vertrieb und das Marketing			✅	
Weitere Änderungen für höhere Flexibilität des Kampagneneinflusses			✅	
Gemeinschaftliche Prognosen		✅		
Enterprise-Regionsverwaltung		✅		
Opportunities				
Schnelleres Hinzufügen von Opportunity-Teammitgliedern	✅			
Benutzer auffordern, Produkte zu Opportunities hinzuzufügen			✅	
Erstellen von Kontaktrollen für Opportunities über Kontakte in Lightning Experience	✅			
Ändern der Opportunity-Prognosekategorie	✅			
Produktivitätsfunktionen				
Vertriebskonsole			✅	
E-Mail				
Erhöhen der E-Mail-Reichweite Ihrer Mitarbeiter mit "Listen-E-Mail"	✅			
Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse	✅			
Keine Fehler mehr für leere E-Mail-Briefvorlagenfelder	✅			
Aktivitäten				
Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen	✅			
Unterstützen von Mitarbeitern beim Dranbleiben an einer Aufgabe mit Aufgabenbenachrichtigungen	✅			
Abrufen vergangener und archivierter Aktivitäten mit "Gesamter Aktivitätsverlauf"	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse	✅			
Listenansichten				
Dynamisches Anpassen der Spaltenbreiten von Listenansichten an den Inhalt	✅			
Festlegen von benutzerdefinierten Spaltenbreiten in "Mehr Listenansichten"	✅			
Zurücksetzen von benutzerdefinierten Listenansichts-Spaltenbreiten auf ihre Standardwerte	✅			
Textumbruch in Listenansichten	✅			
Verwenden von "Duplizieren" oder "Speichern unter" zum Festlegen von Listenansichten als eigenes Element	✅			
Gleichzeitiges Bearbeiten von mehr Datensätzen mit der Inline-Massenbearbeitung	✅			
Notizen	✅			
Kalender				
Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google			✅	
Freigeben von Kalendern für Kollegen in Lightning Experience	✅			
Cloud Scheduler wird eingestellt	✅			
Lightning Dialer			✅	
Startseite	✅			
Datenqualität				
Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience			✅	
Beseitigen von Duplikaten mithilfe von "Doppelte Datensatzgruppen" in Lightning Experience			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erweitern von Feldern für Ihre Salesforce-Datensätze mit Drittanbieterdaten in Lightning Experience			✅	
Google-Integration				
Lightning für Gmail: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke				
Mehr Funktionen für Vorlagen			✅	
Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Gmail	✅			
Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen	✅			
Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit			✅	
Lightning Sync				
Erforderliche Änderungen am G Suite-Setup zum weiteren Synchronisieren von Ereignissen			✅	
Einrichten von Benutzern für Service Cloud- und Force.com-Lizenzen			✅	
Synchronisieren von Ereignissen zwischen Google-Kalender und Salesforce			✅	
Mehr Möglichkeiten mit Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen			✅	
Microsoft®-Integration				
Lightning für Outlook				
Mehr Funktionen für Vorlagen			✅	
Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Microsoft® Outlook®	✅			
Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen	✅			
Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erhalten von Einblicken zu Aktivitäten potenzieller Kunden mit Engage for Outlook			✅	
Lightning Sync			✅	
Salesforce for Outlook				
Wichtige Aktualisierung erforderlich, um Salesforce for Outlook weiterhin zu verwenden			✅	
Vermeiden manueller Upgrades			✅	
Sicherheit				
Verschlüsseln von mehr persönlich identifizierbaren Informationen Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)			✅	
Verschlüsseln der Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities (Beta)			✅	
Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)		✅		
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Umbenennung des Kalenders "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse"	✅			
Kürzlich vorgenommene Kalenderänderungen sichtbar in Lightning Experience ohne Browseraktualisierung	✅			
Data.com-Account-Datenbewertung wurde eingestellt		✅		
Data.com-Registerkarte ist nur für Prospector-Kunden verfügbar		✅		
Pardot ist auf Japanisch verfügbar (Beta)				

Service

Nehmen Sie den Lightning Experience-Support für Live Agent, den Omnikanal, Serviceverträge, Kundenvorgangsmeilensteine, Makros, Kundenvorgangsduplizierungen und mehr in Anspruch. Erweitern Sie Ihren Außendienstvorgang mit der mobilen Field Service

Lightning-Anwendung für Android. Teilen Sie Ihr Wissen schneller mit anderen, indem Sie Videos und Codeblöcke in Knowledge-Artikeln einbetten. Mit dem Social-Kundenservice Pro-Add-on können Sie zudem bis zu 10 soziale Accounts unterstützen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Service-Konsole				
Mehr Möglichkeiten in der Servicekonsole mit Makros, Live Agent und anderen Erweiterungen			✓	
Versehen Ihrer Community mit Branding im Lightning Service-Setup-Flow		✓		
Optimierter Lightning Knowledge-Setup-Flow		✓		
Erhalten wertvoller Einblicke hinsichtlich der Kundenaktivität mit Community 360 (allgemein verfügbar)	✓			
Außendienst				
Vereinfachen der Planung mit Servicebelegschaften			✓	
Neue Zuweisungsoptionen bei Serviceterminen			✓	
Zuweisen von Servicebericht-Vorlagen zu Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten			✓	
Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten	✓			
Keine Wiederverwendung von Signaturen in Serviceberichten	✓			
Verfolgen von Produkt-SKUs			✓	
Planen von Nachtschichten mit 24-Stunden-Zeitfenstern	✓			
Anzeigen von Hierarchiedetails und Dateien für Außendienststandorte				
Erstellen von Freigaberegeln für Arbeitstypen			✓	
Zeitersparnis mit Field Service-Flow-Aktionen			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Filtern von Arbeitsaufträgen nach dem Datensatztyp			✅	
Field Service für Mobilgeräte				
Field Service Lightning jetzt in Android verfügbar (allgemein verfügbar)			✅	
Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten			✅	
Überprüfen von Serviceberichten mit verbesserter Serviceberichtvorschau			✅	
Festlegen der Geotargeting-Voreinstellungen für den Hintergrundmodus			✅	
Steigern der Nutzbarkeit für internationale Belegschaften durch Flow-Lokalisierung			✅	
Zeitersparnis durch intelligentere Produktanforderungen			✅	
Erhalten der benötigten Teile durch verbesserte Produktsuche			✅	
Verwaltetes Field Service-Paket				
Zeichnen von Regionen auf der Karte mit Kartenpolygonen			✅	
Planen von mehrtägigen Arbeitsaufgaben			✅	
Planen von Arbeitsabhängigkeiten bei komplexer Arbeit			✅	
Reservieren von Zeitfenstern für angegebene Arbeit			✅	
Anzeigen von Serviceressourcen in allen Regionen			✅	
Steuern der im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigten Abwesenheiten			✅	
Planen von Terminen mit einer höheren Priorität als andere Termine			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Außendiensttechniker folgen ihren Terminen automatisch			✅	
Anzeigen von geplanten und tatsächlichen Fahrtrouten auf der Konsolenkarte			✅	
Festlegen benutzerdefinierter Berechtigungen für Field Service Lightning-Benutzer			✅	
Steuern der Einstellung für Drip-Feed-Versand auf Regionsebene			✅	
Kundenvorgänge				
Einsparen von Zeit beim Senden von E-Mails an Kunden mithilfe von Briefvorlagenfeldern und Salesforce Classic-Vorlagen	✅			
Verwenden von Empfängerfeldern zum Zuordnen von E-Mails mit Kundenvorgangskontakten			✅	
Verwenden von Meilensteinen für Kundenvorgänge in Lightning Experience			✅	
Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen	✅			
Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste			✅	
Knowledge				
Zugreifen auf Knowledge-Artikel in Organisationen mit mehreren Sprachen mit Lightning Experience (Beta)	✅			
Erstellen von Artikeln anhand der Knowledge-Komponente	✅			
Einbetten von Videos und Codeblöcken in Knowledge-Artikeln	✅			
Verfolgen von Artikelansichten mit der Ereignisüberwachung		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Folgen des Flows mit Artikelzuweisungen	✅			
Auswählen Ihrer Datenkategorien in Lightning	✅			
Knowledge-Suche: Artikelergebnissortierung und Kundenvorgangsanhang für externe Dokumente				
Sortieren von Knowledge-Artikelsuchergebnissen	✅			
Anhängen externer Dokumente an Kundenvorgänge und Erstellen von Berichten dazu			✅	
Live Agent				
Chat mit Kunden in Lightning Experience			✅	
Steuern der Position und Höhe des Chat-Fensters für Agenten			✅	
Zugriff auf alle Chat-Abschriften in Lightning Experience			✅	
Fortsetzen der Konversation mit vergangenen Chats für wiederkehrende Kunden	✅			
Unterstützung von Agenten beim Multitasking durch eine Vorschau in der Chat-Kopfzeile	✅			
Verbesserte Symbolleiste für Chat-Agenten	✅			
Funktionslücken von Live Agent in Lightning Experience	✅			
Omnikanal				
Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)			✅	
Weiterleiten von Live Agent-Chats mit dem Omnikanal in Lightning Experience			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (Beta)			✓	
Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren				✓
Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)				✓
Mehr erledigen dank angehobener Obergrenzen für den Omnikanal	✓			
Verwenden von Omnikanal-Methoden in der Konsolen-API und eine neue Komponente in Lightning Experience (Beta)		✓		
Priorisieren wartender Kunden mit dem Feld "Benutzerdefiniertes angefordertes Datum"		✓		
Löschen von Benutzerpräsenzstatus für mehr Speicherplatz in Ihrer Organisation		✓		
Snap-ins für Web				
Chat mit Kunden in Lightning Experience mithilfe von Snap-ins für Chat			✓	
Verbannen von Spammern mit der Besucherblockierung			✓	
Automatisches Anfügen der auf dem Formular vor dem Chat basierenden Datensätze an die Chat-Abschrift	✓			
Weitergeben von Kundeninformationen an den Nach-Chat			✓	
Anspruchsverwaltung				
Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience			✅	
Makros				
Mit Makros in Lightning Experience Zeit sparen	✅			
Die Datensatz-Startseite für Makros ist einfach unschlagbar	✅			
Ausführen von Makros in der Dienstprogrammleiste			✅	
Vermögenswerte	✅			
CTI				
Erstellen von Click-to-Dial-Telefonnummern mit der Komponente lightning:clickToDial		✅		
Open CTI-Methode notifyInitializationComplete in Lightning Experience verfügbar		✅		
Social-Kundenservice				
Stärkere Vernetzung in sozialen Netzwerken mit dem Social Customer Service Pro-Add-On (Veröffentlichung verzögert)				✅
Schnelleres Einrichten des Social-Kundenservice mit "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"		✅		
Unterstützen Ihrer Kunden beim Anhängen von Bildern an Social Posts	✅			
Anzeigen der Vorschau von Bildanhängen im Kundenvorgangsfeed	✅			
Privates Unterstützen Ihrer Kunden durch Ausblenden von Facebook-Kommentaren und -Antworten	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen von mehr Feldern zur Social Persona zum Abrufen von mehr Kundeninformationen			✓	
Social Studio ersetzt Radian6 in Schaltflächen und Text	✓			
Weitere Änderungen				
Chatter Answers wird mit der Version Spring '18 eingestellt	✓			
Einrichten von Benutzern für Service Cloud-Lizenzen für Lightning Sync			✓	

Analysen

Mit dem Lightning-Berichtsgenerator in dieser Version macht die Berichterstellung (noch mehr) Spaß. Und Einstein Analytics (ehemals Wave) steuert intelligente Funktionen bei, darunter eine vereinfachte und intuitivere Anwendungserstellung, Diagrammvorschläge und den Einstein Discovery-Artikeloptimierer.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)			✓	
Öffnen von Berichten in Quip	✓			
Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (Beta)	✓			
Einbetten von Dashboards auf der Registerkarte "Startseite" und in Lightning-Anwendungen		✓		
Anzeigen gefilterter Berichte durch Klicken auf Diagrammsegmente in Dashboards	✓			
Profitieren Sie vollständig von der erweiterten Ordnerfreigabe in Lightning Experience			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience	✅			
Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience	✅			
Einstein Analytics				
Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics	✅			
Vorgefertigte Analytics-Anwendungen				
Mit der neuesten Version von Service Analytics haben Sie die Wahl zwischen schneller (einfacher) und benutzerdefinierter Erstelloption	✅			
Ansehen der schrittweisen Erstellung Ihrer Anwendung			✅	
Umwandeln von Daten in Euro mit Sales Analytics – nun auch mit Unterstützung von Einstein	✅			
Service Analytics macht das Rätselraten bei der Anwendungserstellung überflüssig und bietet Agenten Statistiken zu ihrer Leistung	✅			
Abrufen ausführlicher Statistiken zu mobilen Technikern und Regionen mit Field Service Analytics	✅			
Analytics-Startseite				
Ordnen der Analytics-Oberfläche für Ihre Teams	✅			
Steigern Ihrer Produktivität mit Lightning Experience auf Ihrer Analytics-Startseite	✅			
Blitzschnelles Suchen von Linsen und Dashboards mit der globalen Suche von Lightning Experience	✅			
Bleiben Sie mit den neuen Seiten "Anwendung durchsuchen" und "Anwendungsdetails" organisiert	✅			
Erkundung und Visualisierung in Analytics				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacheres Erkunden mit den Verbesserungen am Explorer	✅			
Verleihen Sie Ihren Tabellen mit neuen Eigenschaften Format	✅			
Erhalten Sie Ihren Fokus zurück	✅			
Ziehen und Ablegen zum Neuanordnen von Spalten in Wertetabellen	✅			
Steuern der Sichtbarkeit Ihrer Datenset-Felder	✅			
Diagrammvorschläge für Ihre Daten im Explorer anzeigen lassen	✅			
Visualisieren des Flusses Ihrer Daten mithilfe eines Sankey-Diagramms	✅			
Offenlegen Ihrer Daten mit dem Origamidiagramm	✅			
Anpassen der Diagramm-QuickInfo	✅			
Steuern des Erscheinungsbilds von Kartendiagrammen	✅			
Andere Verbesserungen an Diagrammen	✅			
Design des Analytics-Dashboards				
Optimieren Ihres Dashboards anhand der Empfehlungen nach der Prüfung	✅			
Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (Beta)	✅			
Zeit durch das Bearbeiten von Schritten sparen	✅			
Suchen nach Schritten ohne Taschenlampe und Karte	✅			
Steuern von Dashboard-Filtern mit dem neuen Verhalten zur Aufteilung in Bereiche	✅			
Vervollständigen Ihres Dashboards mit zugehörigen Webinhalten	✅			
Erstellen von Dashboard-Steuerelementen mithilfe von globalen Filtern	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Machen Sie sich mit den Änderungen der Dashboard-JSON für den Wave-Designer vertraut		✅		
Weitere Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer	✅			
Analytics-Datenintegration				
Bleiben Sie bei Abgleichen auf dem Laufenden		✅		
Vernetzen mit neuen Konnektoren		✅		
Intelligentes Vorbereiten von CSV-Daten beim Erstellen von Datensets	✅			
Erstellen von Datensets im Datenfluss Ihrer Wahl		✅		
Halten Sie Ihre Daten mit Verbesserungen am Datenfluss im Fluss		✅		
Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der export-Transformation (Beta)				✅
Direkt zum Punkt gelangen mit der aktualisierten Seite zum Bearbeiten von Datensets	✅			
Zurückdrehen der Datenuhr: Wiederherstellen früherer Versionen von Datensets		✅		
Intelligentes Vorbereiten und Bereinigen Ihrer Daten in Rezepten mit intelligenten Vorschlägen und Spaltenprofilen		✅		
Integrieren der Freigabeübernahme mit Sicherheitsprädikaten			✅	
Analytics Einstein Discovery				
Noch leichtere Verbindung zwischen Ihren Salesforce-Daten und Einstein Discovery				✅
Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (Pilot)				✅
Noch bessere Artikel mit dem Artikeloptimierer				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ermitteln mithilfe der Artikel-Zeitachse, welche Faktoren Änderungen im Laufe der Zeit fördern				✓
Halten Sie Ihre Analyse mit der Artikelaktualisierung auf dem aktuellen Stand				✓
Erstellen von Datensets anhand eines Einstein Analytics-Datenflusses (Beta)				✓
Mobile Analytics				
Erkunden neuer Diagramme auf iOS-Geräten	✓			
Erkunden der aktuellsten Dashboards und Linsen auf Android-Geräten	✓			
Entwicklung und Anpassung in Analytics				
Analytics-Vorlagen ermöglichen stabilere Anwendungsfunktionen		✓		
Aktualisierungen der REST-API		✓		
Entdecken Sie Dashboards mit der neuen SDK-Funktion.		✓		
Nutzen der neuen SAQL-Funktion		✓		
Zusammenarbeit an Dashboards mit Anmerkungen in Communities			✓	
Steuern der Anzeige und der Funktionen von eingebetteten Dashboards		✓		
Einfügen von Apex-Funktionen in Analytics-Dashboards (Beta)		✓		
Paketerstellung für Rezepte		✓		

Communities

Das unter Berücksichtigung der Accountverwaltung entworfene Kundenaccountportal bietet Ihren Kunden einen privaten und sicheren Ort, um auf ihre Accountinformationen zuzugreifen und sie zu aktualisieren. Durch die Kombination aus Brandingsätzen und Zielgruppentargeting wird es einfacher, das Erscheinungsbild und den Stil Ihrer Community-Seiten anhand der jeweiligen angezeigten Zielgruppe dynamisch zu ändern. Community Pulse zeigt darüber hinaus Ihre wichtigsten Community-Metriken zentral im Bereich "Arbeitsumgebungen" an.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Vorlagen und Bolt-Lösungen				
Aktualisieren Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community		✅		
Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community		✅		
Ankündigung des Kundenaccountportals, einer komplett neuen Möglichkeit, Ihre Kunden glücklich zu machen		✅		
Erstellen von bedarfsgerechten Communities durch Entwickler		✅		
Lightning Bolts sind grenzenlos		✅		
Dynamisches Branding		✅		
Zielgruppentargeting				
Erstellen von Zielgruppen auf Grundlage von Benutzerkriterien		✅		
Priorisieren der Ihren Zielgruppen angezeigten Elemente		✅		
CMS Connect (Beta)				
Personalisieren Ihrer Community mit CMS Connect				
Füllen Ihrer Community-Seiten mit JSON-Inhalt (Beta)		✅		
Ausrichten Ihrer Community- und Websiteinhalte aneinander mit Unterstützung für mehr CMS-Anbieter (Beta)		✅		
Konvertieren Ihrer relativen URLs in absolute URLs ohne Interaktionen Ihrerseits (Beta)		✅		
Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnellere Community-Leistung mit kostenlosem Content Delivery Network (Beta)			✓	
Anpassen von Navigationshintergrund- und Textfarbe		✓		
Einfacheres Hinzufügen einer benutzerdefinierten Schriftartfamilie		✓		
Verbesserung der Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung	✓			
Abrufen von Leistungsinformationen mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten (allgemein verfügbar)		✓		
Löschen von Komponenten im Bereich "Seitenstruktur"		✓		
Bearbeiten von benutzerdefinierten Komponenten in der Developer Console		✓		
Bearbeiten der aktuell veröffentlichten Seite im Community-Generator		✓		
Anzeigen von Änderungen durch Aktualisieren der aktuellen Seite		✓		
Lightning-Communities				
Einführen einer intuitiveren Navigationsoberfläche mit dem Kachelmenü (Beta)		✓		
Gewähren Sie Portalmitgliedern Zugriff zum Bearbeiten ihrer Profile		✓		
Anzeigen der Community-Aktivität Ihrer Kunden mit Community 360 (allgemein verfügbar)		✓		
Finden benötigter Informationen mit der globalen Suche für Peer-zu-Peer-Communities		✓		
Neues Benutzerprofilmenü für aktualisierte Vorlagen		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zugreifen auf "Bibliotheken" und mehr mit der neuen Seite "Ressourcen"		✅		
Entdecken beliebter Dateien		✅		
Verwenden von "Pfad" für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte		✅		
Einbetten von Flows auf Lightning-Community-Seiten		✅		
Hinzufügen von globalen Aktionen zu Ihrem Navigationsmenü		✅		
Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar		✅		
Chatter in Lightning-Communities				
Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)	✅			
Mehr Möglichkeiten mit der Schaltfläche "Fragen"	✅			
Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams	✅			
Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)	✅			
Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)	✅			
Zuweisen einer Standard-Community zu einem Benutzerprofil	✅			
Aufpeppen Ihrer Community mit Emojis	✅			
Hervorheben der besten Lösungen in Ihrer Community	✅			
Aktivieren von Themenvorschlägen pro Organisation und Community		✅		
Hinzufügen von Themen mit Hashtags in Communities	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen eines benutzerdefinierten Berichtstyps zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Anzeigen der Anzahl der über ein Thema diskutierenden Personen in einer Community		✅		
Dateien in Lightning-Communities				
Abrufen von externen Dateien in Communities	✅			
Anzeigen von Bibliotheken und Ordnern in der Kachelansicht (Beta)	✅			
Organisieren Ihrer Bibliotheken in Communities	✅			
Erstellen von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links zu Dateien durch Partner (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten	✅			
Upload-Verbesserungen mit der Komponente "Datei hochladen"	✅			
Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Erstellen von und Zusammenarbeiten an Dokumenten in Salesforce mit Quip	✅			
Partner Relationship Management				
Verwalten von Partnern mit "Kanalprogrammen und -ebenen"		✅		
Steigern der Publicity Ihrer Partner mit Werbekostenzuschüssen		✅		
Machen Sie es sich leicht und verwenden Sie die geführte Einrichtung zum Konfigurieren von Funktionen				
Registrieren von Geschäften durch Partner zulassen		✅		
Einfaches Verteilen von Leads		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bereitstellen von Werbekostenzuschüssen für Partner		✅		
Überwachen der Leistung mit Partner-Scorecards (Beta)		✅		
Erstellen von Partnerkampagnen unter Verwendung von Distributed Marketing (Pilot)		✅		
Community-Analysen				
Zentrales Anzeigen von Statistiken mit Community Pulse		✅		
Zusammenarbeit an Analytics-Dashboards mit Anmerkungen			✅	
Moderation				
Fördern des Engagements mit Community Cloud und Marketing Cloud-Integration (Beta)		✅		
Alles erledigen in der Warteschlange für Mitgliederengagement		✅		
Übersichtlichere und zuverlässigere Warteschlange "Ausstehende Diskussionen"		✅		
Wechseln zu "Arbeitsumgebungen" und mehr Möglichkeiten mit Communities		✅		
Sonstige Änderungen in Communities				
Leichteres Verschieben von Communities mit erweitertem Änderungsset-Support		✅		
Verwalten externer Community-Benutzer in Lightning Experience		✅		
Mehr Objekte in Communities verwenden		✅		
Erstellen von Communities in der Enterprise, Performance und Unlimited		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Edition, sogar ohne Communities-Lizenzen				
SEO-optimierte URLs für Kundenvorgangs-, Dashboard-, Gruppen- und Berichtsdetailseiten		✅		
Artikel-URLs nicht mehr in der Datensatz-ID enthalten		✅		
Anpassen der Anmeldebenutzeroberfläche Ihrer Community anhand des Benutzers		✅		
Anzeigen oder Ausblenden des Titels der Komponente "Top-Artikel nach Thema"		✅		
Anzeigen von Gruppeninformationen durch externe Community-Moderatoren		✅		
Berichte werden auf der von Ihnen aktuell angezeigten Seite geöffnet		✅		

Chatter

Die Verschlüsselung für Chatter ist allgemein verfügbar und enthält mehr Felder. Verankern Sie einen Post oben in einem Gruppen- oder Themen-Feed (Beta) und finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen. Gruppen und Benutzerprofile erhalten ein neues Trailhead-Erscheinungsbild.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Feeds				
Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)	✅			
Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)	✅			
Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aufpeppen Ihrer Unterhaltungen mit Emojis	✅			
Aktivieren von Themenvorschlägen für Ihre Organisation		✅		
Gruppen				
Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Gruppen erhalten einen Trailhead-Look	✅			
Benutzerprofile				
Benutzerprofile erhalten einen Trailhead-Look	✅			
Astro ist Ihr standardmäßiger Avatar an mehreren Stellen	✅			
Schuldfreies Urlaubnehmen mit Abwesenheitsnotiz (allgemein verfügbar)	✅			

Dateien

Mit Quip können Sie Dokumente erstellen, freigeben und zusammen darin arbeiten, ohne auf einen externen Dateianbieter angewiesen zu sein. Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, um sie privat zu nutzen, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Ergebnisse von Dateisuchen können jetzt anhand von noch mehr Feldern sortiert werden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von und Zusammenarbeiten in Quip-Dokumenten in Salesforce	✅			
Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Sortieren der Ergebnisse von Dateisuchen mit neuen Feldern	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Umbenannte Berechtigungen für die Erstellung von Inhaltszustellungen und öffentliche Links	✅			
Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten	✅			

Salesforce-Integrationen

Geben Sie Ihren Vertriebs- und Serviceexperten die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten, indem Sie Salesforce mit einigen branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)			✅	
Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup			✅	
Skype für Salesforce: Chatten und Senden von Sofortnachrichten (allgemein verfügbar)			✅	
Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen			✅	

Mobiltelefon

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce bietet Verbesserungen für Chatter, Aufgaben und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich telefonisch um noch mehr Geschäfte kümmern können.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce for Android, Salesforce for iOS und mobile Salesforce-Webversion				
Neuerungen in der aktuellen Version von Salesforce for Android und Salesforce for iOS	✅			
Neue Funktionen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion				
Anzeigen von relevanteren Objekten im Abschnitt "Zuletzt verwendet"	✅	✅	✅	
Aktualisierte Anforderungen für Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion	✅			
Regionen unterwegs verwalten	✅			
Verwalten von Serviceverträgen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion	✅			
Zugriff auf Meilensteine für Kundenvorgänge unterwegs			✅	
Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste			✅	
Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen	✅			
Veraltete Diagramme in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion werden in Spring '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)	✅			
Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce for iOS	✅	✅	✅	
Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer	✅	✅	✅	
Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed	✅	✅	✅	
Salesforce1 ist nun Salesforce	✅			
Schnellere Antworten dank aktualisierter Hilfe in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce Authenticator	✅			
Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10				
Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter	✅	✅	✅	
Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter	✅	✅	✅	
Mobile Salesforce Classic-Anwendung		✅		

Financial Services Cloud

Mit Datenmodellerweiterungen für das Bankwesen und drei maßgeschneiderten Lightning-Anwendungen für die Financial Services Cloud können Kundenbetreuer bei Banken und Finanzberater ihre Kundenbeziehungen vertiefen und ihre Produktivität erhöhen. Retail Banking, Retail Banking-Konsole und Wealth Management Mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen können Benutzer Weiterleitungen in einem einfachen Flow mühelos erstellen, verfolgen und verwalten. Wir haben Ihre Möglichkeiten zur Anpassung von Financial Services Cloud durch neue Optionen zur Konfiguration von UI-Elementen für Finanz-Accounts und Rollup-Zusammenfassungsfelder erweitert. Jetzt können Sie den Saldo eines Finanz-Accounts für mehrere gemeinsame Inhaber zusammenfassen. Zudem stehen Ihnen neue Lightning-Komponenten, vier neue Profile und ein neuer Berechtigungssatz zur Verfügung, um Ihre Kunden- und Partner-Communities schnell einrichten zu können. Aber das ist noch nicht alles: Sehen Sie sich die vollständige Liste mit den Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit an.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Steigern der Produktivität durch die Retail Banking-Anwendung und die Retail Banking-Konsole				
Optimieren der Financial Services Cloud-Erfahrung mit der neuen Lightning-Anwendung Wealth Management				
Erstellen und Verwalten von Weiterleitungen mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen				
Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups				
Schnellstart für Kunden- und Partner-Communities				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit für Financial Services Cloud				
Andere Verbesserungen an Financial Services Cloud				
Financial Services Cloud mit neuen Objekten und Feldern				
Neue Financial Services Cloud-Datensatztypen		✅		

Health Cloud

Health Cloud hat große Fortschritte gemacht und enthält jetzt noch mehr Tools, die Ihre Pflegekoordinatoren, Pflegefachkräfte und Patienten benötigen. Pflegekoordinatoren werden begeistert sein von der fantastischen Benutzeroberfläche, den Lightning Experience-Komponenten und der Haushaltsübersicht, die eine ganzheitliche Ansicht des Haushalts und der Beziehungen eines Patienten bietet. Patienten können sich bei der Community anmelden und eine Zeitachse ihrer vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse sehen. Zusätzlich sind viele weitere Funktionen verfügbar, die die Patientenversorgung unterstützen, wie beispielsweise filterbare Zeitachsen und Unterstützung für Personenaccounts.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience ist jetzt in der Health Cloud-Konsole verfügbar			✅	
Patienten ermöglichen, die Zeitachse über die Community anzuzeigen			✅	
Verwalten der Patientenbeziehungen mit der Haushaltsübersicht	✅			
Entscheiden Sie, welche Datensätze in der Zeitachse der Health Cloud-Konsole und der Health Cloud Empower-Community angezeigt werden			✅	
Unterstützung für Personenaccounts in Health Cloud			✅	
Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Geänderte Health Cloud-Objekte		✅		

Anpassung

Erstellen Sie dynamische Lightning-Seiten, indem Sie auswählen, wann bestimmte Komponenten angezeigt werden. Starten Sie Prozesse zu anderen Anlässen als einer Datensatzänderung – innerhalb oder außerhalb Ihrer Organisation. Verteilen Sie den gleichen Flow an alle Benutzer unabhängig von der Sprache mithilfe der Übersetzungsworkbench. Wenn Sie bereits Erfahrung mit Code haben, sehen Sie sich die benutzerdefinierten Lightning-Seitenvorlagen an.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
	Lightning-Anwendungsgenerator			
Erstellen von dynamischen Lightning-Seiten		✅		
Setzen neuer Maßstäbe bei der Lightning-Seitenanpassung mit benutzerdefinierten Seitenvorlagen		✅		
Erstellen von benutzerdefinierten Lightning-Seiten durch Duplizieren von vorhandenen Seiten		✅		
Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"		✅		
Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden		✅		
Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten		✅		
Machen Sie sich mit der aktualisierten Komponente "Filterliste" vertraut		✅		
Neuer Stil für Rich Text-Komponenten		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacheres Konfigurieren von Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten mit weniger Einschränkungen für "Meine Domäne"		✅		
Hinzufügen von Meilensteinen zu Kundenvorgangs-Datensatzseiten		✅		
Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"		✅		
Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente		✅		
Die Komponente "Themenliste" heißt jetzt "Themenliste – Einzeln"		✅		
Die Komponente "Quartalsleistung" heißt jetzt "Leistung"		✅		
Benutzerdefinierte Einstellungen bieten keine Unterstützung mehr für die Listenansichtskomponente		✅		
Visual Workflow				
Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench		✅		
Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (Beta)		✅		
Konfigurieren eines Flows zum Warten auf ein Plattformereignis **(Veröffentlichung verzögert)**		✅		
Hinzufügen von Flows an beliebigen Orten in Salesforce mit der Flow-Lightning-Komponente		✅		
Hinzufügen von Flows in Lightning Communities		✅		
Festlegen von Werten für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anpassen des Erscheinungsbilds von Flow-Interviews mit der REST-API (Pilot)				✓
Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)			✓	
Prozessgenerator				
Starten eines Prozesses beim Auftreten eines Plattformereignisses (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Schnelles Verweisen auf bestimmte Benutzer und Warteschlangen in Prozessen		✓		
Zugriff auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (allgemein verfügbar)			✓	
Globalisierung: Einfachere Aktivierung von mehreren Währungen, XLIFF-Format und Unterstützung für Flows in der Übersetzungsworkbench				
Einrichten von mehreren Währungen ohne Kontaktaufnahme mit dem Support			✓	
Importieren und Exportieren von Übersetzungsdateien als XLIFF		✓		
Übersetzungsworkbench unterstützt Flows		✓		
Salesforce Connect				
Verarbeiten umfangreicher externer Objektdatensets mit Batch-Apex		✓		
Überprüfen des Zugriffs auf externe Objektdaten			✓	
Felder und Auswahllisten				
Verwalten inaktiver Auswahllistenwerte mit Paginierung		✓		
Freigabe				
Keine Wartezeiten mehr dank asynchroner Löschung von veralteten Freigaben (allgemein verfügbar)			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden (allgemein verfügbar)			✓	
AppExchange				
Schneller zur optimalen Lösung mit dem neuen, intelligenten AppExchange		✓		
Bolt-Lösungen und Lightning-Daten sind jetzt in AppExchange verfügbar		✓		
Setup				
Unterstützung für Swagger in externen Services (Beta)		✓		
Ausführen von mehr Workflow-Zeitauslösern pro Stunde		✓		✓
Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)			✓	
Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"		✓		
Aktionen auf einem Seitenlayout können nicht mehr gelöscht werden		✓		
Beim schnellen Klicken auf eine benutzerdefinierte Aktion werden nicht mehr mehrere Instanzen gestartet	✓			
Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben			✓	
Einrichten von Benutzern mit Force.com-Lizenzen für Lightning Sync			✓	
Steuern der Aktionssichtbarkeit auf Datensatzseiten mit einer Systemberechtigung		✓		

Sicherheit und Identität

Mit Single Logout können sich Benutzer gleichzeitig bei mehreren Anwendungen abmelden, wenn Salesforce als Identitäts- oder Serviceanbieter fungiert. Sie können Ihre Anmeldeseite nun mit einem Branding versehen, sodass zur Laufzeit berücksichtigt wird, wer sich von wo aus anmeldet. Zudem können Sie das Lightning-Erscheinungsbild in Ihren Anmelde-Flows übernehmen. Ferner können Sie noch mehr Daten verschlüsseln, einschließlich Ihrer Chatter-Feeds.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Ändern der Anmeldeerfahrung Ihrer Benutzer mit "Dynamisches Branding"		✅		
Gleichzeitiges Abmelden von Benutzern bei allen Anwendungen mit Single Logout (allgemein verfügbar)		✅		
Festlegen neuer Designs für Ihre Anmelde-Flows		✅		
SAML-Signierzertifikat wurde eingestellt		✅		
Anmeldeinformationen mit Name: Mehr Bereitstellungsoptionen, URL-Schemaerzwingung				
Bereitstellen von Callout-Optionen für die Anmeldeinformation mit Name über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API		✅		
Vermeiden falscher Schemas in URLs für die Anmeldeinformationen mit Namen		✅		
Aktualisieren Ihres Facebook-Authentifizierungsanbieters zum Abrufen von E-Mail-Informationen		✅		
Abrufen des aktualisierten Werts "Email_Verified" im UserInfo-Endpunkt und in der Identitäts-URL-Antwort		✅		
Salesforce Shield				
Plattformverschlüsselung				
Filtern von verschlüsselten Daten mit deterministischer Verschlüsselung (Pilot)			✅	
Erweitern der Plattformverschlüsselung und der Schlüsselverwaltung auf die öffentliche Cloud (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (allgemein verfügbar)			✅	
Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (allgemein verfügbar)			✅	
Anforderung "Hohe Sicherung" für die Sitzung für Schlüsselverwaltungsaufgaben (Beta)			✅	
Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Accounts, Personenaccounts, Kontakte und Leads (allgemein verfügbar)			✅	
Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)		✅		
Verschlüsselungskompatibilität mit Skinny-Tabellen (Beta)			✅	
Letzte Erinnerung: Automatische Aktivierung von "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren"			✅	
Verfolgen der Verschlüsselungsschlüsselverwaltungsverwendung in Ereignisüberwachungsprotokollen			✅	
Ereignisüberwachung				
Verfolgen von Benutzersuchvorgängen und -Klicks mit Ereignisprotokolldateien		✅		
Verfolgen von Knowledge-Artikelansichten mit Ereignisprotokolldateien		✅		
Erhalten von Einblicken hinsichtlich der Mandantengeheimnisverwendung mit Ereignisprotokolldateien		✅		
Feld "Client-IP" enthält nun einen Zeichenfolgenwert		✅		
Neue Namen und die gleichen wertvollen Daten in der Event Monitoring Analytics-Anwendung		✅		
Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" wird eingestellt		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Weitere Änderungen				
Verbesserter Browserschutz für Visualforce-Seiten, Sites und Communities			✅	
HSTS (HTTP Strict Transport Security) leiten Browser zur Verwendung von HTTPS um			✅	
Integritätsprüfung: Auswählen einer Standardgrundlage und bedarfsgesteuertes Umbenennen von Grundlagen		✅		

Entwicklung

Salesforce DX ist das neueste Tool am Horizont der Salesforce-Anwendungsentwicklung und bietet einzelnen Entwicklern und Entwicklungsteams einen integrierten durchgängigen Lebenszyklus, der auf höchste Leistung und Flexibilität bei der Entwicklung ausgelegt ist. Ob Sie nun Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer Lieblingsprogrammiersprache verwenden, die Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen in jedem Fall beim Entwickeln fantastischer Anwendungen, Integrationen und Pakete zum Weiterverkauf an andere Organisationen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce DX (Veröffentlichung verzögert)				
Erkunden von Salesforce DX (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Produktiveres Arbeiten mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Verkürzen des Entwicklungslebenszyklus mit Testorganisationen (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Verwalten Ihrer Testorganisationen mit dem Entwicklerzentrum (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen und Synchronisieren Ihrer Quelle (allgemein verfügbar)				
Schnelleres Erstellen mit Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (allgemein verfügbar) **(Veröffentlichung verzögert)**			✅	
Möglichkeiten mit der Paketerstellung der zweiten Generation (Beta) **(Veröffentlichung verzögert)**				
Bringen Sie Ihre Testorganisationen in Form (Pilot)				
Einstein-Plattformservices				
Einstein Language (Beta): Integrieren Sie die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen		✅		
Einstein Vision: Modelle mit mehreren Bezeichnungen, Feedback für Modelle und globale Datensets				
Wechseln zum neuen API-Endpunkt		✅		
Verwenden von Feedback zum Optimieren Ihres Modells		✅		
Identifizieren mehrerer Objekte mit einem Modell mit mehreren Bezeichnungen		✅		
Klassifizieren von Bildern mit vorgefertigten Modellen		✅		
Hinzufügen von Daten zu einem Modell mit globalen Datensets		✅		
Das Erstellen eines Datensets erfordert einen Datensettyp		✅		
Ersetzte Einstein Image Classification API-Aufrufe		✅		
Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung (Beta)		✅		
Lightning-Komponenten				
Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von großartigen Benutzeroberflächen mit neuen Lightning-Basiskomponenten		✅		
Einführung einer neuen Komponentenbibliothek (Beta)		✅		
Informationen zum aktualisierten LockerService API Viewer		✅		
Automatische Validierung von Komponentencode beim Speichern		✅		
Änderungen an der Verarbeitung des Ausdrucks $Label		✅		
Erstellen benutzerdefinierter Seitenvorlagen mit Lightning-Komponenten		✅		
Verwenden von Apex-Services in lightning:container (allgemein verfügbar)		✅		
Verwenden des Lightning-Daten-Service zum Durchführen von Datensatzvorgängen ohne Apex-Code (allgemein verfügbar)		✅		
Zurückgeben eines Ergebnisses mit aura:method		✅		
Erhöhung der Obergrenze für die Client-Nutzlastdaten auf 4 MB		✅		
Übersetzen von Lightning-Komponenten-Registerkarten			✅	
Platzhalterabgleich in aura:dependency ist veraltet		✅		
Neue und geänderte Lightning-Komponenten				
Aktualisieren Ihrer Komponenten auf die neueste API-Version zur Verwendung der neuen lightning:- Komponenten			✅	
Breitenabhängiges Verhalten von Komponenten der Lightning-Seite mit lightning:flexipageRegionInfo				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue und geänderte Lightning-Ereignisse		✅		
Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen		✅		
Visualforce				
CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)			✅	
Automatisches Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets (Beta)		✅		
Vorbereiten Ihrer Seiten auf Lightning Experience		✅		
Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen		✅		
Erhöhen der Obergrenze für JavaScript Remoting-Anforderungsdaten auf 4 MB			✅	
Weitere Änderungen an Visualforce			✅	
Apex				
Durchführen paralleler Tests anhand einer neuen Option für die Anmerkung @isTest		✅		
Ausführen von Apex-Tests über die API unter Verwendung von Klassennamen		✅		
Synchrone Ausführung von Apex-Tests ohne Auslösen von Regeln zur Kundenvorgangszuweisung		✅		
Neukompilierung von Apex-Code im Rahmen von Bereitstellungen		✅		
Neue Möglichkeiten zum Auffinden von doppelten Datensätzen		✅		
Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen				
Cache.Org.put-Lebensdauer entspricht nun der Dokumentation		✅		
Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt		✅		
Verbesserter Zugriff auf externe Objekte aus Batch-Apex		✅		
Steuern des Zugriffs auf Apex-REST-Services		✅		
Vermeiden von Apex-Callouts im schreibgeschützten Modus		✅		
Apex: Neue und geänderte Klassen				
Neue Apex-Klassen		✅		
Geänderte Apex-Klassen		✅		
ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen				
Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex		✅		
Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex		✅		
Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex		✅		
Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex		✅		
ISVforce				
Schnellerer Aufbau von ISV-Unternehmen mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste	✅			
Verwalten von Geschäftsplänen in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole		✅		
Steuern und Verfolgen von Zugriffen auf Ihre Anwendung mit			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Funktionsparametern (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)				
Bei der Aktualisierung verwalteter Pakete bleiben deaktivierte und erneut aktivierte Globalwertesatz-Werte erhalten		✅		
Automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in Patch-Organisationen		✅		
Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt		✅		
Löschen von S-Controls aus verwalteten und veröffentlichten Paketen		✅		
Ändern des Typs "CustomTab" von S-Control zu einer Visualforce-Seite		✅		
Salesforce DX-Funktionen für Partner (allgemein verfügbar)				
Weitere Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole	✅			
Debuggen				
Verlängerte Speicherung für eine höhere Anzahl an Debug-Protokollen		✅		
Debug-Protokollierungsereignisse für Plattformereignis-Abonnements		✅		
API				
Neue und geänderte Objekte				
Neue Objekte		✅		
Geänderte Objekte		✅		
SOSL		✅		
REST-API				
Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)				✅
SOAP-API				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue, geänderte und ersetzte Aufrufe und Typen		✅		
Chatter-REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API		✅		
REST-API für Berichte und Dashboards				
Neue Ressourcen und Parameter: Ordner und Analyse-Benachrichtigungen		✅		
Neue und geänderte Methoden: Berichtsinstanzen		✅		
Geänderte Ressourcen: Dashboard Describe und Dashboard Results		✅		
Bulk-API 2.0 (allgemein verfügbar)		✅		
Tooling-API				
Die Tooling-API unterstützt jetzt CRUD-Vorgänge in aktiven Organisationen		✅		
Aktualisierung einzelner Felder für mehr Tooling-API-Objekte		✅		
Neue und geänderte Objekte der Tooling-API		✅		
Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API		✅		
Metadaten-API		✅		
Daten-Services: Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL an Millionen von Datensätzen arbeiten				
Bearbeiten von Millionen (oder gar Milliarden) von Datensätzen mit benutzerdefinierten großen Objekten (allgemein verfügbar)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abfragen von Millionen von Datensätzen mit asynchroner SOQL (allgemein verfügbar)		✅		
Benachrichtigungen im Unternehmen				
Gewährleistung der Aktualität externer Daten mit der Datenänderungserfassung (Pilot)				✅
Übermittlung von Millionen von Ereignissen täglich dank Plattformereignissen mit hohem Volumen (Pilot)				✅
Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)		✅	✅	
Open CTI-API		✅		
Weitere API-Änderungen				

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren abhängig davon, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Browser für Lightning Experience

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

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

Nehmen Sie an der verlängerten Unterstützung für IE11 teil, um Internet Explorer 11 mit Lightning Experience nach dem Datum für die Einstellung am 16. Dezember 2017 weiterhin zu verwenden.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird in Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie in Apple® Safari® Version 10.x unter Mac OS unterstützt. Die aktuellen stabilen Versionen von Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ werden ebenfalls unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

Unterstützte Browser für Lightning Experience

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

AUSGABEN

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

Anmerkung:

- Salesforce unterstützt keine Nicht-Browser-Anwendungen, die WebView oder ähnliche Steuerelemente für die Wiedergabe von Inhalten für Salesforce Classic, Lightning Experience oder das mobile Salesforce-Netz integrieren. Beispiele für Ansätze, bei denen diese Art von Steuerelement integriert wird, sind das WebBrowser-Steuerelement von Microsoft, der eingebettete Chromium-Browser von Electron, UIWebView und WKWebView von iOS sowie WebView von Android.
- Auf Lightning Experience kann nicht in einem mobilen Browser zugegriffen werden. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce-Anwendung empfohlen. Eine Liste der unterstützten mobilen Browser in Salesforce finden Sie unter Anforderungen für die Salesforce-Anwendung.

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

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

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

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

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

Nehmen Sie an der verlängerten Unterstützung für IE11 teil, um Internet Explorer 11 mit Lightning Experience nach dem Datum für die Einstellung am 16. Dezember 2017 weiterhin zu verwenden.

Die erweiterte Verlängerung für IE11 ist bis zum 31. Dezember 2020 verfügbar. Im Verlängerungszeitraum können Sie von IE11 zu moderneren und sichereren Browsern migrieren und dabei schon jetzt von den Vorteilen von Lightning Experience profitieren.

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

AUSGABEN

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

Wichtig: Beachten Sie, dass IE11 in Lightning Experience erhebliche Leistungsprobleme aufweist.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird in Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie in Apple® Safari® Version 10.x unter Mac OS unterstützt. Die aktuellen stabilen Versionen von Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ werden ebenfalls unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

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

AUSGABEN

Salesforce Classic-Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

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

Anmerkung:

- Der Ausdruck "neueste Version" wird durch die Browseranbieter definiert. Nutzen Sie den Support für Ihre(n) Browser, um die genaue Bedeutung von "neueste Version" zu erfahren.
- Die Unterstützung von Salesforce Classic für Microsoft® Internet Explorer®-Version 7 und 8 wird ab der Version Summer '15 eingestellt.

Salesforce allgemein: Gesteigerte Produktivität durch Bereitschaftsprüfung, Konsole und Suche für Lightning Experience

Messen Sie die Auswirkungen von Lightning Experience auf die Produktivität Ihres Vertriebsteams mithilfe der umgestalteten Bereitschaftsprüfung. Das neue Erscheinungsbild von Lightning Experience erleichtert Ihnen die Arbeit. Ein neuer Stil ergänzt die neuen Funktionen mit einer Lightning Experience-Seite für Suchergebnisse, auf der Sie die Spaltengröße einfach ändern, Text umbrechen und Datensätze sortieren können. Konsolenbenutzer können mit Favoriten, Navigationsregeln und zwei neuen Komponenten schneller arbeiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience erhält ein neues Erscheinungsbild

Auf der Grundlage Ihres Feedbacks haben wir Informationsdichte, Lesbarkeit und Kontrast geändert und auch einen Farbtupfer hinzugefügt. Das bedeutet, dass Sie weniger scrollen und suchen müssen und sich mehr auf das Wichtigste konzentrieren können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Suche: Anpassbare Suchergebnisspalten und intelligentere sofortige Ergebnisse

In die Dropdown-Liste "Sofortige Ergebnisse" wurden zwei beliebte Funktionen integriert. Die Rechtschreibprüfung rettet den Tag oder zumindest die Suche, wenn Benutzer einen fragwürdigen Begriff eingeben. Darüber hinaus können Benutzer schnelle Übereinstimmungen für Kontakte und Opportunities finden, indem sie den Accountnamen in ihrem Suchbegriff verwenden. Auf der Suchergebnisseite können Benutzer die Spaltenbreiten und den Textumbruch anpassen und Ergebnisse einfacher sortieren, sogar Ergebnisse für Knowledge-Artikel. Supportmitarbeiter können externe Dokumente an Kundenvorgänge anhängen und Administratoren können einen Bericht dazu erstellen, welche externen Dokumente angehängt wurden. Die Verfügbarkeit von Funktionen unterscheidet sich zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning-Konsolenanwendungen: Favoriten und benutzerdefinierte Navigation

Weitere Funktionen aus Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wurden in Lightning Experience integriert und einige neue Funktionen wurden hinzugefügt. Helfen Sie Ihren Benutzern, effizienter zu arbeiten, indem Sie festlegen, wie Datensätze in Lightning-Konsolenanwendungen geöffnet werden, und indem Sie neue Komponenten auf Lightning-Seiten hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Öffnen von Favoriten in einer neuen Browserregisterkarte

Der Zugriff auf Favoriten wurde vereinfacht. Jetzt können Sie mit der rechten Maustaste auf einen Favoriten klicken, um ihn auf einer neuen Browserregisterkarte zu öffnen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen

Neue Tastenkombinationen ermöglichen Ihren Benutzern mehr Effizienz bei der Navigation in Konsolen- und Lightning-Standardanwendungen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von Registerkarten zu Lightning-Anwendungen, die über verwaltete Pakete installiert wurden

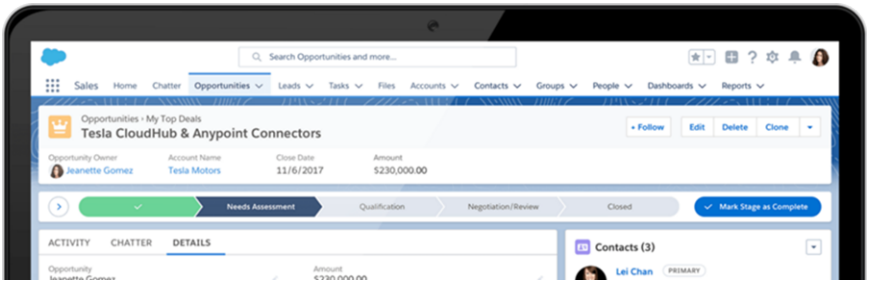
Gibt es eine Salesforce-Funktion, die Sie häufig verwenden, während Sie an einem verwalteten Paket arbeiten? Wenn Sie eine Lightning-Anwendung über ein verwaltetes Paket installieren, können Sie Standardnavigationselemente oder benutzerdefinierte Registerkarten der Anwendung hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Gemeinsames Verbinden, Lernen und Wegbereiten mit der neuen Trailblazer Community

Aus der Success Community wird nun die Trailblazer Community. Entsprechend dem neuen Namen haben wir die Startseite neu gestaltet. So ist es einfacher, Antworten zu finden, Ideen auszutauschen und sich mit der Community zu verbinden. Sie enthält alles, was Ihnen an der Success Community gefallen hat, und wird durch etwas Trailhead-Magie abgerundet.

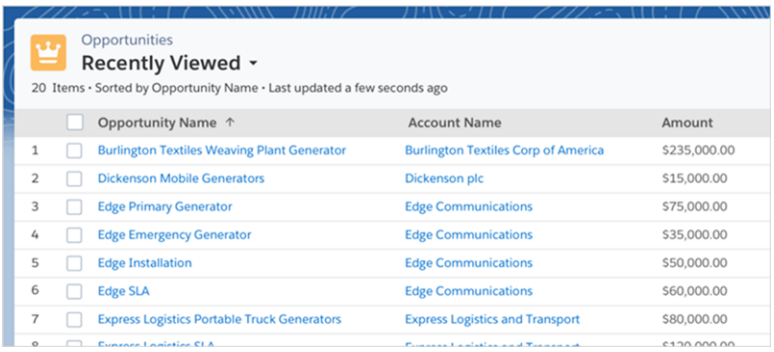
Lightning Experience erhält ein neues Erscheinungsbild

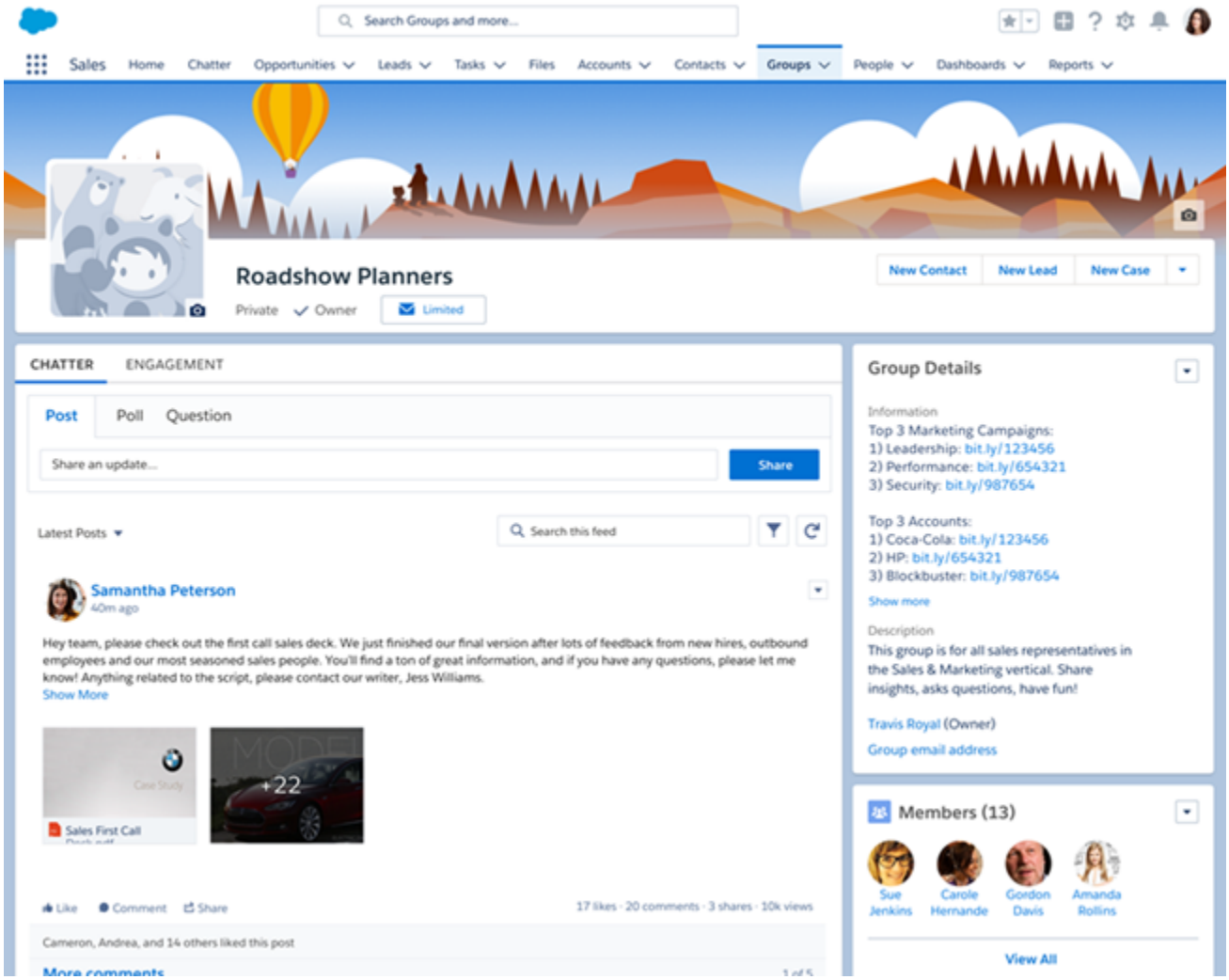
Auf der Grundlage Ihres Feedbacks haben wir Informationsdichte, Lesbarkeit und Kontrast geändert und auch einen Farbtupfer hinzugefügt. Das bedeutet, dass Sie weniger scrollen und suchen müssen und sich mehr auf das Wichtigste konzentrieren können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Im folgenden Abschnitt erhalten Sie genauere Informationen über die Änderungen.

- Höhere Informationsdichte und weniger leere Bereiche, sodass Sie mehr von dem sehen, was Sie sehen müssen, ohne zu scrollen.
- Verbesserte Lesbarkeit (durch Schriftgröße und Farbe), um die Aufmerksamkeit auf das Wichtigste zu lenken.
- Verbesserter Kontrast zwischen Vordergrund und Hintergrund, damit Sie Inhalte einfacher überfliegen und scrollen können und dabei das Benötigte nicht aus den Augen verlieren. Wir haben sogar etwas Farbe und ein Hintergrundbild in Anlehnung an Trailhead hinzugefügt.





Sie müssen gar nichts unternehmen, um von diesen Verbesserungen zu profitieren. Auf Wunsch können Sie jedoch das Hintergrundbild ändern und die blaue Farbe in neutrales Grau umwandeln. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Themen und Branding` ein und wählen Sie **Themen und Branding** und dann **Ausblenden** aus.

Suche: Anpassbare Suchergebnisspalten und intelligentere sofortige Ergebnisse

In die Dropdown-Liste "Sofortige Ergebnisse" wurden zwei beliebte Funktionen integriert. Die Rechtschreibprüfung rettet den Tag oder zumindest die Suche, wenn Benutzer einen fragwürdigen Begriff eingeben. Darüber hinaus können Benutzer schnelle Übereinstimmungen für Kontakte und Opportunities finden, indem sie den Accountnamen in ihrem Suchbegriff verwenden. Auf der Suchergebnisseite können Benutzer die Spaltenbreiten und den Textumbruch anpassen und Ergebnisse einfacher sortieren, sogar Ergebnisse für Knowledge-Artikel. Supportmitarbeiter können externe Dokumente an Kundenvorgänge anhängen und Administratoren können einen Bericht dazu erstellen, welche externen Dokumente angehängt wurden. Die Verfügbarkeit von Funktionen unterscheidet sich zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen von Spalten, Umbrechen von Text und einfaches Sortieren auf der Suchergebnisseite

Benutzer können in den Suchergebnissen Spaltenbreiten anpassen und lange Textzeilen umbrechen, wodurch Benutzer Ergebnisse überprüfen können, ohne zurück- und vorzublättern. In einem verbesserten Sortierungsmenü werden die Suchergebnisse zudem der Reihe nach angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schnelleres Navigieren zum gewünschten Datensatz mit den erweiterten sofortigen Ergebnissen

Finden Sie den richtigen Datensatz, noch bevor Sie die Suchergebnisseite erreichen. Die Rechtschreibprüfung wurde in die sofortigen Ergebnisse integriert. Wenn Sie wissen, dass der Account mit dem Kontakt oder der Opportunity verknüpft ist, bieten die sofortigen Ergebnisse relevantere Vorschläge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen von relevanteren Objekten in der Standardliste "Beste Ergebnisse"

Wenn Benutzer Salesforce erstmals verwenden, beinhaltet "Beste Ergebnisse" auf der Suchergebnisseite dieselben Elemente wie die Lightning Experience-Navigationsleiste. Wenn Benutzer einen Suchverlauf aufbauen, wird die Standardliste durch ihre häufig verwendeten Objekte ersetzt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Analytics, Partnerfonds und Servicebelegschafts-Datensätze können durchsucht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Schnellere Suche nach Elementen in "Setup" mit der erweiterten Schnellsuche

Mit "Schnellsuche" erhalten Sie u. a. mit Ergebnissen aus zugehörigen Suchvorgängen oder Links zur globalen Suche mehr Möglichkeiten, das Gewünschte zu finden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Suche: Artikelergebnissortierung und Kundenvorgangsanhang für externe Dokumente

Sortieren der Ergebnisse von Dateisuchen mit neuen Feldern

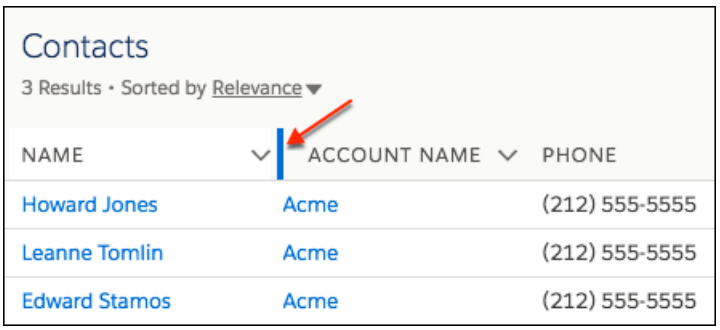
Verfolgen von Benutzersuchvorgängen und -Klicks mit Ereignisprotokolldateien

Anpassen von Spalten, Umbrechen von Text und einfaches Sortieren auf der Suchergebnisseite

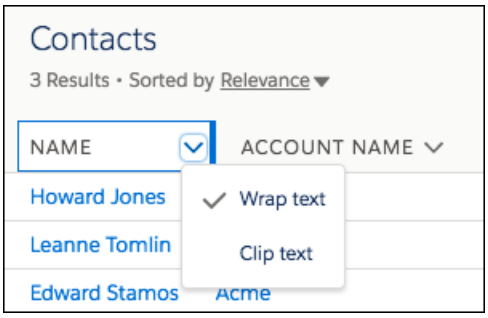
Benutzer können in den Suchergebnissen Spaltenbreiten anpassen und lange Textzeilen umbrechen, wodurch Benutzer Ergebnisse überprüfen können, ohne zurück- und vorzublättern. In einem verbesserten Sortierungsmenü werden die Suchergebnisse zudem der Reihe nach angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Größenanpassung und Umbruch

Klicken Sie auf den Rahmen in der Spaltenüberschrift und ziehen Sie ihn, um die Breite einer Spalte anzupassen.

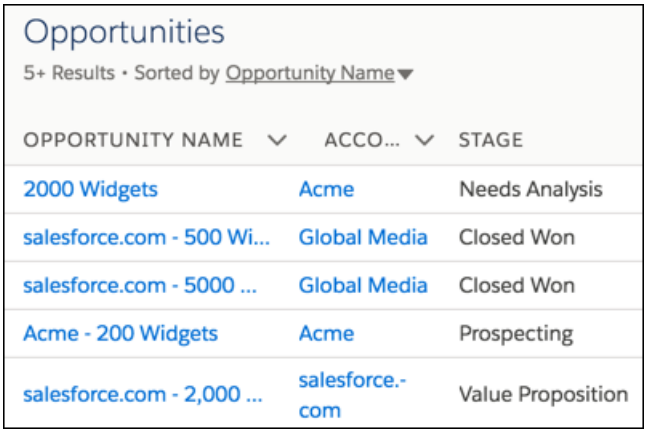


Klicken Sie zum Ändern der Textumbruchseinstellungen für eine Spalte auf den Abwärtspfeil in der Spaltenüberschrift.



Die Einstellungen für die Breite und den Textumbruch werden gespeichert, damit die Ergebnisse für künftige Suchvorgänge so gut wie die heutigen aussehen. Es gibt jedoch ein paar Ausnahmen: Suchergebnisse für Aufgaben, Ereignisse und Dashboards werden in künftigen Suchvorgängen auf ihre Standardwerte zurückgesetzt.

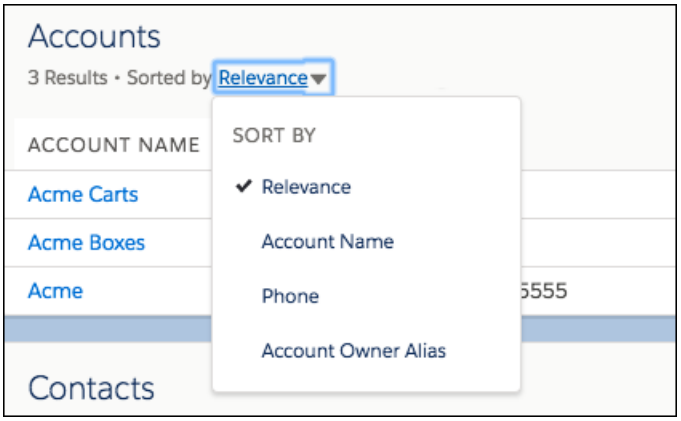
Der Textumbruch ist standardmäßig aktiviert. Wenn ein Benutzer den Textumbruch deaktiviert, gibt eine Ellipse es an, wenn der Text für die Spalte zu lang ist. Die Länge der Spaltenüberschriftsbezeichnung bestimmt die Mindestbreite der Spalte.



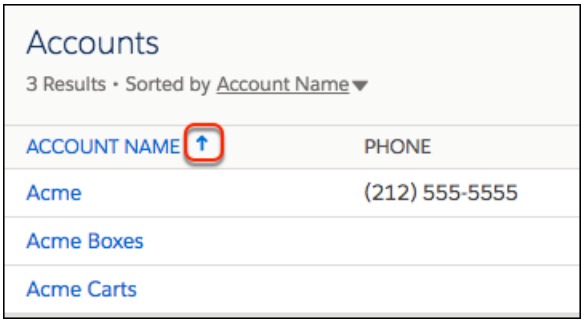
Die Spaltengrößenanpassung und der Textumbruch stehen nicht für Suchergebnisse aus externen Quellen zur Verfügung.

Sortieren von Ergebnissen

Klicken Sie zum Sortieren von Suchergebnissen auf eine Spaltenüberschrift oder verwenden Sie das neu gestaltete Sortiermenü.

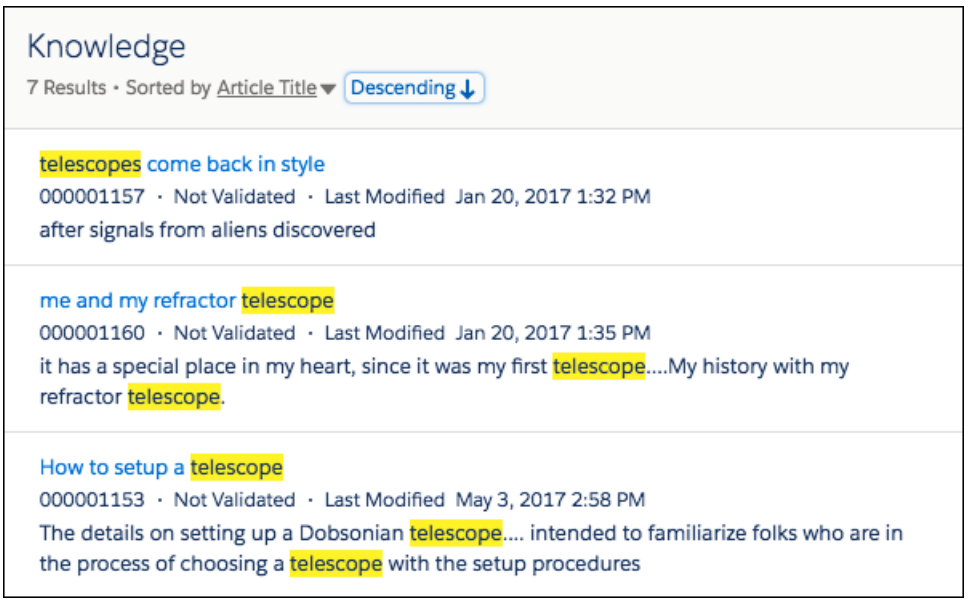


Klicken Sie zum Ändern der Sortierrichtung auf den Pfeil in der Spaltenüberschrift.



Wählen Sie für Knowledge-Artikelsuchergebnisse ein Feld aus, entsprechend dem die Sortierung im Sortiermenü erfolgen soll. Ändern Sie anschließend mithilfe des Links **Aufsteigend** oder **Absteigend** die Sortierrichtung.

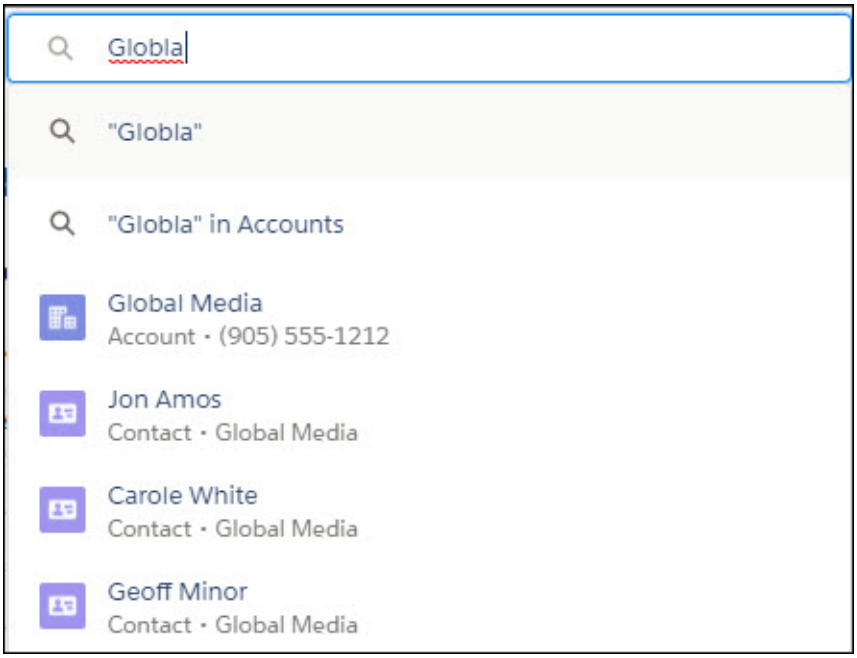
Nach Relevanz sortierte Ergebnisse zeigen immer die relevantesten Ergebnisse oben an.



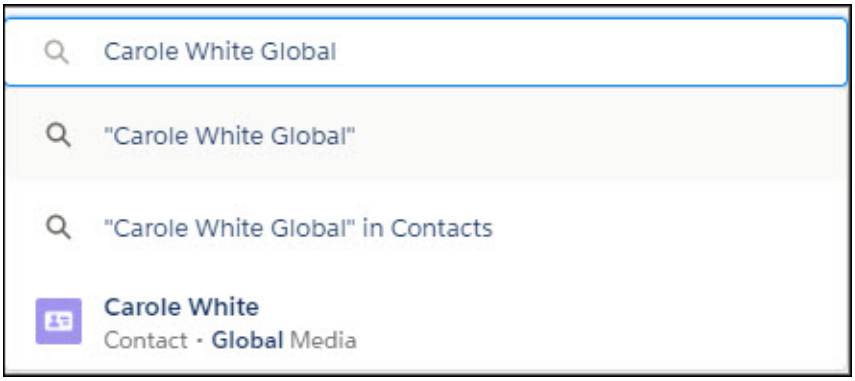
Schnelleres Navigieren zum gewünschten Datensatz mit den erweiterten sofortigen Ergebnissen

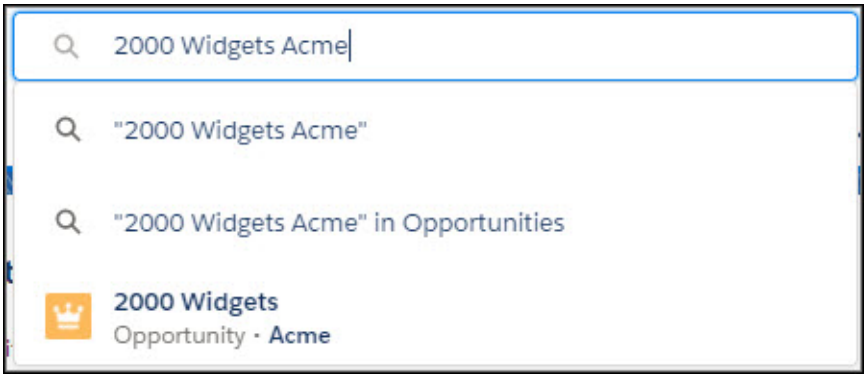
Finden Sie den richtigen Datensatz, noch bevor Sie die Suchergebnisseite erreichen. Die Rechtschreibprüfung wurde in die sofortigen Ergebnisse integriert. Wenn Sie wissen, dass der Account mit dem Kontakt oder der Opportunity verknüpft ist, bieten die sofortigen Ergebnisse relevantere Vorschläge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn zu einem Suchbegriff keine Ergebnisse vorliegen, was ggf. an einer falschen Schreibweise liegt, werden Benutzern Vorschläge angezeigt, die mit korrigierten Schreibweisen des Suchbegriffs übereinstimmen. Salesforce überprüft nur den Datensatznamen. Die Rechtschreibprüfung funktioniert nur für einen Begriff, auch wenn mehrere Begriffe eingegeben werden. Wenn mehrere Begriffe falsch geschrieben sind, korrigiert Salesforce nur den ersten falsch geschriebenen Begriff.



Benutzer, die den Accountnamen einbeziehen, wenn sie nach einen Kontakt oder einer Opportunity suchen, erhalten relevantere Suchergebnisse. Beispielsweise können Sie schneller nach dem mit dem Unternehmen Global Media verknüpften Kontakt "Caroline Weiß" suchen, indem Sie `Caroline Weiß Global` eingeben.





Diese Funktion funktioniert nur mit Kontakten, Opportunities und Accounts.

Anmerkung: Diese zugehörige Datensatzsuchfunktion steht Organisationen bis zu einem Monat nach der Liveschaltung der Version auf einer rollierenden Basis zur Verfügung. Während dieser Zeit werden Datensätze neu indiziert. Sobald sie indiziert sind, können sie mit der neuen Funktion gesucht werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Warum sehe ich Suchergebnisse für ähnliche Begriffe? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von relevanteren Objekten in der Standardliste "Beste Ergebnisse"

Wenn Benutzer Salesforce erstmals verwenden, beinhaltet "Beste Ergebnisse" auf der Suchergebnisseite dieselben Elemente wie die Lightning Experience-Navigationsleiste. Wenn Benutzer einen Suchverlauf aufbauen, wird die Standardliste durch ihre häufig verwendeten Objekte ersetzt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Sie können festlegen, welche Objekte standardmäßig in "Beste Ergebnisse" angezeigt werden, indem Sie die Lightning Experience-Navigationsleiste für die Lightning-Anwendung ändern. Wenn Ihre Benutzer "Gruppen" und "Personen" verwenden, sollten Sie diese Objekte im Menü verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Lightning-Anwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

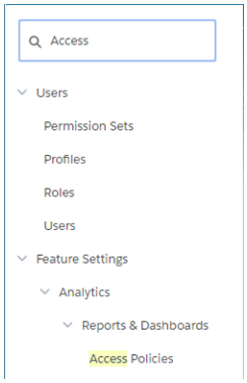
Analytics, Partnerfonds und Servicebelegschafts-Datensätze können durchsucht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Objekt	Neu bei Salesforce Classic	Neu bei Lightning Experience	Neu bei der mobilen Salesforce-Webversion	Neu bei Salesforce for iOS und Android
Analytics (Dashboard und Linse)		✓		
Kanalprogramm	✓	✓	✓	✓
Kanalprogrammebene	✓	✓	✓	✓
Partnerfondszuteilung	✓	✓	✓	✓
Partnerfondsanspruch	✓	✓	✓	✓
Partnerfondsanforderung	✓	✓	✓	✓
Partner-Marketing-Budget	✓	✓	✓	✓
Servicebelegschaft	✓	✓	✓	✓
Servicebelegschaftsmitglied	✓	✓	✓	✓

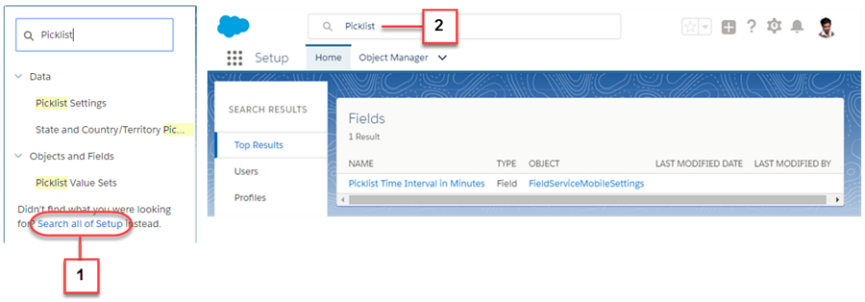
Schnellere Suche nach Elementen in "Setup" mit der erweiterten Schnellsuche

Mit "Schnellsuche" erhalten Sie u. a. mit Ergebnissen aus zugehörigen Suchvorgängen oder Links zur globalen Suche mehr Möglichkeiten, das Gewünschte zu finden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

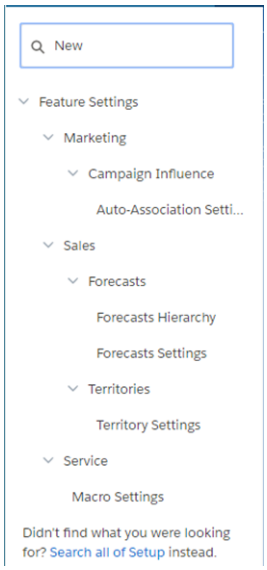
Sie sind mit der Salesforce-Fachsprache oder damit, was sich unter "Setup" befindet, nicht vertraut? Nun, wenn Sie in "Schnellsuche" suchen, erhalten Sie Ergebnisse für zugehörige Elemente. Suchen Sie beispielsweise nach `Zugriff` und in Ihren Suchergebnissen wird `Berechtigungssätze` angezeigt.



Sie können über "Schnellsuche" das Gewünschte nicht finden? Klicken Sie auf den Link (1), der sich unten in Ihren Suchergebnissen befindet, um nach Ihrem Begriff im gesamten Setup-Bereich (2) zu suchen.



Sie möchten erfahren, was in "Setup" neu ist? Suchen Sie unter "Schnellsuche" nach `Neu`, um die neuen Setup-Knoten anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Durchsuchbare Setup-Objekte in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning-Konsolenanwendungen: Favoriten und benutzerdefinierte Navigation

Weitere Funktionen aus Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wurden in Lightning Experience integriert und einige neue Funktionen wurden hinzugefügt. Helfen Sie Ihren Benutzern, effizienter zu arbeiten, indem Sie festlegen, wie Datensätze in Lightning-Konsolenanwendungen geöffnet werden, und indem Sie neue Komponenten auf Lightning-Seiten hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Arbeiten Sie sich schrittweise durch: Erkunden von Lightning-Konsolenanwendungen

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

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

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Favoriten in Konsolenanwendungen

Ermöglichen Sie es Benutzern, auf ihre am häufigsten besuchten Seiten und wichtige Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards direkt zuzugreifen. Favoriten funktionieren wie Lesezeichen in einem Webbrowser und sorgen dafür, dass häufig verwendete Elemente schnell zur Hand sind. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Automatisches Öffnen von verbundenen Datensätzen in Konsolenanwendungen mit Navigationsregeln

Verwenden Sie Navigationsregeln, um die Workflows Ihrer Konsolenbenutzer effizienter zu gestalten. Beispielsweise können Sie Navigationsregeln so konfigurieren, dass sich beim Klicken auf einen Kontakt eine Unterregisterkarte des verbundenen Accounts öffnet. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Schneller Arbeiten in Lightning-Konsolenanwendungen mit Befehlstaste+Klicken

Wenn Sie eine neue Arbeitsumgebungsregisterkarte im Hintergrund öffnen möchten, müssen Sie jetzt nur noch die Befehlstaste drücken und klicken. Benutzer können auf einen Link in einer Lightning-Konsolenanwendung klicken und Datensätze öffnen, ohne die gerade bearbeitete Aufgabe aus den Augen zu verlieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Makros in Lightning-Konsolenanwendungen

Verwenden Sie Makros in Lightning Experience, um häufige sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren und Probleme effizient zu lösen. Fügen Sie Ihrer Lightning-Konsolenanwendung das Makro-Dienstprogramm hinzu, damit Ihre Konsolenbenutzer Makros verwenden können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen der Meilenstein- und Akkordeonkomponente zu Konsolenanwendungsseiten

Anhand der Meilensteinkomponente sehen Benutzer aktive und abgeschlossene Meilensteine für ihre Kundenvorgänge sowie Meilensteine, gegen die verstoßen wurde. Mit der Akkordeonkomponente können sie in einer Sammlung vertikal angeordneter Abschnitte mit mehreren Inhaltsbereichen schnell auf Informationen zugreifen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Ermöglichen des Anzeigens schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz" für Konsolenbenutzer

In der Komponente "Verwandter Datensatz" werden nun schreibgeschützte Felder angezeigt, sodass Konsolenbenutzern Felder wie "Zuletzt geändert von" und "Produktbilder" angezeigt werden.

SIEHE AUCH:

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

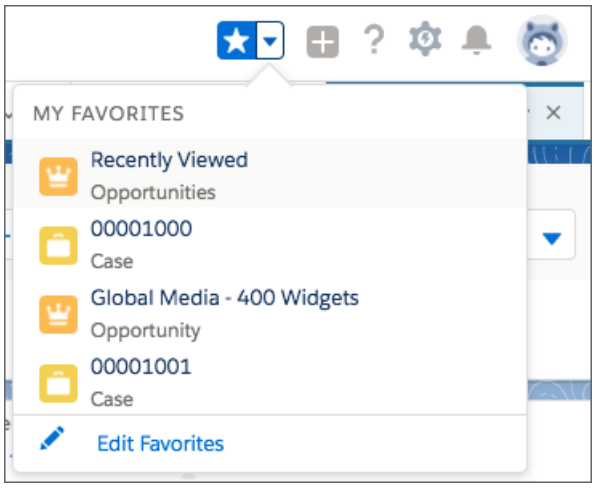
Salesforce-Hilfe: Welche Funktionen sind in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Favoriten in Konsolenanwendungen

Ermöglichen Sie es Benutzern, auf ihre am häufigsten besuchten Seiten und wichtige Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards direkt zuzugreifen. Favoriten funktionieren wie Lesezeichen in einem Webbrowser und sorgen dafür, dass häufig verwendete Elemente schnell zur Hand sind. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Klicken Sie auf , um die aktuelle Seite hinzuzufügen. Wenn der Stern hervorgehoben ist, dann ist die aktuelle Seite bereits in Ihren Favoriten enthalten. Klicken Sie zum Entfernen eines Favoriten auf den hervorgehobenen Stern.

Zeigen Sie alle Ihre Favoriten in der Favoritenliste an.



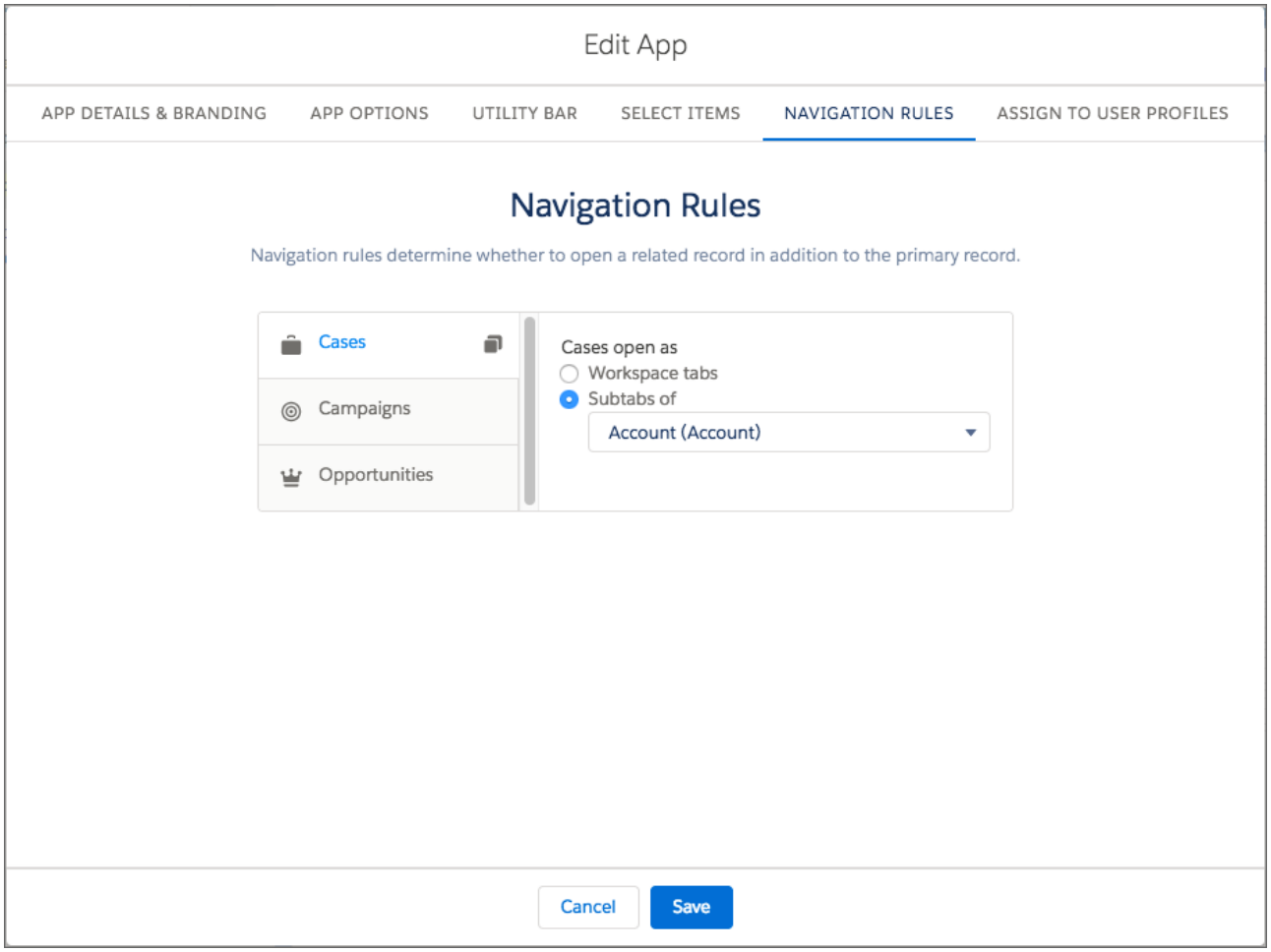
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisches Öffnen von verbundenen Datensätzen in Konsolenanwendungen mit Navigationsregeln

Verwenden Sie Navigationsregeln, um die Workflows Ihrer Konsolenbenutzer effizienter zu gestalten. Beispielsweise können Sie Navigationsregeln so konfigurieren, dass sich beim Klicken auf einen Kontakt eine Unterregisterkarte des verbundenen Accounts öffnet. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Anwendungs-Manager` ein und klicken Sie auf **Anwendungs-Manager**.
2. Klicken Sie auf den Dropdown-Pfeil neben der Anwendung, die Sie anpassen möchten, und dann auf **Bearbeiten**.
3. Klicken Sie im Anwendungs-Manager auf die Registerkarte **Navigationsregeln**.
4. Wählen Sie hier ein Objekt aus und legen Sie fest, ob es als Arbeitsumgebungsregisterkarte oder als Unterregisterkarte eines verbundenen Datensatzes geöffnet werden soll.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Bearbeiten einer benutzerdefinierten Lightning-Konsolenanwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schneller Arbeiten in Lightning-Konsolenanwendungen mit Befehlstaste+Klicken

Wenn Sie eine neue Arbeitsumgebungsregisterkarte im Hintergrund öffnen möchten, müssen Sie jetzt nur noch die Befehlstaste drücken und klicken. Benutzer können auf einen Link in einer Lightning-Konsolenanwendung klicken und Datensätze öffnen, ohne die gerade bearbeitete Aufgabe aus den Augen zu verlieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen

Verwenden von Makros in Lightning-Konsolenanwendungen

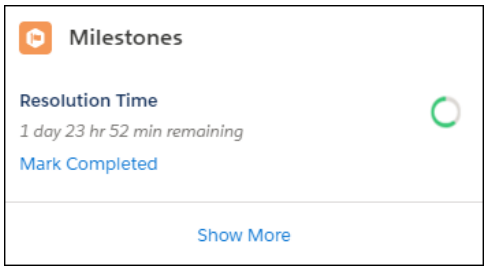
Verwenden Sie Makros in Lightning Experience, um häufige sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren und Probleme effizient zu lösen. Fügen Sie Ihrer Lightning-Konsolenanwendung das Makro-Dienstprogramm hinzu, damit Ihre Konsolenbenutzer Makros verwenden können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weitere Informationen finden Sie unter Makros: Steigern der Effizienz von Benutzern und der Zufriedenheit von Kunden.

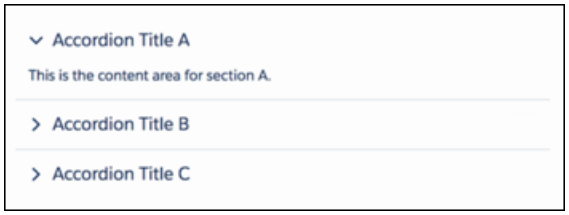
Hinzufügen der Meilenstein- und Akkordeonkomponente zu Konsolenanwendungsseiten

Anhand der Meilensteinkomponente sehen Benutzer aktive und abgeschlossene Meilensteine für ihre Kundenvorgänge sowie Meilensteine, gegen die verstoßen wurde. Mit der Akkordeonkomponente können sie in einer Sammlung vertikal angeordneter Abschnitte mit mehreren Inhaltsbereichen schnell auf Informationen zugreifen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Die Meilensteinkomponente ist der Meilensteinüberwachung für Kundenvorgänge in Salesforce Classic ähnlich. Um die Meilensteinkomponente hinzuzufügen, bearbeiten Sie Ihre Seite für Kundenvorgangsdatensätze im Lightning-Anwendungsgenerator und ziehen Sie die Meilensteinkomponente auf die Seite. Sie können diese Komponente nur für Kundenvorgänge verwenden.



Die Akkordeonkomponente ist der Registerkartenkomponente ähnlich, statt horizontaler Registerkarten werden die Abschnitte jedoch vertikal angeordnet. Die Akkordeonkomponente ist nicht im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. Um eine Akkordeonkomponente zu erstellen, entwickeln Sie zusammen mit Ihren Programmierern eine `lightning:accordion`-Komponente in der Developer Console.



SIEHE AUCH:

- Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience
- Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Ermöglichen des Anzeigens schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz" für Konsolenbenutzer

In der Komponente "Verwandter Datensatz" werden nun schreibgeschützte Felder angezeigt, sodass Konsolenbenutzern Felder wie "Zuletzt geändert von" und "Produktbilder" angezeigt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz".

Öffnen von Favoriten in einer neuen Browserregisterkarte

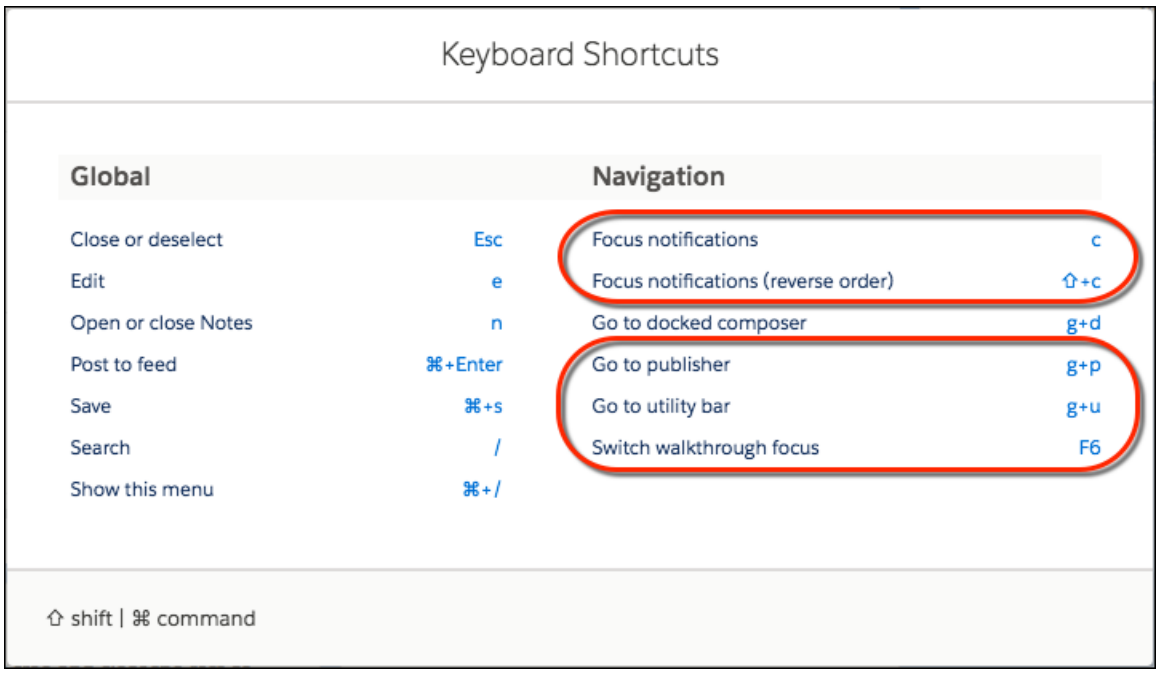
Der Zugriff auf Favoriten wurde vereinfacht. Jetzt können Sie mit der rechten Maustaste auf einen Favoriten klicken, um ihn auf einer neuen Browserregisterkarte zu öffnen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen

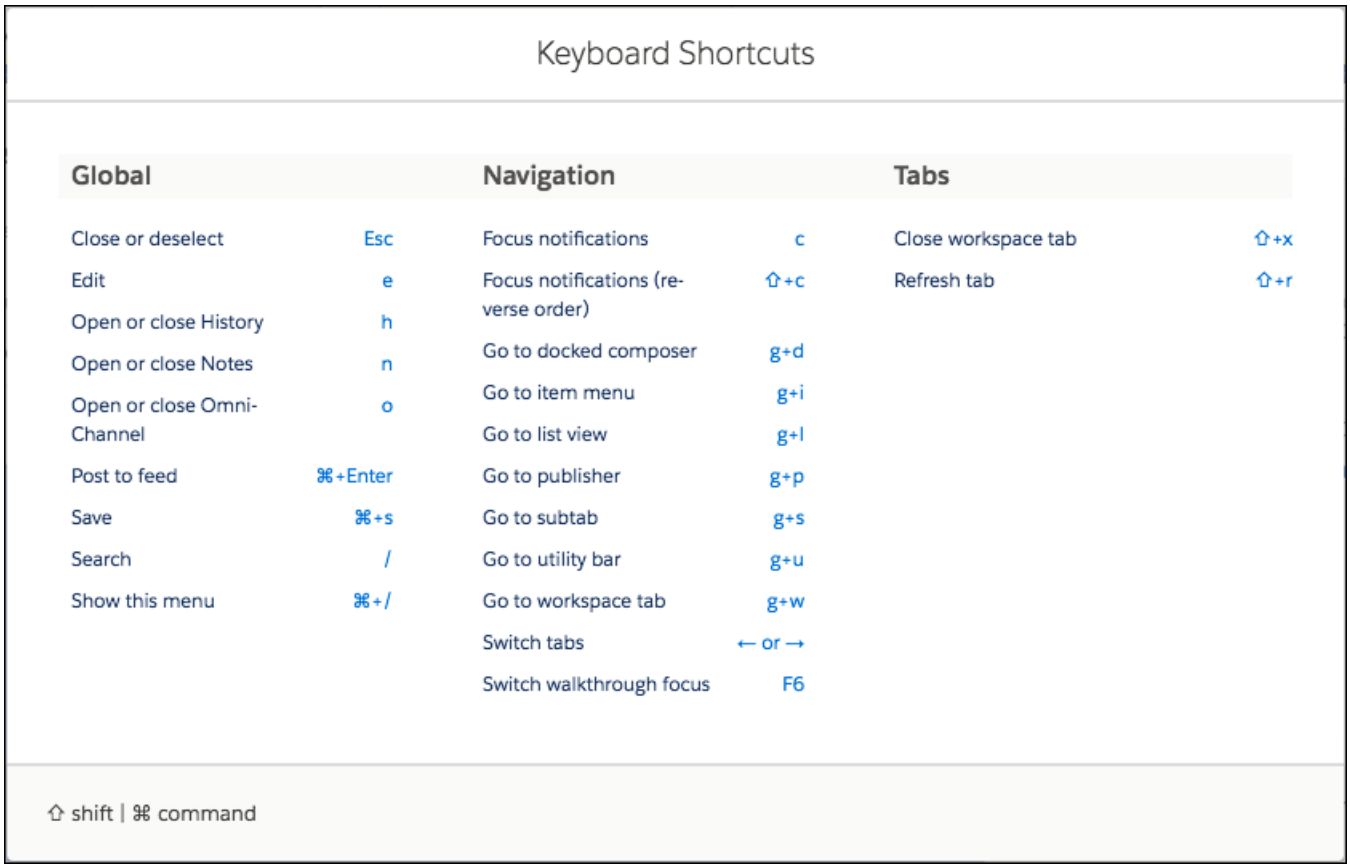
Neue Tastenkombinationen ermöglichen Ihren Benutzern mehr Effizienz bei der Navigation in Konsolen- und Lightning-Standardanwendungen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Drücken Sie zum Anzeigen der verfügbaren Tastenkombinationen Folgendes:

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



Lightning-Konsolenanwendungen verfügen über zusätzliche Tastenkombinationen.



Die folgenden Tastenkombinationen sind neu.

Fokus der schrittweisen Anleitung umschalten	F6
Fokus auf Benachrichtigungen	C
Fokus auf Benachrichtigungen (umgekehrte Reihenfolge)	Umschalt+C
Zu Dienstprogrammleiste wechseln	G+U
Zu verankertem Composer wechseln	G+D

SIEHE AUCH:

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

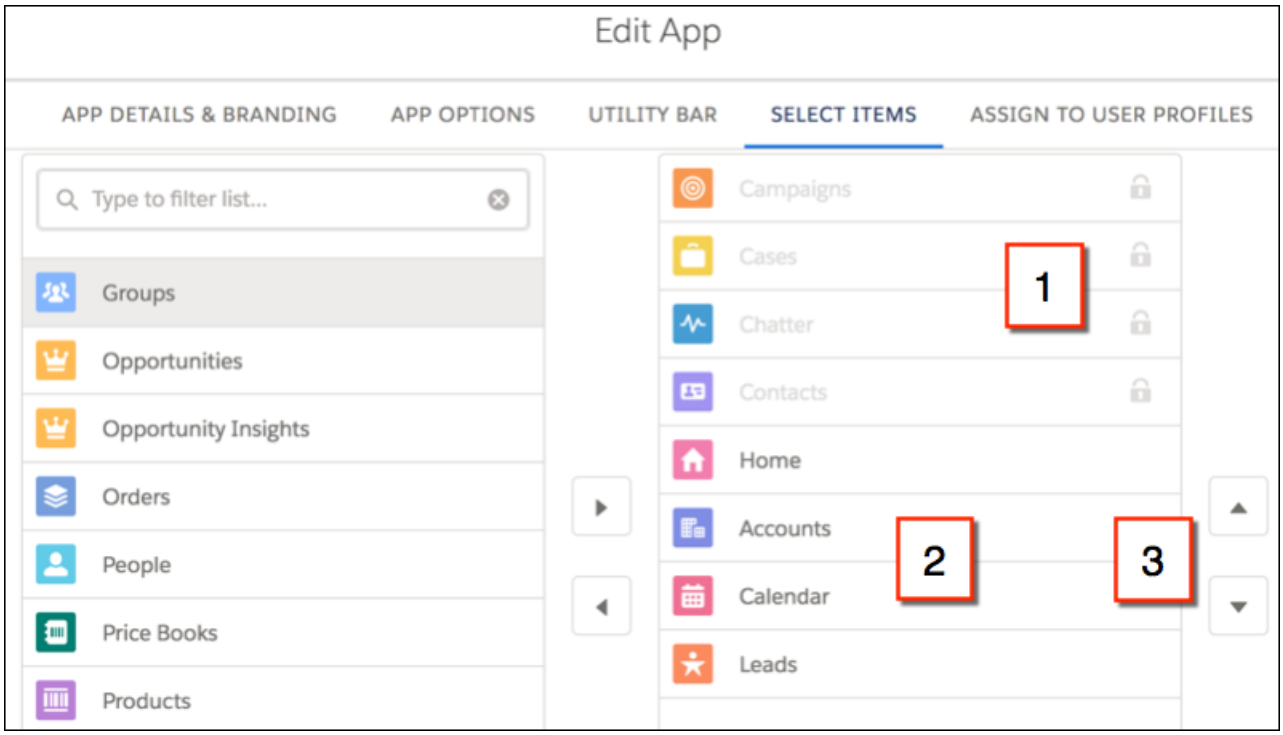
Salesforce-Hilfe: Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen von Registerkarten zu Lightning-Anwendungen, die über verwaltete Pakete installiert wurden

Gibt es eine Salesforce-Funktion, die Sie häufig verwenden, während Sie an einem verwalteten Paket arbeiten? Wenn Sie eine Lightning-Anwendung über ein verwaltetes Paket installieren, können Sie Standardnavigationselemente oder benutzerdefinierte Registerkarten der Anwendung hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sie können beispielsweise einen Kalender oder eine Registerkarte für Accounts hinzufügen.

1. Öffnen Sie unter "Setup" den Lightning Experience-Anwendungs-Manager, um eine Liste Ihrer Anwendungen zu sehen.
2. Wählen Sie die Lightning-Anwendung, in der Sie Ihre eigenen Registerkarten hinzufügen möchten, und klicken Sie auf **Bearbeiten**.



3. Klicken Sie im Fenster "Anwendung bearbeiten" auf **Elemente auswählen**.

   Die Liste der in der Lightning-Anwendung enthaltenen Registerkarten wird rechts angezeigt. Das Schloss-Symbol (1) gibt an, dass dieser Satz von Registerkarten gesperrt ist und nicht geändert werden kann.

4. Wählen Sie die gewünschten Registerkarten in der Liste auf der linken Seite aus und verschieben Sie sie in die Liste auf der rechten Seite (2).
5. Zum Ändern der Reihenfolge der Registerkarten klicken Sie auf den Aufwärts- bzw. Abwärtspfeil (3).

   Als Gruppe werden die hinzugefügten Registerkarten immer unterhalb der Registerkarten der Lightning-Anwendung angezeigt.

SIEHE AUCH:

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

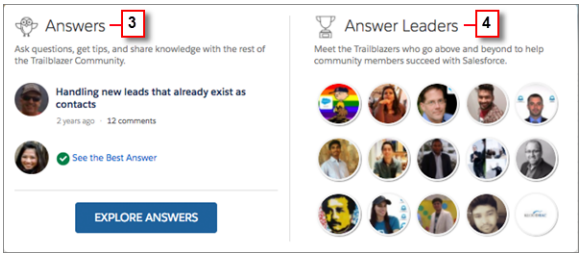
Gemeinsames Verbinden, Lernen und Wegbereiten mit der neuen Trailblazer Community

Aus der Success Community wird nun die Trailblazer Community. Entsprechend dem neuen Namen haben wir die Startseite neu gestaltet. So ist es einfacher, Antworten zu finden, Ideen auszutauschen und sich mit der Community zu verbinden. Sie enthält alles, was Ihnen an der Success Community gefallen hat, und wird durch etwas Trailhead-Magie abgerundet.

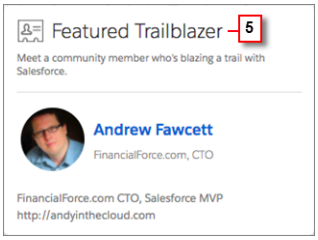
Oben auf der Startseite finden Sie weiterhin den Schnellzugriff auf beliebte Ressourcen wie Antworten und Ideen (1). Damit Personen und Inhalt leichter gefunden werden, wurde die Suche vereinfacht, indem zwei kleinere Suchfelder durch ein großes Suchfeld ersetzt wurden (2).



Im Abschnitt für Antworten (3) wird Ihnen nun eine Trending-Frage aus der Community und eine Vorschau der besten Antwort angezeigt. Neben der Trending-Frage sehen Sie die besten Trailblazer, die sich durch ihren Beitrag bei Antworten und das Teilen von Wissen besonders engagieren (4).



Im Abschnitt für Zusammenarbeit wird Ihnen nun angezeigt, an welche Stelle in der Community Unterhaltungen stattfinden, damit Sie leichter dorthin wechseln und daran teilnehmen können. Wir richten den Scheinwerfer auch auf das, was die Community so besonders macht – die Personen. Im neuen Abschnitt "Featured Trailblazer" (5) können Sie eine andere Person in der Community treffen, die ihre Karriere mit Salesforce vorantreibt.



Während Sie die Trailblazer Community erkunden, machen Sie einen Zwischenstopp in Ihrem Profil und überprüfen Sie Ihre persönlichen Angaben und Ihre Berufserfahrung. Wenn Ihr Profilfoto nicht aktuell ist, ist dies ein hervorragender Zeitpunkt, auch das Foto zu aktualisieren. Sie könnten unser nächster vorgestellter Trailblazer sein!

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

Was in den Winter '18-Funktionen von Lightning Experience unterschiedlich oder nicht verfügbar ist
In folgenden Themen erfahren Sie, ob die neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind.

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

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

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

Salesforce allgemein

Lightning Experience erhält ein neues Erscheinungsbild

Lightning-Konsolenanwendungen: Favoriten und benutzerdefinierte Navigation

Öffnen von Favoriten in einer neuen Browserregisterkarte

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen

Hinzufügen von Registerkarten zu Lightning-Anwendungen, die über verwaltete Pakete installiert wurden

Gemeinsames Verbinden, Lernen und Wegbereiten mit der neuen Trailblazer Community

Suche

Anpassen von Spalten, Umbrechen von Text und einfaches Sortieren auf der Suchergebnisseite

Schnelleres Navigieren zum gewünschten Datensatz mit den erweiterten sofortigen Ergebnissen

Anzeigen von relevanteren Objekten in der Standardliste "Beste Ergebnisse"

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Schnellere Suche nach Elementen in "Setup" mit der erweiterten Schnellsuche

Vertrieb

Trailhead: Optimieren von Lightning Experience-Funktionen und Integrieren von Outlook und Gmail

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Kernfunktionen für den Vertrieb

Leads: Beschleunigen von Leadkonvertierungen mit zusätzlicher Flexibilität

Accounts: Einfacherer Aktivierungsprozess, Unterstützung für das Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience und verbessertes Freigabemodell

Kampagnen: Einfluss mehrerer Kampagnen und andere Verbesserungen

Gemeinschaftliche Prognosen: Mehr Möglichkeiten mit Umsatzprognosen

Enterprise-Regionsverwaltung: Konfigurieren und Verwalten von Vertriebsregionen in Lightning Experience

Opportunities: Opportunity-Teams, Opportunity-Produkte, Kontaktrollen, Prognosekategorie

Produktivitätsfunktionen

Vertriebskonsole: Einführen von Prognosen in der Konsole

E-Mail: Einführung der Listen-E-Mail

Aktivitäten: Archivierte und vergangene Aktivitäten, Aktivitätszeitachsenfilter und Aufgabenerinnerungen

Listenansichten: Anpassungen, Inline-Massenbearbeitung und Textumbruch

Notizen: Privathalten sensibler Daten durch private Notizen

Kalender: Zuverlässigere Kalenderoptionen in Lightning Experience

Lightning Dialer: Aufnehmen von benutzerdefinierten Sprachnachrichtbegrüßungen

Startseite: Filtern von mehr Komponenten in der Komponente "Aufgaben"

Datenqualität

Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience

Beseitigen von Duplikaten mithilfe von "Doppelte Datensatzgruppen" in Lightning Experience

Erweitern von Feldern für Ihre Salesforce-Datensätze mit Drittanbieterdaten in Lightning Experience

Google-Integration

Lightning für Gmail: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Lightning Sync für Google: Erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup, bidirektionale Ereignissynchronisierung und Unterstützung für mehr Lizenzen

Microsoft®-Integration

Lightning für Outlook: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Lightning Sync für Microsoft Exchange: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern

Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

Sicherheit

Verschlüsseln von mehr persönlich identifizierbaren Informationen Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)

Verschlüsseln der Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities (Beta)

Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Umbenennung des Kalenders "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse"

Kürzlich vorgenommene Kalenderänderungen sichtbar in Lightning Experience ohne Browseraktualisierung

Data.com-Account-Datenbewertung wurde eingestellt

Service

Service-Konsole: Mehr Produktivitätsfunktionen, erweiterte E-Mail-Funktionen und einfaches Setup

Lightning Knowledge: Organisationen mit mehreren Sprachen, aktualisierte Artikelaktionen und Videounterstützung

Omnikanal: Verbesserungen an Lightning Experience und Salesforce Classic

Makros: Steigern der Effizienz von Supportagenten und der Zufriedenheit von Kunden

Vermögenswerte: Datenbestandshierarchien aus der Vogelperspektive

Außendienst

Vereinfachen der Planung mit Servicebelegschaften

Neue Zuweisungsoptionen bei Serviceterminen

Zuweisen von Servicebericht-Vorlagen zu Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten

Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten

Keine Wiederverwendung von Signaturen in Serviceberichten

Verfolgen von Produkt-SKUs

Planen von Nachtschichten mit 24-Stunden-Zeitfenstern

Erstellen von Freigaberegeln für Arbeitstypen

Zeitersparnis mit Field Service-Flow-Aktionen

Filtern von Arbeitsaufträgen nach dem Datensatztyp

Field Service für Mobilgeräte

Field Service Lightning jetzt in Android verfügbar (allgemein verfügbar)

Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten

Überprüfen von Serviceberichten mit verbesserter Serviceberichtvorschau

Festlegen der Geotargeting-Voreinstellungen für den Hintergrundmodus

Steigern der Nutzbarkeit für internationale Belegschaften durch Flow-Lokalisierung

Zeitersparnis durch intelligentere Produktanforderungen

Erhalten der benötigten Teile durch verbesserte Produktsuche

Verwaltetes Field Service-Paket

Zeichnen von Regionen auf der Karte mit Kartenpolygonen

Planen von mehrtägigen Arbeitsaufgaben

Planen von Arbeitsabhängigkeiten bei komplexer Arbeit

Reservieren von Zeitfenstern für angegebene Arbeit

Anzeigen von Serviceressourcen in allen Regionen

Steuern der im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigten Abwesenheiten

Planen von Terminen mit einer höheren Priorität als andere Termine

Außendiensttechniker folgen ihren Terminen automatisch

Anzeigen von geplanten und tatsächlichen Fahrtrouten auf der Konsolenkarte

Festlegen benutzerdefinierter Berechtigungen für Field Service Lightning-Benutzer

Steuern der Einstellung für Drip-Feed-Versand auf Regionsebene

Kundenvorgänge

Einsparen von Zeit beim Senden von E-Mails an Kunden mithilfe von Briefvorlagenfeldern und Salesforce Classic-Vorlagen

Verwenden von Empfängerfeldern zum Zuordnen von E-Mails mit Kundenvorgangskontakten

Verwenden von Meilensteinen für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen

Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste

Live Agent

Chat mit Kunden in Lightning Experience

Steuern der Position und Höhe des Chat-Fensters für Agenten

Zugriff auf alle Chat-Abschriften in Lightning Experience

Fortsetzen der Konversation mit vergangenen Chats für wiederkehrende Kunden

Unterstützung von Agenten beim Multitasking durch eine Vorschau in der Chat-Kopfzeile

Verbesserte Symbolleiste für Chat-Agenten

Funktionslücken von Live Agent in Lightning Experience

Snap-ins für Web

Chat mit Kunden in Lightning Experience mithilfe von Snap-ins für Chat

Verbannen von Spammern mit der Besucherblockierung

Automatisches Anfügen der auf dem Formular vor dem Chat basierenden Datensätze an die Chat-Abschrift

Weitergeben von Kundeninformationen an den Nach-Chat

Anspruchsverwaltung

Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience

CTI

Erstellen von Click-to-Dial-Telefonnummern mit der Komponente lightning:clickToDial

Open CTI-Methode notifyInitializationComplete in Lightning Experience verfügbar

Social-Kundenservice

Stärkere Vernetzung in sozialen Netzwerken mit dem Social Customer Service Pro-Add-On

Schnelleres Einrichten des Social-Kundenservice mit "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"

Unterstützen Ihrer Kunden beim Anhängen von Bildern an Social Posts

Anzeigen der Vorschau von Bildanhängen im Kundenvorgangsfeed

Privates Unterstützen Ihrer Kunden durch Ausblenden von Facebook-Kommentaren und -Antworten

Hinzufügen von mehr Feldern zur Social Persona zum Abrufen von mehr Kundeninformationen

Social Studio ersetzt Radian6 in Schaltflächen und Text

Weitere Änderungen

Einrichten von Benutzern für Service Cloud-Lizenzen für Lightning Sync

Analysen

Einstein Analytics: Intelligente Erkundung, globale Filter, Assistent zum Hochladen

Berichte und Dashboards

Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)

Öffnen von Berichten in Quip

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (Beta)

Einbetten von Dashboards auf der Registerkarte "Startseite" und in Lightning-Anwendungen

Anzeigen gefilterter Berichte durch Klicken auf Diagrammsegmente in Dashboards

Profitieren Sie vollständig von der erweiterten Ordnerfreigabe in Lightning Experience

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Communities

Dynamisches Branding: Eine Community mit unterschiedlichem Erscheinungsbild für jede Zielgruppe

CMS Connect: Unterstützung für Personalisierung, JSON und mehr CMS-Anbieter

Lightning-Vorlagen und Bolt-Lösungen

Aktualisieren Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community

Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community

Ankündigung des Kundenaccountportals, einer komplett neuen Möglichkeit, Ihre Kunden glücklich zu machen

Erstellen von bedarfsgerechten Communities durch Entwickler

Lightning Bolts sind grenzenlos

Zielgruppentargeting

Erstellen von Zielgruppen auf Grundlage von Benutzerkriterien

Priorisieren der Ihren Zielgruppen angezeigten Elemente

Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung

Schnellere Community-Leistung mit kostenlosem Content Delivery Network (Beta)

Anpassen von Navigationshintergrund- und Textfarbe

Einfacheres Hinzufügen einer benutzerdefinierten Schriftartfamilie

Verbesserung der Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung

Abrufen von Leistungsinformationen mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten (allgemein verfügbar)

Löschen von Komponenten im Bereich "Seitenstruktur"

Bearbeiten von benutzerdefinierten Komponenten in der Developer Console

Bearbeiten der aktuell veröffentlichten Seite im Community-Generator

Anzeigen von Änderungen durch Aktualisieren der aktuellen Seite

Lightning-Communities

Einführen einer intuitiveren Navigationsoberfläche mit dem Kachelmenü (Beta)

Gewähren Sie Portalmitgliedern Zugriff zum Bearbeiten ihrer Profile
Anzeigen der Community-Aktivität Ihrer Kunden mit Community 360 (allgemein verfügbar)
Finden benötigter Informationen mit der globalen Suche für Peer-zu-Peer-Communities
Neues Benutzerprofilmenü für aktualisierte Vorlagen
Entdecken beliebter Dateien
Verwenden von "Pfad" für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte
Einbetten von Flows auf Lightning-Community-Seiten
Hinzufügen von globalen Aktionen zu Ihrem Navigationsmenü
Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar
Chatter in Lightning-Communities
Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)
Mehr Möglichkeiten mit der Schaltfläche "Fragen"
Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams
Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)
Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)
Zuweisen einer Standard-Community zu einem Benutzerprofil
Aufpeppen Ihrer Community mit Emojis
Hervorheben der besten Lösungen in Ihrer Community
Aktivieren von Themenvorschlägen pro Organisation und Community
Hinzufügen von Themen mit Hashtags in Communities
Erstellen eines benutzerdefinierten Berichtstyps zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang
Anzeigen der Anzahl der über ein Thema diskutierenden Personen in einer Community
Dateien in Lightning-Communities
Abrufen von externen Dateien in Communities
Anzeigen von Bibliotheken und Ordnern in der Kachelansicht (Beta)
Erstellen von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links zu Dateien durch Partner
Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten
Upload-Verbesserungen mit der Komponente "Datei hochladen"
Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen
Erstellen von und Zusammenarbeiten an Dokumenten in Salesforce mit Quip
Partner Relationship Management
Verwalten von Partnern mit "Kanalprogrammen und -ebenen"
Steigern der Publicity Ihrer Partner mit Werbekostenzuschüssen
Erstellen von Partnerkampagnen unter Verwendung von Distributed Marketing (Pilot)
Community-Analysen
Zentrales Anzeigen von Statistiken mit Community Pulse
Zusammenarbeit an Analytics-Dashboards mit Anmerkungen

Moderation

Fördern des Engagements mit Community Cloud und Marketing Cloud-Integration (Beta)

Alles erledigen in der Warteschlange für Mitgliederengagement

Übersichtlichere und zuverlässigere Warteschlange "Ausstehende Diskussionen"

Wechseln zu "Arbeitsumgebungen" und mehr Möglichkeiten mit Communities

Sonstige Änderungen in Communities

Leichteres Verschieben von Communities mit erweitertem Änderungsset-Support

Verwalten externer Community-Benutzer in Lightning Experience

Mehr Objekte in Communities verwenden

Erstellen von Communities in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition, sogar ohne Communities-Lizenzen

SEO-optimierte URLs für Kundenvorgangs-, Dashboard-, Gruppen- und Berichtsdetailseiten

Artikel-URLs nicht mehr in der Datensatz-ID enthalten

Anpassen der Anmeldebenutzeroberfläche Ihrer Community anhand des Benutzers

Anzeigen oder Ausblenden des Titels der Komponente "Top-Artikel nach Thema"

Anzeigen von Gruppeninformationen durch externe Community-Moderatoren

Berichte werden auf der von Ihnen aktuell angezeigten Seite geöffnet

Chatter

Feeds

Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)

Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)

Aufpeppen Ihrer Unterhaltungen mit Emojis

Aktivieren von Themenvorschlägen für Ihre Organisation

Gruppen

Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang

Gruppen erhalten einen Trailhead-Look

Benutzerprofile

Benutzerprofile erhalten einen Trailhead-Look

Astro ist Ihr standardmäßiger Avatar an mehreren Stellen

Schuldfreies Urlaubnehmen mit Abwesenheitsnotiz (allgemein verfügbar)

Dateien

Erstellen von und Zusammenarbeiten in Quip-Dokumenten in Salesforce

Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen

Sortieren der Ergebnisse von Dateisuchen mit neuen Feldern

Umbenannte Berechtigungen für die Erstellung von Inhaltszustellungen und öffentliche Links

Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten

Salesforce-Integrationen

Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup

Skype für Salesforce: Chatten und Senden von Sofortnachrichten (allgemein verfügbar)

Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen

Mobiltelefon

Salesforce Authenticator

Einfacheres Interagieren mit Salesforce Authenticator durch Aktualisierungen am barrierefreien Zugriff

Mehr Zeit vor dem Anzeigen von Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen

Financial Services Cloud

Steigern der Produktivität durch die Retail Banking-Anwendung und die Retail Banking-Konsole

Optimieren der Financial Services Cloud-Erfahrung mit der neuen Lightning-Anwendung Wealth Management

Erstellen und Verwalten von Weiterleitungen mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen

Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups

Schnellstart für Kunden- und Partner-Communities

Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit für Financial Services Cloud

Andere Verbesserungen an Financial Services Cloud

Financial Services Cloud mit neuen Objekten und Feldern

Neue Financial Services Cloud-Datensatztypen

Anpassung

Lightning-Anwendungsgenerator

Erstellen von dynamischen Lightning-Seiten

Setzen neuer Maßstäbe bei der Lightning-Seitenanpassung mit benutzerdefinierten Seitenvorlagen

Erstellen von benutzerdefinierten Lightning-Seiten durch Duplizieren von vorhandenen Seiten

Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"

Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden

Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten

Machen Sie sich mit der aktualisierten Komponente "Filterliste" vertraut

Neuer Stil für Rich Text-Komponenten

Einfacheres Konfigurieren von Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten mit weniger Einschränkungen für "Meine Domäne"

Hinzufügen von Meilensteinen zu Kundenvorgangs-Datensatzseiten

Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"

Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente

Die Komponente "Themenliste" heißt jetzt "Themenliste – Einzeln"

Die Komponente "Quartalsleistung" heißt jetzt "Leistung"

Benutzerdefinierte Einstellungen bieten keine Unterstützung mehr für die Listenansichtskomponente

Visual Workflow

Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench

Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (Beta)

Konfigurieren eines Flows zum Warten auf ein Plattformereignis

Hinzufügen von Flows an beliebigen Orten in Salesforce mit der Flow-Lightning-Komponente

Hinzufügen von Flows in Lightning Communities

Festlegen von Werten für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen

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

Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)

Prozessgenerator

Starten eines Prozesses beim Auftreten eines Plattformereignisses

Schnelles Verweisen auf bestimmte Benutzer und Warteschlangen in Prozessen

Zugriff auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Globalisierung: Einfachere Aktivierung von mehreren Währungen, XLIFF-Format und Unterstützung für Flows in der Übersetzungsworkbench

Einrichten von mehreren Währungen ohne Kontaktaufnahme mit dem Support

Importieren und Exportieren von Übersetzungsdateien als XLIFF

Übersetzungsworkbench unterstützt Flows

Salesforce Connect

Verarbeiten umfangreicher externer Objektdatensets mit Batch-Apex

Überprüfen des Zugriffs auf externe Objektdaten

Felder und Auswahllisten

Verwalten inaktiver Auswahllistenwerte mit Paginierung

Freigabe

Keine Wartezeiten mehr dank asynchroner Löschung von veralteten Freigaben (allgemein verfügbar)

Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden (allgemein verfügbar)

AppExchange

Schneller zur optimalen Lösung mit dem neuen, intelligenten AppExchange

Bolt-Lösungen und Lightning-Daten sind jetzt in AppExchange verfügbar

Setup

Unterstützung für Swagger in externen Services (Beta)

Ausführen von mehr Workflow-Zeitauslösern pro Stunde

Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"

Aktionen auf einem Seitenlayout können nicht mehr gelöscht werden

Beim schnellen Klicken auf eine benutzerdefinierte Aktion werden nicht mehr mehrere Instanzen gestartet

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Einrichten von Benutzern mit Force.com-Lizenzen für Lightning Sync

Steuern der Aktionssichtbarkeit auf Datensatzseiten mit einer Systemberechtigung

Sicherheit und Identität

Authentifizierung und Identität

Ändern der Anmeldeerfahrung Ihrer Benutzer mit "Dynamisches Branding"

Gleichzeitiges Abmelden von Benutzern bei allen Anwendungen mit Single Logout (allgemein verfügbar)

Festlegen neuer Designs für Ihre Anmelde-Flows

SAML-Signierzertifikat wurde eingestellt

Anmeldeinformationen mit Name: Mehr Bereitstellungsoptionen, URL-Schemaerzwingung

Aktualisieren Ihres Facebook-Authentifizierungsanbieters zum Abrufen von E-Mail-Informationen

Abrufen des aktualisierten Werts "Email_Verified" im UserInfo-Endpunkt und in der Identitäts-URL-Antwort

Salesforce Shield

Plattformverschlüsselung: Filtern von verschlüsselten Daten (Pilot), Überwachen von wichtigen Ereignissen, Verwenden von Skinny-Tabellen

Ereignisüberwachung: Neue Ereignistypen für die Suche, Knowledge-Artikel und Plattformverschlüsselung

Weitere Änderungen

Verbesserter Browserschutz für Visualforce-Seiten, Sites und Communities

HSTS (HTTP Strict Transport Security) leiten Browser zur Verwendung von HTTPS um

Integritätsprüfung: Auswählen einer Standardgrundlage und bedarfsgesteuertes Umbenennen von Grundlagen

Entwicklung

Salesforce DX: Die neue Grenze für die Salesforce-Anwendungsentwicklung

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität, Leistung der Benutzeroberfläche und Flexibilität

Visualforce: Lightning Experience-Bereitschaft und -Stile

Apex

Einstein-Plattformservices

Einstein Language (Beta): Integrieren Sie die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen

Einstein Vision: Modelle mit mehreren Bezeichnungen, Feedback für Modelle und globale Datensets

ISVforce

Schnellerer Aufbau von ISV-Unternehmen mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste

Verwalten von Geschäftsplänen in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole
Steuern und Verfolgen von Zugriffen auf Ihre Anwendung mit Funktionsparametern (allgemein verfügbar)
Bei der Aktualisierung verwalteter Pakete bleiben deaktivierte und erneut aktivierte Globalwertesatz-Werte erhalten
Automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in Patch-Organisationen
Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt
Löschen von S-Controls aus verwalteten und veröffentlichten Paketen
Ändern des Typs "CustomTab" von S-Control zu einer Visualforce-Seite
Salesforce DX-Funktionen für Partner (allgemein verfügbar)
Weitere Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole

Debuggen

Verlängerte Speicherung für eine höhere Anzahl an Debug-Protokollen
Debug-Protokollierungsereignisse für Plattformereignis-Abonnements

API

Neue und geänderte Objekte
SOSL
REST-API
SOAP-API
Chatter-REST-API
REST-API für Berichte und Dashboards
Bulk-API 2.0 (allgemein verfügbar)
Metadaten-API
Daten-Services: Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL an Millionen von Datensätzen arbeiten
Benachrichtigungen im Unternehmen
Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)
Open CTI-API
Weitere API-Änderungen

Inhalt der Dokumentation

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Was in den Winter '18-Funktionen von Lightning Experience unterschiedlich oder nicht verfügbar ist

In folgenden Themen erfahren Sie, ob die neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind.

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Suche: Überlegungen zu Lightning Experience
Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience

Suche: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Ergebnisse für Gruppen können nicht sortiert werden
Die Sortierung ist nicht für Gruppensuchergebnisse verfügbar.

Knowledge-Artikelsuchergebnisse
Sie können die in den Suchergebnissen angezeigten Spalten nicht anpassen. Die Standardspalten sind "Artikelnummer", "Veröffentlichungsstatus" (sofern dies vom Administrator aktiviert wurde) und "Zuletzt geändert am".

Das Anhängen externer Dokumente an Kundenvorgänge ist nicht im Knowledge One-Widget verfügbar
Dokumente aus externen Datenquellen, einschließlich der Verbundsuche, können nicht über die Knowledge-Randleiste an Kundenvorgänge angehängt werden.

Rechtschreibprüfung für Knowledge-Artikel kann nicht deaktiviert werden
Die Option **Für Knowledge-Suche die ausschließlich englische Rechtschreibprüfung aktivieren** auf der Seite mit Sucheinstellungen in Salesforce Classic wird nicht auf Knowledge-Suchen in Lightning Experience angewendet.

Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Enterprise-Regionsverwaltung

- Die Themenliste "Zugewiesene Regionen" für Accounts ist schreibgeschützt, sogar für Benutzer mit der Berechtigung "Regionen verwalten".
- Die Benutzer in der Themenliste "Zugewiesene Regionen" für Accounts sind nicht verfügbar.
- Die Option dafür, einen Account beim Aktualisieren und Speichern anhand von Regionsregeln zu prüfen, ist nicht verfügbar. Aktive Accountzuordnungsregeln werden daher nur automatisch ausgeführt, wenn die Aktualisierung über die API erfolgt.
- Objektverwaltungseinstellungen für regionsbezogene Objekte sind nicht verfügbar.

Opportunities

- Benutzer werden nicht aufgefordert, Produkte zu neuen Opportunities hinzuzufügen, die durch Duplizierung erstellt wurden.

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Aktivitäten: Ereignisse und Kalender

Ereignisteilnehmer

Lightning Experience bietet Ereignisteilnehmer, die den Ereignisteilnehmern in Salesforce Classic ähneln. Salesforce-Administratoren und -Benutzer müssen verschiedene Bedingungen erfüllen, um Teilnehmer in Lightning Experience anzeigen, einladen oder entfernen zu können.

- Administratoren müssen Lightning Sync für Benutzer einrichten und als Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" festlegen. Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt. Siehe Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.
- Administratoren müssen dem Ereignisseitenlayout oder dem Layout für Schnellaktionen für Ereignisse das Feld "Teilnehmer" hinzufügen. Das Feld "Teilnehmer" wird für "Kompakte Layouts" nicht unterstützt.
- Benutzer benötigen Zugriff auf einen Kalender, der mit einem Account für Microsoft® Office 365® oder Google G Suite verknüpft ist.
- Benutzer müssen das Ereignis erstellen oder Ereignisse in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion bearbeiten.

Ereigniseinladungen

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

- Administratoren müssen Lightning Sync für Benutzer einrichten und als Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" festlegen. Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt. Siehe Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.
- Administratoren müssen dem Ereignisseitenlayout oder dem Layout für Schnellaktionen für Ereignisse das Feld "Teilnehmer" hinzufügen. Das Feld "Teilnehmer" wird für "Kompakte Layouts" nicht unterstützt.
- Benutzer müssen Ereignisse in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen oder bearbeiten.

In Lightning Experience erstellte Einladungen werden per E-Mail über Microsoft® Office 365® oder Google Kalender versendet. Die Teilnehmer können die Ereigniseinladungen nur über diese E-Mails oder diese Kalenderanwendungen akzeptieren oder ablehnen. Die Antworten der Teilnehmer werden dann mit Salesforce synchronisiert, sodass andere Teilnehmer den Teilnahmestatus sehen können.

Kalenderfreigabe und Inhaberschaft

Sie können Ihren Kalender "Meine Ereignisse" für Ihren Manager oder Ihre Kollegen freigeben, jedoch nicht für persönliche oder öffentliche Gruppen oder Rollen. Wenn Sie Ihren Kalender freigeben, können Sie steuern, ob Kollegen Ereignisdetails sehen oder Ereignisse hinzufügen können, Sie können den Kollegen jedoch keinen vollständigen Zugriff zum Bearbeiten Ihrer Ereignisse gewähren. Sie können Kalender, die Sie aus Salesforce-Objekten erstellt haben, nicht freigeben. Manager in der Rollenhierarchie können mithilfe von Berichten Ereignisse, deren Inhaber Personen unter ihnen in der Rollenhierarchie sind, anzeigen, diese jedoch nicht bearbeiten. Nur jeweils eine Person kann Inhaber einer Besprechung sein. Wenn Sie eine Besprechung erneut zuweisen, wird sie nicht mehr in Ihrem Kalender angezeigt.

Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme, wenn Ihre Organisation Kundendienst-Tools verwendet.

Meilensteine

- Die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" ist nicht in Kundenvorgängen verfügbar.
- Die Meilensteinverfolgung ist nicht in Arbeitsaufträgen verfügbar.
- Die Datensatz-Detailseiten für Kundenvorgangsmeilensteine werden unterstützt, die Felder "Meilensteinname" und "Anspruchsprozess" sind jedoch nicht verfügbar.
- Das Feld "Meilenstein-Statussymbol" ist in Kundenvorgängen nicht verfügbar.
- In Lightning Experience weisen Meilensteine keinen Warnstatus auf.

Omnikanal

Omnikanal-Einstellungen (einschließlich der Aktivierung von Omnikanal) sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

Objekte, die nicht in Lightning Experience unterstützt werden, können nicht mit dem Omnikanal-Dienstprogramm weitergeleitet werden. Aktuell können Sie keine SOS-Sitzungen weiterleiten.

Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience als Beta-Funktion mit bekannten Einschränkungen verfügbar. Omnikanal-Einstellungen (einschließlich Einstellungen für Omnikanal-Supervisor) sind nur in Salesforce Classic verfügbar. Das Bewegen der Maus über die Agentenzeitachse wird nicht unterstützt. Die Funktionen von Live Agent-Supervisor sind nicht verfügbar. Stattdessen erstellen Sie eine Fertigkeit für Agenten, die per Omnikanal weitergeleitete Chats bearbeiten, und Supervisoren können Live Agent-Supervisor in Salesforce Classic verwenden.

Externe Weiterleitung (Beta) wird in Lightning Experience nicht unterstützt.

Live Agent

Live Agent-Einstellungen (einschließlich der Aktivierung von Live Agent) sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sie müssen Chats mit Omnikanal weiterleiten, um in Lightning Experience zu chatten. Stellen Sie sicher, dass der Omnikanal für Lightning Experience bereit ist und Sie Ihre Chat-Schaltfläche oder Ihr Snap-in zur Weiterleitung mit Omnikanal eingerichtet haben. Beachten Sie die Überlegungen zur Omnikanal-Weiterleitung.

Chat-Funktionen sind in Omnikanal-Supervisor nicht verfügbar. Support-Supervisoren können die Chat-Überwachungsfunktionen von Live Agent-Supervisor in Salesforce Classic verwenden, auch wenn Agenten die Omnikanal-Weiterleitung verwenden. Erstellen Sie eine Fertigkeit für Agenten, die per Omnikanal weitergeleitete Chats bearbeiten, und ihre Chats werden in Live Agent-Supervisor zusammen mit den durch Live Agent weitergeleiteten Chats angezeigt.

Die Methoden des Konsolen-Integrations-Toolkits für Live Agent sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sie können die Lightning Knowledge-Komponente nur mit Kundenvorgängen verwenden, d. h. Sie können sie nicht mit Live Agent in Lightning Experience benutzen. Zur Knowledge-Integration mit Chats verwenden Sie Salesforce Classic.

Schnelltext wird nicht mit Live Agent für Lightning Experience unterstützt.

Die Dateivorschau ist nicht für die Dateiübertragung in Lightning Experience verfügbar. Stattdessen werden Dateien auf den Computer des Agenten heruntergeladen.

Agenten wird unter Umständen die Registerkarte "Nicht unterstütztes Element" angezeigt, wenn sie Live Agent-Datensätze öffnen, die in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden. Sie können diese Datensätze in Salesforce Classic ansehen.

Beim Chatten mit Kunden empfiehlt es sich, Live Chat-Abschriften als primäre Registerkarten und nicht als Unterregisterkarten zu öffnen. Legen Sie keine benutzerdefinierten Navigationsregeln für Live Chat-Abschriften fest, wenn Sie planen, zu chatten.

Field Service Lightning

- Service-Berichte können in Lightning Experience nicht gelöscht werden. Um einen Servicebericht zu löschen, wechseln Sie zu Salesforce Classic.

- Serviceberichte können in Lightning Experience nicht angezeigt werden. Um einen Servicebericht anzuzeigen, laden Sie ihn herunter oder wechseln Sie zu Salesforce Classic.

Serviceverträge

- Das Statussymbolfeld ist in Lightning Experience nicht verfügbar.
- Wenn Sie einem Servicevertrag mehrere Vertragsbelegposten hinzufügen, werden in den Auswahllistenfeldern für die Vertragsbelegposten alle Werte in Ihrer Organisation angezeigt und nicht nur die Werte für den Datensatztyp des Belegpostens. Das Auswählen eines Werts für einen anderen Datensatztyp führt jedoch zu einem Fehler. Beim Bearbeiten eines einzelnen Belegpostens tritt dieses Problem nicht auf.

Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Lightning-Berichtsgenerator (Beta)

Diese Funktionen sind in der Beta-Version des Lightning-Berichtsgenerators nicht verfügbar, es wird jedoch hart daran gearbeitet, sie in zukünftigen Versionen zu implementieren.

- Verbundene Berichte
- Bucketing
- Benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln
- Kreuzfilter
- Zeilenlimitfilter
- Rollenhierarchiefilter
- Menü "Dashboardeinstellungen"
- Menü "Berichtseigenschaften"

Lightning-Tabellen, die Dashboard-Komponente (Beta)

Diese Funktionen sind in der Beta-Version von Lightning-Tabellen nicht verfügbar, es wird jedoch hart daran gearbeitet, sie in zukünftigen Versionen zu implementieren.

- Chatter-Fotos
- Bedingte Hervorhebung
- Dashboard-Filter werden nicht auf Lightning-Tabellen angewendet.

Anzeigen von gefilterten Berichten nach dem Klicken auf eine Dashboard-Komponente

Wenn ein Diagramm einen dieser Datentypen anzeigt, wird der Quellbericht nicht gefiltert:

- Verschlüsselte Zeichenfolgen
- Datumsfelder mit der Granularität "Monat im Jahr" oder "Tag im Monat"

Eingebettete Dashboards

Dashboards können nicht auf Datensatzseiten eingebettet werden.

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

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

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

Übersicht

Trailhead: Nutzen Sie die Intelligenz von Salesforce Einstein

Erleben Sie, wie künstliche Intelligenz durch clevere Prognosen, intelligente Empfehlungen sowie zeitgemäße Automatisierungsfunktionen das CRM revolutioniert. Erfahren Sie mehr über viele der bereits verfügbaren Einstein-Funktionen und darüber, wie Sie damit Statistiken erhalten und Ergebnisse vorhersagen können.

Analysen

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Die Marke Wave Analytics ist nun Einstein Analytics. Sie umfasst mehrere Produkte: Einstein Analytics-Plattform, vorgefertigte Anwendungen und Einstein Data Discovery, das nun Einstein Discovery ist. Die vorgefertigten Anwendungen, Berechtigungssatz-Lizenzen und Benutzerberechtigungen weisen ebenfalls geänderte Namen auf. Ab der Version Summer '17 und auch in Version Winter '18 wurden die neuen Namen auf das Produkt und in der Dokumentation angewendet.

Einstein Discovery: Bessere Antworten, Erläuterungen und Empfehlungen

Durch neue Funktionen in Einstein Discovery kann sich jeder die Leistung von Data Science zunutze machen. Statistik- und Vorhersageanalysen bieten Ihnen Antworten, Erläuterungen und Empfehlungen.

Trailhead: Einstein Discovery-Grundlagen:

Bearbeiten Sie das Modul Einstein Discovery-Grundlagen, um zu erfahren, wie Sie auf die Geschichten hören, die Ihre Daten Ihnen erzählen können. Bearbeiten Sie dann das Modul Einstein Discovery-Datenintegration, um zu erfahren, wie Sie Ihre Salesforce-, Oracle- und Postgres-Daten in Einstein Discovery bereitstellen können, um Antworten, Statistiken und Empfehlungen zu erhalten.

Handel

Einstein-Suchwörterbücher (Beta): Bessere Suchergebnisse für Einkäufer

Mithilfe künstlicher Intelligenz kommen bei Einstein-Suchwörterbüchern Suchbegriffe zum Vorschein, die sich nicht in Ihrem Handelswörterbuch befinden, und es schlägt vor, welcher Synonymliste sie hinzugefügt werden sollen. Sie sparen Zeit und Geld und Ihre Einkäufer profitieren von besseren und umfangreicheren Suchergebnissen.

Trailhead: Informationen zu Commerce Cloud Einstein

Erfahren Sie mehr über die Funktionen von Commerce Cloud Einstein.

Communities

Entdecken beliebter Dateien

Verwenden Sie die neue Komponente "Empfehlungen" in den Partner Central-Communities, um Mitgliedern anzuzeigen, welche Dateien beliebt sind. Beliebtheit wird durch die Anzahl der Personen bestimmt, die eine Datei kürzlich angezeigt haben, und hängt auch davon ab, ob die Datei Text enthält und sich in einer Bibliothek befindet.

Entwicklung

Einstein Language (Beta): Integrieren Sie die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen

Verwenden Sie die Einstein Language-APIs, um die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen zu integrieren und dem Text wertvolle Einblicke zu entlocken. Die Language-APIs umfassen die Einstein Intent-API und die Einstein Sentiment-API.

Einstein Vision: Modelle mit mehreren Bezeichnungen, Feedback für Modelle und globale Datensets

Einstein Vision, Version 2.0, wurde veröffentlicht. Ab dieser Version ist Einstein Vision nun der Oberbegriff für alle Bilderkennungs-APIs. Die Einstein Vision-API heißt nun Image Classification API. Zu den neuen Funktionen der Image Classification API gehören nun Modelle mit mehreren Bezeichnungen, die Möglichkeit zum Hinzufügen von Feedback zu Ihren Modellen sowie globale Datensets.

Trailhead: Einstein Vision – Schnelleinstieg

Erfahren Sie alles über Einstein Vision, indem Sie Apex zum Erstellen einer einfachen Anwendung verwenden, um Bilder zu erkennen und zu klassifizieren.

Trailhead: Erstellen einer Anwendung zur Rettung von Katzen, die Katzenrassen erkennt

Verwenden Sie Apex, Lightning-Komponenten und Einstein Vision, um Bilder von Katzen zu erkennen und zu klassifizieren.

Trailhead: Grundlagen zur Einstein Intent-API

Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Deep-Learning-Modell, um Text zu kategorisieren und Geschäftsprozesse zu automatisieren.

Marketing

Einstein-Engagementbewertung Optimierte Kunden-Targeting-, Engagement- und Abonnementdienste

Durch Nutzung von künstlicher Intelligenz wird mit der Einstein-Engagementbewertung bewertet, wie wahrscheinlich einer Ihrer Abonnenten eine E-Mail öffnet, auf Links klickt und das Abonnement weiterhin nutzt. Sie können auch die Integrität der Liste Ihrer beteiligten Abonnenten überwachen, eine Zielgruppe mit Attributen erstellen, die denen Ihrer besten Abonnenten ähneln, Ihre Abonnentenliste segmentieren, um sich besser auf eine bestimmte Zielgruppe auszurichten, und auf einfache Weise über andere Marketing Cloud-Anwendungen Abonnenten ansprechen.

Vertrieb

Einstein-Leadbewertung: Verfügbarkeit und verbessertes Setup von Salesforce Classic

Verwenden Sie die Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic, richten Sie die Leadbewertung mit mehr Lead-Konvertierungstypen ein und zeigen Sie Details zu während der Einrichtung auftretenden Problemen an.

Automatische Einstein-Kontakte: Neue automatisierte Optionen und Berichte

"Automatische Einstein-Kontakte" wurde um das Wort "automatisch" erweitert. Darüber hinaus wurde ein praktisches Dashboard hinzugefügt, mit dem Sie verfolgen können, wie gut Einstein funktioniert.

Einstein-Aktivitätserfassung: Unterstützung für Microsoft® Exchange und mehr Salesforce-Datensätze

Die Einstein-Aktivitätserfassung steht nun für Microsoft Exchange 2013- und 2016-Benutzer zur Verfügung. Die Einstein-Aktivitätserfassungsfunktion wurde zudem dahingehend erweitert, dass sie nun Angebote und Verträge umfasst. Sie können bestimmen, wie lange Salesforce Ihre Einstein-Aktivitätserfassungsdaten beibehält.

Sales Cloud Einstein Analytics: Mehr Dashboards und neue Namen
Für die automatischen Einstein-Kontakte wurde eine Analytics-Anwendung hinzugefügt, damit Sie verfolgen können, wie viele Kontakte Salesforce von Einstein hinzugefügt wurden. Und die Navigation wurde durch Umbenennen einiger Elemente verbessert.

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein
Die Namen einiger Felder und Komponenten wurden im Interesse einer konsistenteren und intuitiveren Gestaltung geändert.

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

Trailhead: Einstein High Velocity Sales Cloud
Erfahren Sie, wie Sie Ihren Vertrieb enorm steigern können, indem Sie leistungsstarke Vertriebsfunktionen mit der Intelligenz von Einstein kombinieren.

Sicherheit und Identität

Neue Namen und die gleichen wertvollen Daten in der Event Monitoring Analytics-Anwendung
In Version Summer '17 wurde die Event Monitoring Wave-Anwendung in Event Monitoring Analytics umbenannt. Nun wird der Name Analytics auf allen anwendungsbezogenen Seiten angezeigt, auch im Konfigurations-Assistenten, in den standardmäßigen Berechtigungssätzen, in der Berechtigungssatz-Lizenz und in vorgefertigten Dashboards. Die Namen der Ereignistypen "Wave-Änderung", "Wave-Interaktion" und "Wave-Leistung" wurden nicht geändert.

Vertrieb: Einstein-Leadbewertung, gemeinschaftliche Prognosen und Kampagneneinfluss

Stellen Sie hocheffiziente Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Helfen Sie Mitarbeitern dabei, sich direkt in Outlook und Gmail auf die Vertriebs-Pipeline zu konzentrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Trailhead: Optimieren von Lightning Experience-Funktionen und Integrieren von Outlook und Gmail
Erfahren Sie, wie Sie Ihr Vertriebsteam erfolgreich ausstatten, wenn Sie Vertriebsfunktionen in Lightning Experience optimieren. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter zudem dabei, über Outlook oder Gmail an ihren Geschäften zu arbeiten.

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase
Die Einstein-Leadbewertung wird in Salesforce Classic eingeführt. Zusätzlich wurde das Setup für die Leadbewertung verbessert und Sie erhalten mehr Kontrolle darüber, worauf Ihr Leadbewertungsmodell basiert. "Automatische Einstein-Kontakte" wird automatisiert und umfasst ein neues Dashboard. Die Einstein-Aktivitätserfassung ist nun besser in Microsoft integriert und hat einen besseren Support für Angebote und Verträge. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Kampagneneinfluss, gemeinschaftliche Prognosen und Enterprise-Regionsverwaltung
Verfolgen Sie den Einfluss mehrerer Kampagnen für eine Opportunity. Greifen Sie überdies beim Projizieren von Umsatz auf mehr Informationen zu. Richten Sie die Enterprise-Regionsverwaltung über Lightning Experience ein. Das ist aber noch nicht alles.

Produktivitätsfunktionen: Aufgabenerinnerungen, erweiterte Listenansichten und Prognosen in der Sales Console
Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter mithilfe von Aufgabenerinnerungen, verbesserten Listenansichten und mehr Kalenderoptionen dabei, ihre Produktivität in Lightning Experience zu erhöhen. Gemeinschaftliche Prognosen sind nun auch in Sales Console verfügbar.

Datenqualität: Personenaccount-Zusammenführung und doppelte Datensatzsets in Lightning Experience, Drittanbieter-Datenintegration

Die Duplikatsverwaltung deckt nun Personenaccounts ab. Doppelte Datensatzsets sind in Lightning Experience verfügbar. Zudem können Sie sie nur in Lightning Experience zum Zusammenführen von Duplikaten verwenden. Durch das Verwenden einer neuen Aktion für Salesforce-Account- und -Kontaktdatensätze kann Ihr Vertriebsteam zudem Branchendaten von Drittanbietern Feld für Feld vergleichen und integrieren.

Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning for Gmail bietet Mitarbeitern zusätzliche Flexibilität, wenn sie E-Mail-Empfänger mit relevanten Salesforce-Datensätzen abgleichen. Mit den E-Mail-Vorlagenoptionen, der Einstein-Leadbewertung und den Salesforce-Aufgaben arbeiten Ihre Mitarbeiter nicht härter, sondern intelligenter. Lightning Experience enthält nun eine bidirektionale Ereignissynchronisierung für Lightning Experience-Benutzer und Benutzer von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Outlook-E-Mails und -Kalendern an ihren Geschäften zu arbeiten. Durch den Zugriff auf Salesforce-Aufgaben, mehr E-Mail-Vorlagenoptionen und sogar auf Pardot-Interaktionsfunktionen können Ihre Mitarbeiter den Vertriebsprozess meistern. Was ist neu in Lightning Sync? Service- und Force.com-Lizenzen. Lesen Sie Infos hierzu. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Sicherheit: Verschlüsseln von Vertriebsdaten

Schützen Sie mehr Ihrer kritischen Vertriebsdaten, einschließlich personenbezogener Daten von Kunden, mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

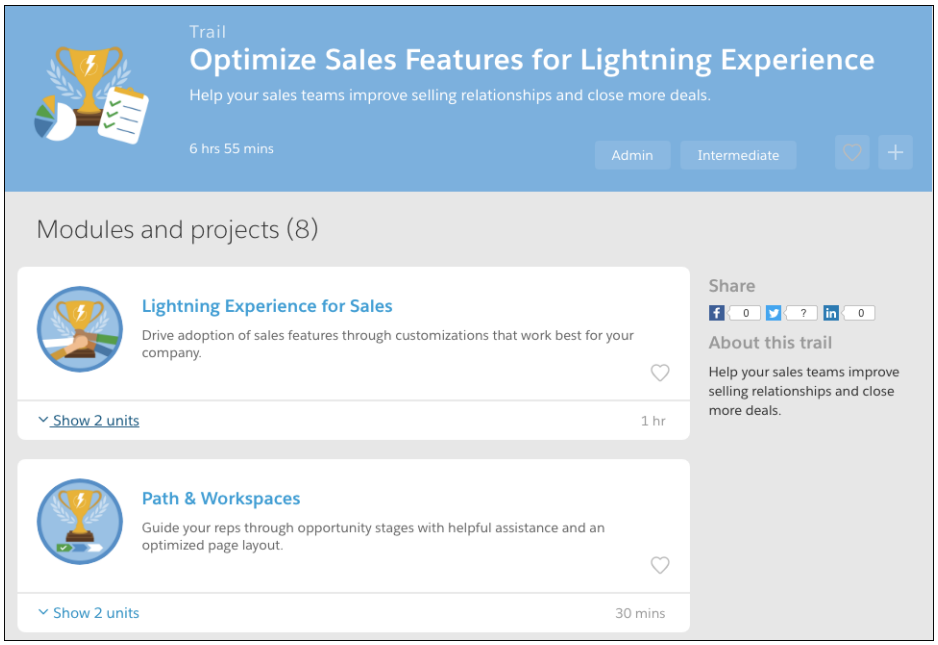
Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit vorgenommen wurden.

Trailhead: Optimieren von Lightning Experience-Funktionen und Integrieren von Outlook und Gmail

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Vertriebsteam erfolgreich ausstatten, wenn Sie Vertriebsfunktionen in Lightning Experience optimieren. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter zudem dabei, über Outlook oder Gmail an ihren Geschäften zu arbeiten.

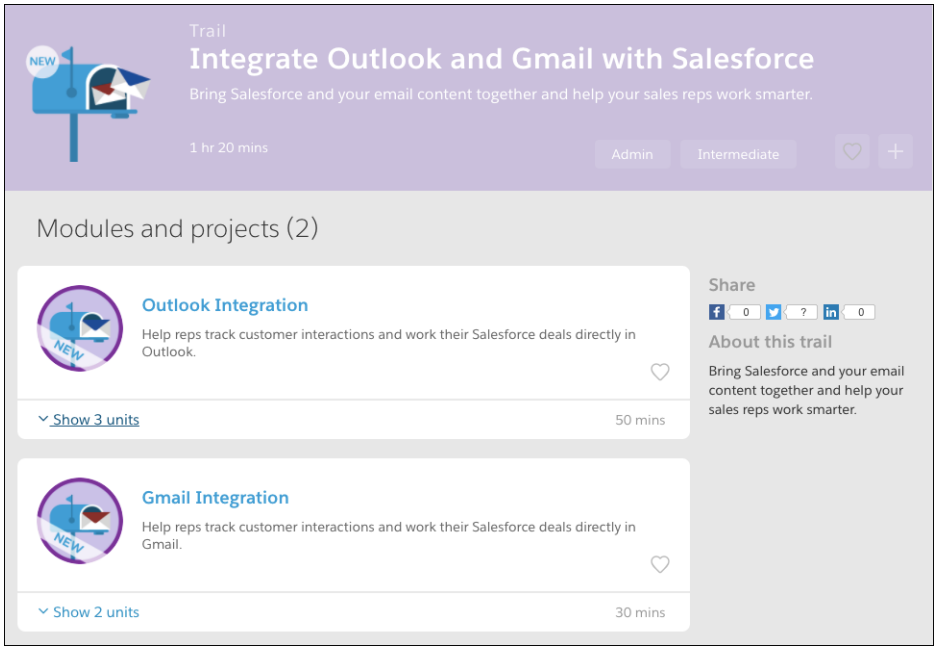
Optimieren von Vertriebsfunktionen für Lightning Experience

Schaffen Sie die Grundlage für bessere Verkaufsbeziehungen und mehr Geschäftsabschlüsse. Optimieren von Vertriebsfunktionen für Lightning Experience beinhaltet Module, die Sie dabei unterstützen, wichtige Funktionen für eine optimale Verkaufserfahrung einzurichten.



Integrieren von Outlook und Gmail in Salesforce

Erleichtern Sie es Mitarbeitern, sich auf ihre Umsätze in Outlook und Gmail zu konzentrieren. Beseitigen Sie darüber hinaus Dateneingaberedundanzen, wenn Sie Ihr Vertriebsteam zum Synchronisieren von Kontakten und Ereignissen einrichten. Integrieren von Outlook und Gmail in Salesforce hilft Ihnen dabei, dass sich Ihre Mitarbeiter auf ihre Pipeline konzentrieren, während sie in Outlook und Gmail arbeiten.



Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Die Einstein-Leadbewertung wird in Salesforce Classic eingeführt. Zusätzlich wurde das Setup für die Leadbewertung verbessert und Sie erhalten mehr Kontrolle darüber, worauf Ihr Leadbewertungsmodell basiert. "Automatische Einstein-Kontakte" wird automatisiert und umfasst ein neues Dashboard. Die Einstein-Aktivitätserfassung ist nun besser in Microsoft integriert und hat einen besseren Support für Angebote und Verträge. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein-Leadbewertung: Leadbewertungen in Salesforce Classic, Lead-Konvertierungsflexibilität und Aktivierungsstatusdetails

Verwenden Sie die Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic, richten Sie die Leadbewertung mit mehr Lead-Konvertierungstypen ein und zeigen Sie Details zu während der Einrichtung auftretenden Problemen an. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Automatische Einstein-Kontakte: Neue automatisierte Optionen und Berichte

"Automatische Einstein-Kontakte" wurde um das Wort "automatisch" erweitert. Darüber hinaus wurde ein praktisches Dashboard hinzugefügt, mit dem Sie verfolgen können, wie gut Einstein funktioniert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Einstein-Aktivitätserfassung: Unterstützung für Microsoft® Exchange und mehr Salesforce-Datensätze

Die Einstein-Aktivitätserfassung steht nun für Microsoft Exchange 2013- und 2016-Benutzer zur Verfügung. Die Einstein-Aktivitätserfassungsfunktion wurde zudem dahingehend erweitert, dass sie nun Angebote und Verträge umfasst. Sie können bestimmen, wie lange Salesforce Ihre Einstein-Aktivitätserfassungsdaten beibehält. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein Analytics: Mehr Dashboards und neue Namen

Für die automatischen Einstein-Kontakte wurde eine Analytics-Anwendung hinzugefügt, damit Sie verfolgen können, wie viele Kontakte Salesforce von Einstein hinzugefügt wurden. Und die Navigation wurde durch Umbenennen einiger Elemente verbessert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein

Die Namen einiger Felder und Komponenten wurden im Interesse einer konsistenteren und intuitiveren Gestaltung geändert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

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

Einstein-Leadbewertung: Leadbewertungen in Salesforce Classic, Lead-Konvertierungsflexibilität und Aktivierungsstatusdetails

Verwenden Sie die Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic, richten Sie die Leadbewertung mit mehr Lead-Konvertierungstypen ein und zeigen Sie Details zu während der Einrichtung auftretenden Problemen an. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden der Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic

Fügen Sie Ihrer Salesforce Classic-Leadseite das Feld für die Einstein-Bewertung hinzu, damit Vertriebsmitarbeiter die Ergebnisse ihrer Leads und die sie unterstützenden Faktoren anzeigen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Verwenden von mehr Lead-Konvertierungstypen mit "Einstein-Leadbewertung"

Nutzen Sie die Vorteile der Leadbewertung, und zwar unabhängig davon, ob Ihr Unternehmen beim Konvertieren von Leads Opportunities generiert. Zuvor konnte Einstein Ihre historischen Leads nur dann analysieren, wenn Vertriebsmitarbeiter während der Konvertierung Opportunities erstellt hatten. Nun kann Einstein sein Können an den Tag legen, selbst wenn die Leads nur zu Accounts und Kontakten konvertiert sind. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfolgen und Steuern der Aktivierung der "Einstein-Leadbewertung"

Das Setup wurde vereinfacht, indem hilfreiche Informationen zu Angelegenheiten bereitgestellt wurden, die während der Leadbewertungsaktivierung und der anfänglichen Analyse auftreten. Nach der Aktivierung können Sie nun bei Bedarf die Leadbewertung deaktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden der Einstein-Leadbewertung in Salesforce Classic

Fügen Sie Ihrer Salesforce Classic-Leadseite das Feld für die Einstein-Bewertung hinzu, damit Vertriebsmitarbeiter die Ergebnisse ihrer Leads und die sie unterstützenden Faktoren anzeigen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Das Hinzufügen der Komponente im Seitenlayout-Editor ist einfach.

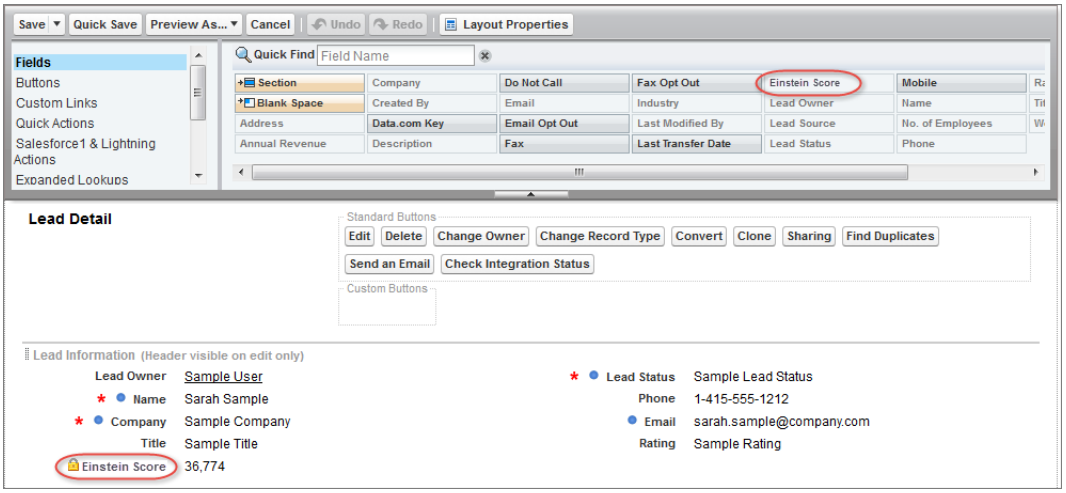
AUSGABEN

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

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Zum Anzeigen der Registerkarte "Leads":
- "Lesen" für Leads

Zum Anzeigen von Leads:
- "Lesen" für Leads



Nachdem Sie Ihren Seitenlayouts die Komponente hinzugefügt haben, können Ihre Salesforce Classic-Benutzer ihre Leads priorisieren und weitere Leads schneller konvertieren. In der Komponente können Mitarbeiter das Ergebnis und die Felder anzeigen, die sich am stärksten auf das Ergebnis auswirken.



Zuvor war das Feld "Ergebnis" nur in Salesforce Classic und auch nur in Listenansichten verfügbar.

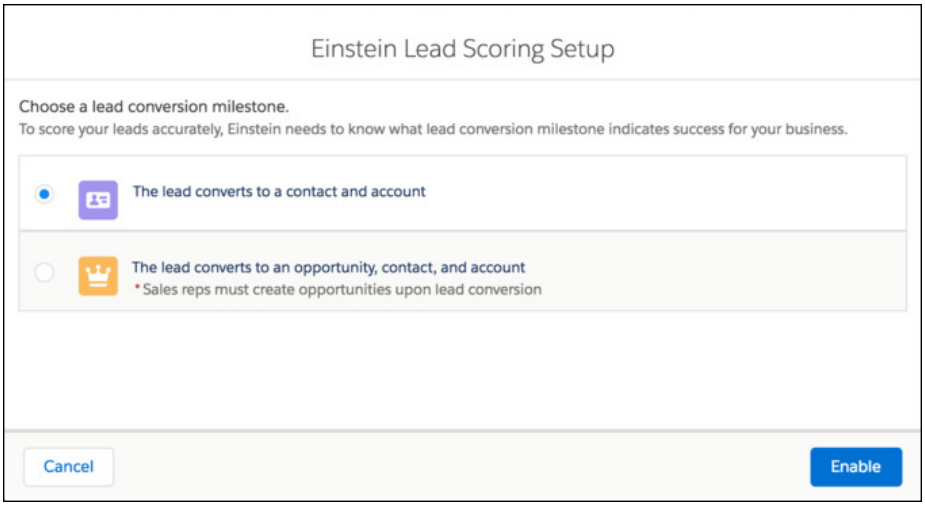
Verwenden von mehr Lead-Konvertierungstypen mit "Einstein-Leadbewertung"

AUSGABEN

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

Nutzen Sie die Vorteile der Leadbewertung, und zwar unabhängig davon, ob Ihr Unternehmen beim Konvertieren von Leads Opportunities generiert. Zuvor konnte Einstein Ihre historischen Leads nur dann analysieren, wenn Vertriebsmitarbeiter während der Konvertierung Opportunities erstellt hatten. Nun kann Einstein sein Können an den Tag legen, selbst wenn die Leads nur zu Accounts und Kontakten konvertiert sind. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

"Einstein-Leadbewertung" sucht nach Mustern in Ihrem Lead-Konvertierungsverlauf und bewertet Ihre Leads danach, wie genau sie mit Ihren Mustern übereinstimmen. Beim Aktivieren der Leadbewertung werden Sie von "Setup" aufgefordert, den Lead-Konvertierungsmeilenstein auszuwählen, der mit den Vorgehensweisen Ihres Vertriebsteams übereinstimmt.



Verfolgen und Steuern der Aktivierung der "Einstein-Leadbewertung"

Das Setup wurde vereinfacht, indem hilfreiche Informationen zu Angelegenheiten bereitgestellt wurden, die während der Leadbewertungsaktivierung und der anfänglichen Analyse auftreten. Nach der Aktivierung können Sie nun bei Bedarf die Leadbewertung deaktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Im Hintergrund umfasst die Aktivierung der "Einstein-Leadbewertung" verschiedene Schritte. Zuvor standen keine Informationen zur Abfolge dieser Schritte zur Verfügung.

1. Überprüft, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen.
2. Aktiviert die Funktion.
3. Analysiert Ihren Lead-Konvertierungsverlauf.
4. Bewertet Ihre aktuellen Leads.

AUSGABEN

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

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Aktivieren der Einstein-Leadbewertung:

- "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren"

Automatische Einstein-Kontakte: Neue automatisierte Optionen und Berichte

"Automatische Einstein-Kontakte" wurde um das Wort "automatisch" erweitert. Darüber hinaus wurde ein praktisches Dashboard hinzugefügt, mit dem Sie verfolgen können, wie gut Einstein funktioniert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Keine Kontaktdateneingabe mehr (Beta)

Legen Sie fest, dass Einstein Salesforce Kontakte und Kontaktrollen hinzufügen kann. Dies erfolgt automatisch, d. h., Ihre Vertriebsmitarbeiter können sich auf den Vertrieb konzentrieren. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen der durch Einstein zu Salesforce hinzugefügten Kontakte (Beta)

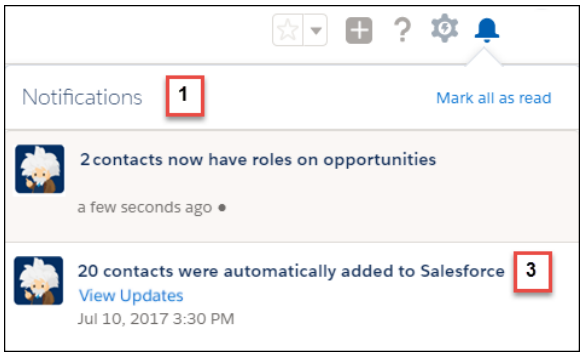
Im Dashboard "Automatische Einstein-Kontakte" wird gezeigt, wie fleißig Einstein beim Suchen nach und Hinzufügen von Kontakten war. Jeder von Einstein hinzugefügte Kontakt bedeutet Zeit, die Ihre Vertriebsmitarbeiter für andere Dinge aufwenden können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Keine Kontaktdateneingabe mehr (Beta)

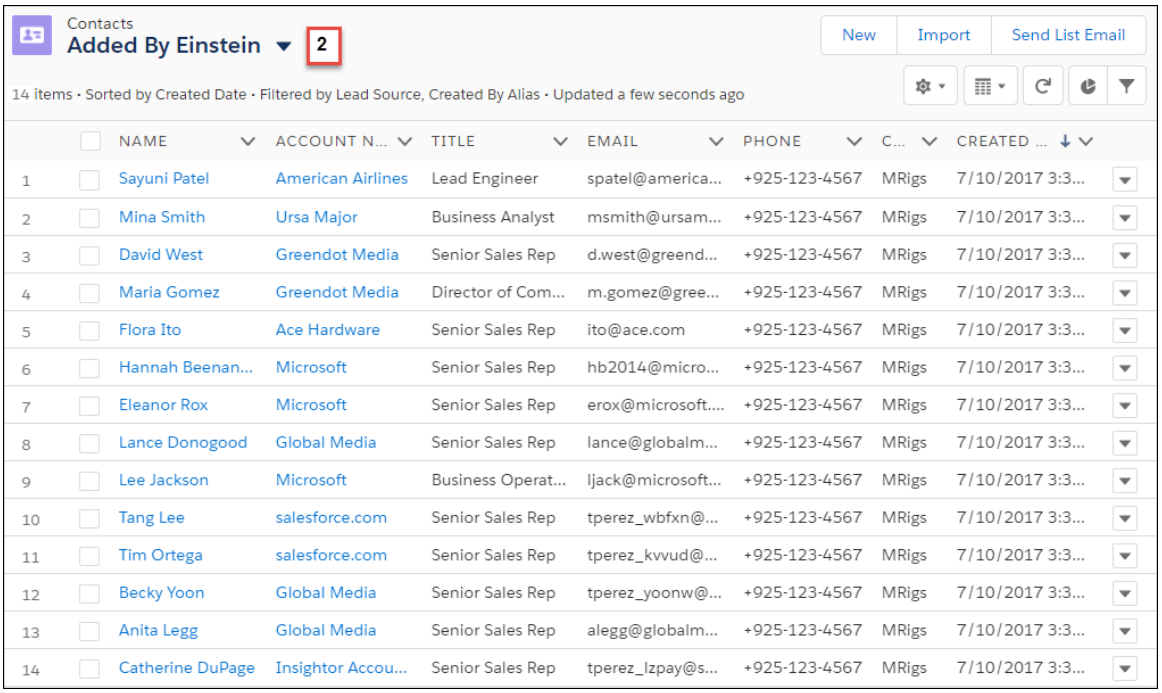
Legen Sie fest, dass Einstein Salesforce Kontakte und Kontaktrollen hinzufügen kann. Dies erfolgt automatisch, d. h., Ihre Vertriebsmitarbeiter können sich auf den Vertrieb konzentrieren. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der automatischen Option "Automatische Einstein-Kontakte", d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die automatische Option ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wählen Sie beim Einrichten von "Automatische Einstein-Kontakte" aus, dass Salesforce die Vertrags- und Opportunity-Kontaktrollen automatisch hinzugefügt werden.



Mitarbeiter werden benachrichtigt, wenn neue Daten hinzugefügt werden (1).



Eine neue Listenansicht zeigt die Mitarbeiter, deren Kontakte von Einstein hinzugefügt wurden (2). Sie können auf den Benachrichtigungstext (3) klicken, um zur Listenansicht zu gelangen. Wenn ein Kontakt aufgrund eines Fehlers (beispielsweise wenn einem Pflichtfeld ein Standardwert fehlt) nicht hinzugefügt werden kann, wird der Kontakt dem Mitarbeiter als ein Vorschlag angezeigt. Der Mitarbeiter kann die Fehler anschließend korrigieren, wenn der Kontakt hinzugefügt wird.

Sie können weiterhin auswählen, dass die neuen Daten Mitarbeitern als Vorschläge angezeigt werden, woraufhin sie Maßnahmen ergreifen können. Aber warum sollten Sie das tun wollen?

Anzeigen der durch Einstein zu Salesforce hinzugefügten Kontakte (Beta)

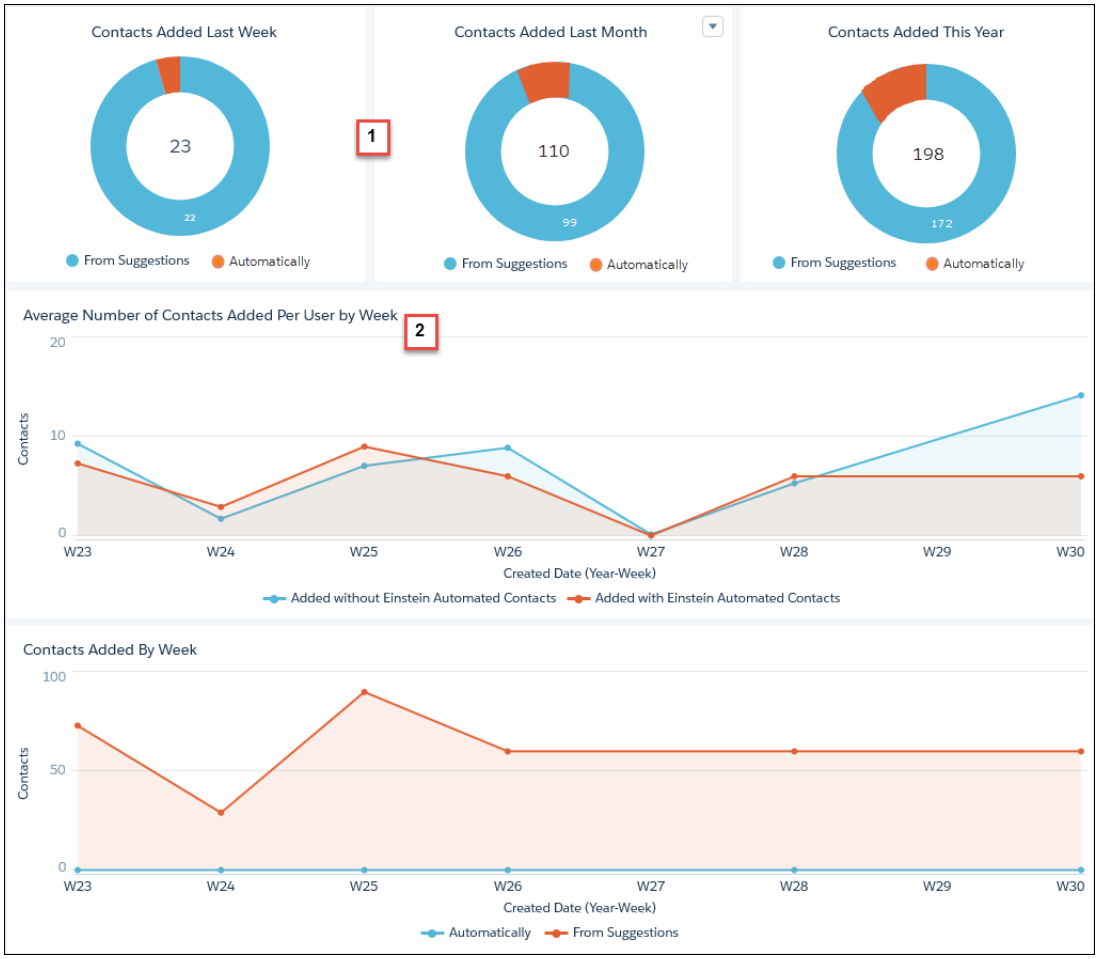
Im Dashboard "Automatische Einstein-Kontakte" wird gezeigt, wie fleißig Einstein beim Suchen nach und Hinzufügen von Kontakten war. Jeder von Einstein hinzugefügte Kontakt bedeutet Zeit, die Ihre Vertriebsmitarbeiter für andere Dinge aufwenden können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version des Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte", d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Dieses Dashboard ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt

gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Sales Cloud Einstein umfasst fünf Einstein Sales Analytics-Lizenzen. Wenn Sie sie zu Benutzern vom Typ "Automatische Einstein-Kontakte" hinzufügen, können diese Benutzer ein praktisches Dashboard anzeigen.

Klicken Sie auf die Registerkarte "Sales Cloud Einstein" und dann auf **Kontakte**.



Zeigen Sie an, wie viele Kontakte mithilfe von "Automatische Einstein-Kontakte", automatisch oder anhand von Vorschlägen hinzugefügt wurden. Daten sind nach Woche, Monat und Jahr (1) aufgeschlüsselt.

Vergleichen Sie die Anzahl der über "Automatische Einstein-Kontakte" hinzugefügten Kontakte mit der Anzahl der manuell hinzugefügten Kontakte. Daten sind nach durchschnittlicher Anzahl an Kontakten pro Benutzer nach Woche aufgeschlüsselt (2).

SIEHE AUCH:

Keine Kontaktdateneingabe mehr (Beta)

Einstein-Aktivitätserfassung: Unterstützung für Microsoft® Exchange und mehr Salesforce-Datensätze

Die Einstein-Aktivitätserfassung steht nun für Microsoft Exchange 2013- und 2016-Benutzer zur Verfügung. Die Einstein-Aktivitätserfassungsfunktion wurde zudem dahingehend erweitert, dass sie nun Angebote und Verträge umfasst. Sie können bestimmen, wie lange Salesforce Ihre Einstein-Aktivitätserfassungsdaten beibehält. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Herzlich willkommen, Microsoft® Exchange 2013- und 2016-Accounts

Mitarbeiter mit Microsoft Exchange 2013- und 2016-Accounts können ihre E-Mails und ihren Kalender nun mit Salesforce verbinden. Administratoren können sogar Konfigurationen für jede ihrer Microsoft Exchange-Domänen erstellen und speichern, damit Mitarbeiter ihre Accounts schnell verbinden können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Hinzufügen von Aktivitäten für Angebote und Verträge

Ihre Teams können sich davon verabschieden, Aktivitäten für noch mehr Datensatztypen zu protokollieren. Durch die Unterstützung der Einstein-Aktivitätserfassung für Angebote und Verträge werden diesen Datensätzen automatisch Ereignisse und E-Mails hinzugefügt und von Einstein zum Generieren von Einblicken verwendet. Die Anwendung "Aktivitäten" zeigt darüber hinaus nun Aktivitäten für Angebote und Verträge an. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Office 365®-Ereignissen über Salesforce Calendar

Wenn Sie Mitarbeiter für die Einstein-Aktivitätserfassung einrichten, werden deren Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern angezeigt. Ereignisse werden zu einem Kalender mit dem Namen Microsoft-Kalender hinzugefügt. Auf diese Weise können Mitarbeiter die automatisch hinzugefügten Ereignisse von ihren Salesforce-Standardkalenderereignissen getrennt halten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Festlegen der Aufbewahrungsdauer Ihrer Daten

Möchten Sie steuern, wie lange Ihre Daten von Salesforce gespeichert werden? Kein Problem. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um anzugeben, wie viele Monate Einstein-Aktivitätserfassungsdaten gespeichert werden sollen. Salesforce kann Ihre Daten der Einstein-Aktivitätserfassung bis zu fünf Jahre lang speichern. Der Standardzeitraum beträgt jedoch 24 Monate. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Verwalten der Liste "Ausgeschlossene Adressen"

Zum Optimieren der Schritte für das Ausschließen von Adressen und Domänen und zum Vermeiden von Fehlern wurde eine einfach zu verwendende Assistenten-Benutzeroberfläche für diesen Prozess eingeführt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Herzlich willkommen, Microsoft® Exchange 2013- und 2016-Accounts

Mitarbeiter mit Microsoft Exchange 2013- und 2016-Accounts können ihre E-Mails und ihren Kalender nun mit Salesforce verbinden. Administratoren können sogar Konfigurationen für jede ihrer Microsoft Exchange-Domänen erstellen und speichern, damit Mitarbeiter ihre Accounts schnell verbinden können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Microsoft Exchange-Einstellungen` ein und klicken Sie dann auf **Neu**.
2. Geben Sie Ihre Microsoft Exchange-Verbindungseinstellungen ein und klicken Sie dann auf **Speichern**.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten einer Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce

- Administrativer Zugriff zum Einrichten einer neuen Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce

Hinzufügen von Aktivitäten für Angebote und Verträge

Ihre Teams können sich davon verabschieden, Aktivitäten für noch mehr Datensatztypen zu protokollieren. Durch die Unterstützung der Einstein-Aktivitätserfassung für Angebote und Verträge werden diesen Datensätzen automatisch Ereignisse und E-Mails hinzugefügt und von Einstein zum Generieren von Einblicken verwendet. Die Anwendung "Aktivitäten" zeigt darüber hinaus nun Aktivitäten für Angebote und Verträge an. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Hinzufügen von Aktivitäten zu Angeboten und Verträgen

- "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren"

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstein-Aktivitätserfassung` ein und wählen Sie dann unter "Einstein-Aktivitätserfassung" **Einstellungen** aus.
2. Klicken Sie auf **Datensätze bearbeiten**.
3. Wählen Sie den Typ der Datensätze aus, dem Aktivitäten hinzugefügt werden sollen.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Office 365®-Ereignissen über Salesforce Calendar

Wenn Sie Mitarbeiter für die Einstein-Aktivitätserfassung einrichten, werden deren Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern angezeigt. Ereignisse werden zu einem Kalender mit dem Namen Microsoft-Kalender hinzugefügt. Auf diese Weise können Mitarbeiter die automatisch hinzugefügten Ereignisse von ihren Salesforce-Standardkalenderereignissen getrennt halten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mitarbeiter müssen den Microsoft-Kalender über **Meine Kalender** auswählen, um ihn anzuzeigen.

Festlegen der Aufbewahrungsdauer Ihrer Daten

Möchten Sie steuern, wie lange Ihre Daten von Salesforce gespeichert werden? Kein Problem. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um anzugeben, wie viele Monate Einstein-Aktivitätserfassungsdaten gespeichert werden sollen. Salesforce kann Ihre Daten der Einstein-Aktivitätserfassung bis zu fünf Jahre lang speichern. Der Standardzeitraum beträgt jedoch 24 Monate. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Es kann bis zu 48 Stunden nach dem Kontakten des Salesforce-Kundensupports dauern, bis Ihre Anforderung wirksam wird.

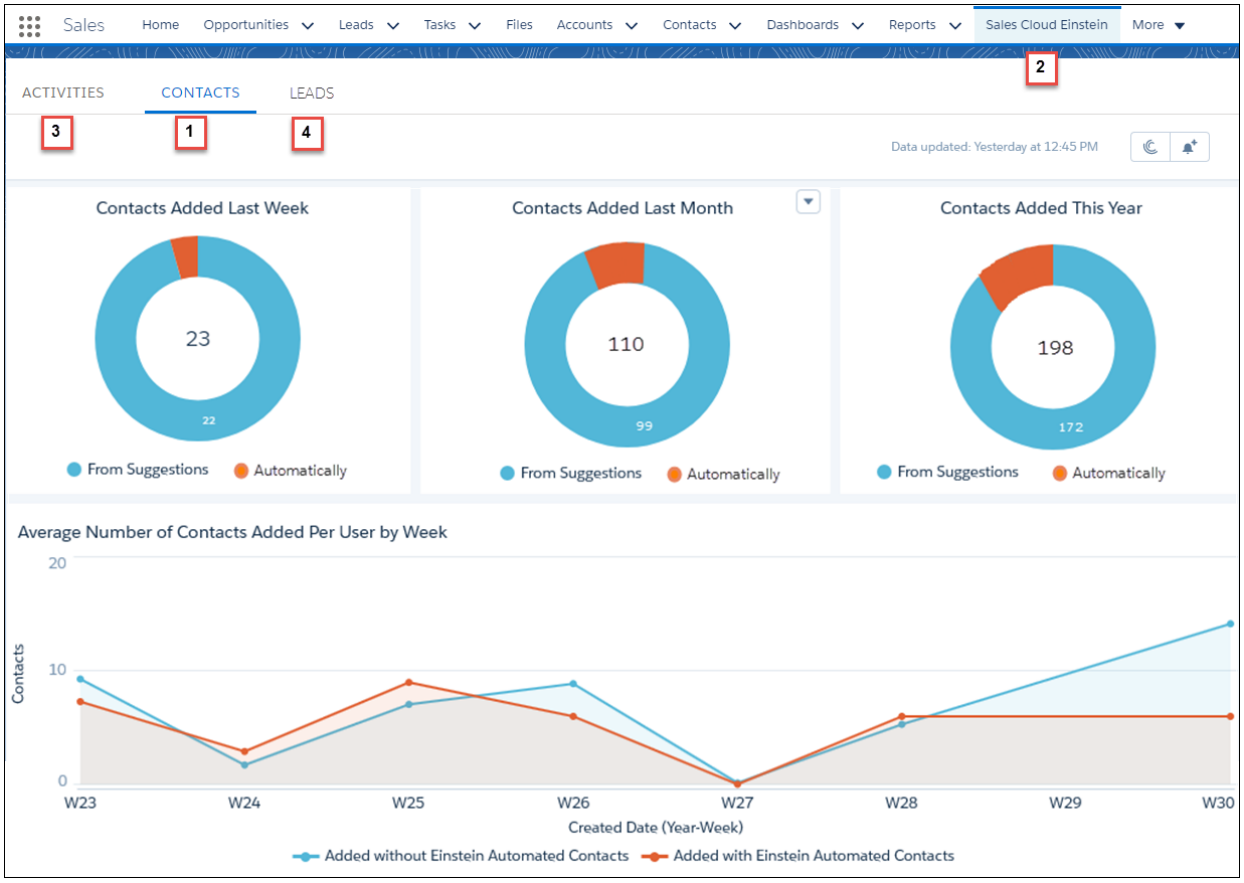
Anmerkung: Jeder Monat wird als ein 30-tägiger Zeitraum berechnet.

Einfaches Verwalten der Liste "Ausgeschlossene Adressen"

Zum Optimieren der Schritte für das Ausschließen von Adressen und Domänen und zum Vermeiden von Fehlern wurde eine einfach zu verwendende Assistenten-Benutzeroberfläche für diesen Prozess eingeführt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein Analytics: Mehr Dashboards und neue Namen

Für die automatischen Einstein-Kontakte wurde eine Analytics-Anwendung hinzugefügt, damit Sie verfolgen können, wie viele Kontakte Salesforce von Einstein hinzugefügt wurden. Und die Navigation wurde durch Umbenennen einiger Elemente verbessert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.



"Automatische Einstein-Kontakte" umfasst ein neues Dashboard auf der umbenannten Registerkarte "Sales Cloud Einstein". In diesem wird gezeigt, wie fleißig Einstein beim Suchen nach und Hinzufügen von Kontakten war (1).

Die Registerkarte "Einstein Sales Analytics" wurde in "Sales Cloud Einstein" (2) umbenannt. Sie verfügt über dieselben großartigen Einstein-Dashboards, einschließlich eines Dashboards für die "Einstein-Aktivitätserfassung" (3) und eines für die "Einstein-Leadbewertung" (4). Ferner wurde das Dashboard "Einstein-Aktivitätserfassung" von "Aktivitätskennzahlen" in "Aktivitäten" umbenannt.

SIEHE AUCH:

Automatische Einstein-Kontakte: Neue automatisierte Optionen und Berichte

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein

Die Namen einiger Felder und Komponenten wurden im Interesse einer konsistenteren und intuitiveren Gestaltung geändert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Was	Neuer Name
Einstein-Leadbewertung: Bewertungsfeld für Leaddatensätze und Listenansichten	Einstein-Bewertung
Einstein-Leadbewertung: Einstein-Komponente für Leaddatensätze	Einstein-Bewertung

Was	Neuer Name
Einstein-Leadbewertung: Einstein-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator	Einstein-Leadbewertung
Einstein-Statistiken: Einstein-Komponente für Accounts, Opportunities, die Startseite und im Lightning-Anwendungsgenerator	Einstein-Statistiken
Automatische Einstein-Kontakte: Einstein-Komponente für Accounts, Opportunities, die Startseite und im Lightning-Anwendungsgenerator	Einstein-Statistiken
Opportunity-Statistiken: Feld "Top-Statistiken" für Opportunity-Listenansichten	Top-Einstein-Statistik

Kernfunktionen für den Vertrieb: Kampagneneinfluss, gemeinschaftliche Prognosen und Enterprise-Regionsverwaltung

Verfolgen Sie den Einfluss mehrerer Kampagnen für eine Opportunity. Greifen Sie überdies beim Projizieren von Umsatz auf mehr Informationen zu. Richten Sie die Enterprise-Regionsverwaltung über Lightning Experience ein. Das ist aber noch nicht alles.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leads: Beschleunigen von Leadkonvertierungen mit zusätzlicher Flexibilität

Ihre Mitarbeiter können beim Konvertieren von Leads nun Zeit sparen. Der neue Leadkonvertierungsvorgang gleicht Leads mit Kontakten und Accounts ab, die bereits in Salesforce vorhanden sind. Gleichzeitig erstellen Mitarbeiter eine Opportunity oder wählen eine bereits in Arbeit befindliche aus. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Accounts: Einfacherer Aktivierungsprozess, Unterstützung für das Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience und verbessertes Freigabemodell

Der Aktivierungsprozess wurde verbessert. Es ist nun möglich, Personenaccounts in Lightning Experience zusammenzuführen. Zudem können Sie nun flexibler festlegen, wie Kontakte in Organisationen freigegeben werden, die Personenaccounts verwenden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Kampagnen: Einfluss mehrerer Kampagnen und andere Verbesserungen

Ermöglichen Sie es Ihren Vertriebs- und Marketingabteilungen, zu verfolgen, welchen Einfluss mehrere Kampagnen auf Opportunities haben. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Gemeinschaftliche Prognosen: Mehr Möglichkeiten mit Umsatzprognosen

Konfigurieren Sie gemeinschaftliche Prognosen in Lightning Experience. Durch Prognosen erhalten Benutzer zudem mehr Informationen und mehr Möglichkeiten beim Projizieren von Umsatz. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Enterprise-Regionsverwaltung: Konfigurieren und Verwalten von Vertriebsregionen in Lightning Experience

Konfigurieren Sie "Enterprise-Regionsverwaltung" in "Setup", ohne zu Salesforce Classic zu wechseln. Mitarbeiter können nun zudem ihre Vertriebsregionen in Lightning Experience verwalten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Opportunities: Opportunity-Teams, Opportunity-Produkte, Kontaktrollen, Prognosekategorie

Das Arbeiten mit Opportunities in Lightning Experience ist effizienter als jemals zuvor! Ihre Benutzer können nun mit weniger Klicks ein gesamtes Opportunity-Team hinzufügen. Zudem kann die Vollständigkeit der Opportunities erhöht werden, indem Benutzer dazu aufgefordert werden, Produkte sofort hinzuzufügen, wenn sie eine Opportunity erstellen oder duplizieren. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Leads: Beschleunigen von Leadkonvertierungen mit zusätzlicher Flexibilität

AUSGABEN

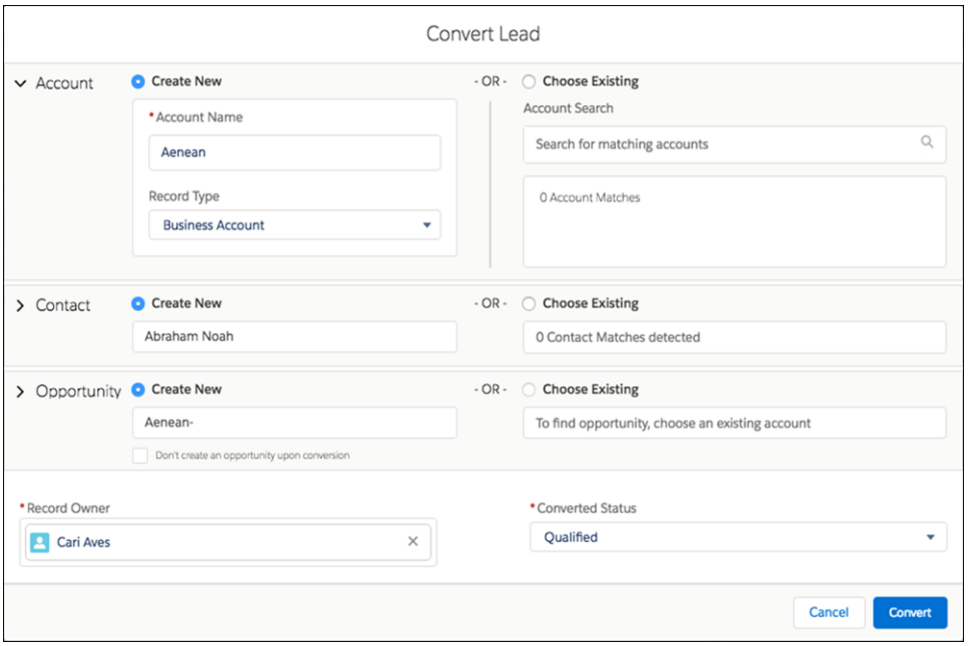
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition beim Verwenden der Apex-Leadkonvertierung

Ihre Mitarbeiter können beim Konvertieren von Leads nun Zeit sparen. Der neue Leadkonvertierungsvorgang gleicht Leads mit Kontakten und Accounts ab, die bereits in Salesforce vorhanden sind. Gleichzeitig erstellen Mitarbeiter eine Opportunity oder wählen eine bereits in Arbeit befindliche aus. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit dem neuen effizienten Konvertierungsfenster können Mitarbeiter im Handumdrehen:

- Mit einem einzigen Klick anhand der Leaddaten einen Account, einen Kontakt und eine Opportunity erstellen
- Die über den Lead bereitgestellten Werte für jeden neuen Datensatz aktualisieren
- Die Datensatztypen auswählen
- Den Lead unter Verwendung Ihrer Regeln für die Duplikatsverwaltung vorhandenen Account-, Kontakt- und Opportunity-Datensätzen zuordnen, die mit dem Lead abgeglichen wurden
- Details der abgeglichenen Datensätze anzeigen
- Nach mehr Datensätzen suchen, die dem Lead zugeordnet werden sollen
- Eine Nachfolgeaufgabe erstellen

Diese Funktionen werden in separaten erweiterbaren Abschnitten für Accounts, Kontakte und Opportunities angezeigt. Mitarbeiter können an einem zentralen Ort die gewünschten Leads konvertieren.



Anmerkung: Wenn Sie das neue Fenster "Leadkonvertierung" verwenden möchten, muss für Ihre Organisation die Apex-Leadkonvertierung aktiviert sein. Kunden, die die alte auf PLSQL basierende Leadkonvertierung verwenden, wird weiterhin dasselbe Fenster wie in den vorherigen Versionen angezeigt. Aufgrund der verbesserten Funktionen, Flexibilität und Effizienz stellt

das neue Fenster für die Leadkonvertierung eine hervorragende Möglichkeit für den kostenlosen Wechsel zur Apex-Leadkonvertierung dar. Wenn Sie die Apex-Leadkonvertierung aktivieren möchten, lesen Sie diesen Knowledge-Artikel und wenden Sie sich dann an den Salesforce-Support.

Accounts: Einfacherer Aktivierungsprozess, Unterstützung für das Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience und verbessertes Freigabemodell

Der Aktivierungsprozess wurde verbessert. Es ist nun möglich, Personenaccounts in Lightning Experience zusammenzuführen. Zudem können Sie nun flexibler festlegen, wie Kontakte in Organisationen freigegeben werden, die Personenaccounts verwenden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einfaches Einrichten von Personenaccounts

Sind Sie bereit, Personenaccounts zu verwenden? Sie haben sich eine gute Zeit ausgesucht, da der Aktivierungsprozess optimiert wurde.

Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können nun Duplikate in Personenaccounts in Lightning Experience so anzeigen, wie sie dies für Geschäftsaccounts, Kontakte und Leads vornehmen können. Berechtigte Benutzer können Personenaccounts ebenfalls zusammenführen.

Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden (allgemein verfügbar)

Organisationen, die Personenaccounts verwenden, können jetzt die organisationsweite Standardeinstellung für die Freigabe von Kontakten ändern. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität bei der Freigabe von Geschäftskontakten, wie beispielsweise die Möglichkeit, Kontaktfreigaberegeln festzulegen und Geschäftskontakte manuell freizugeben.

Hinzufügen von Personenaccounts zu Kampagnen in Accountberichten

Wenn Sie Personenaccounts verwenden, kann sich Ihre Marketingabteilung schnell an bestimmte Personen richten, indem sie Kampagnen direkt über standardmäßige Account-basierte und benutzerdefinierte Berichte hinzufügt. Bisher konnten Benutzer Personenaccounts Kampagnen nur über Kontakt-basierte Berichte hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einfaches Einrichten von Personenaccounts

AUSGABEN

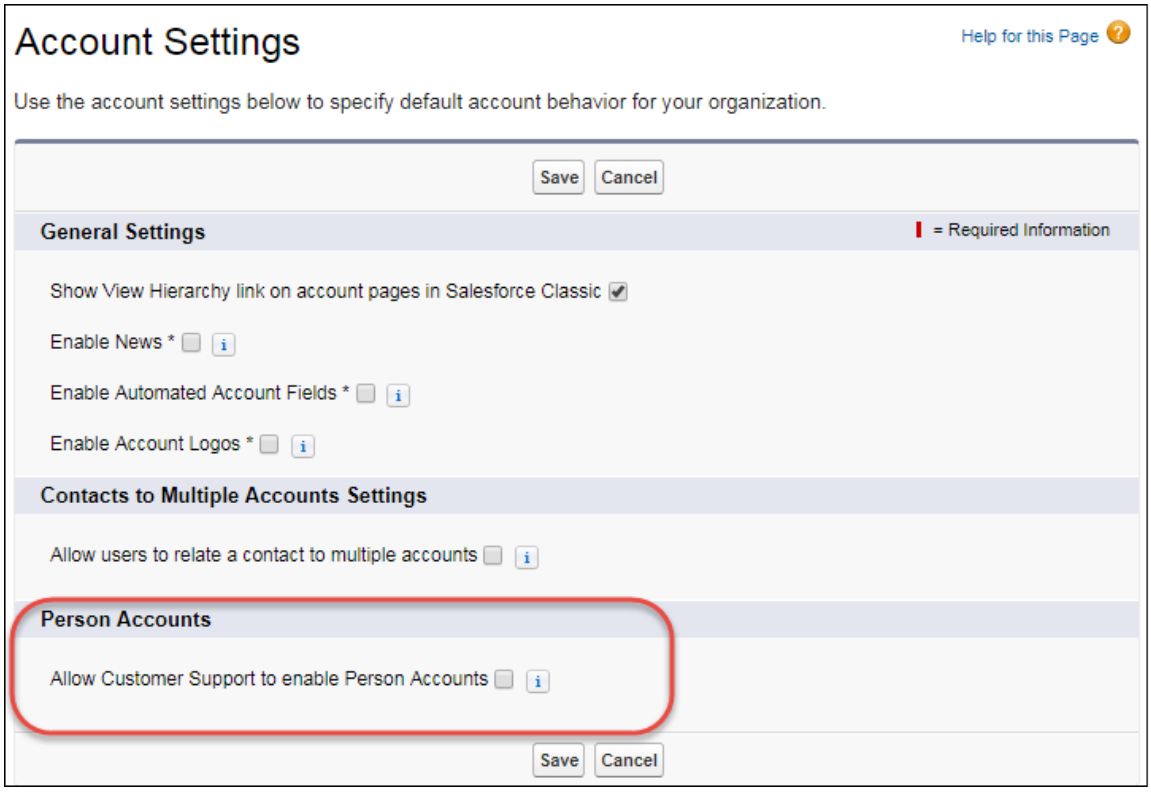
Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sind Sie bereit, Personenaccounts zu verwenden? Sie haben sich eine gute Zeit ausgesucht, da der Aktivierungsprozess optimiert wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Ein automatisierter Prozess überprüft, ob Ihre Organisation die Anforderungen an die Verwendung von Personenaccounts erfüllt. Anforderungen:

- Mindestens ein Datensatztyp für Accounts.
- Benutzer mit Leseberechtigung für Accounts besitzen eine Leseberechtigung für Kontakte.
- Die organisationsweite Standardfreigabe ist so festgelegt, dass für "Kontakt" die Einstellung **Gesteuert durch übergeordnetes Objekt** oder für "Account und Kontakt" die Einstellung **Privat** festgelegt ist.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Account-Einstellungen` ein und wählen Sie dann **Aktivieren von Personenaccounts durch Kundensupport zulassen** aus. Nachdem bestätigt wurde, dass Ihre Organisation für Personenaccounts bereit ist, erhalten Sie eine E-Mail mit zusätzlichen Informationen zum Protokollieren eines Support-Kundenvorgangs.



Es muss jedoch nicht nur Ihre Organisation für Personenaccounts bereit sein. Sie müssen ebenfalls bereit sein. Da Sie "Personenaccounts" nicht deaktivieren können, sollten Sie eine Sandbox erstellen, um in einer Vorschau anzuzeigen, wie sie sich auf Ihre Organisation auswirken.

SIEHE AUCH:

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

Hinzufügen von Personenaccounts zu Kampagnen in Accountberichten

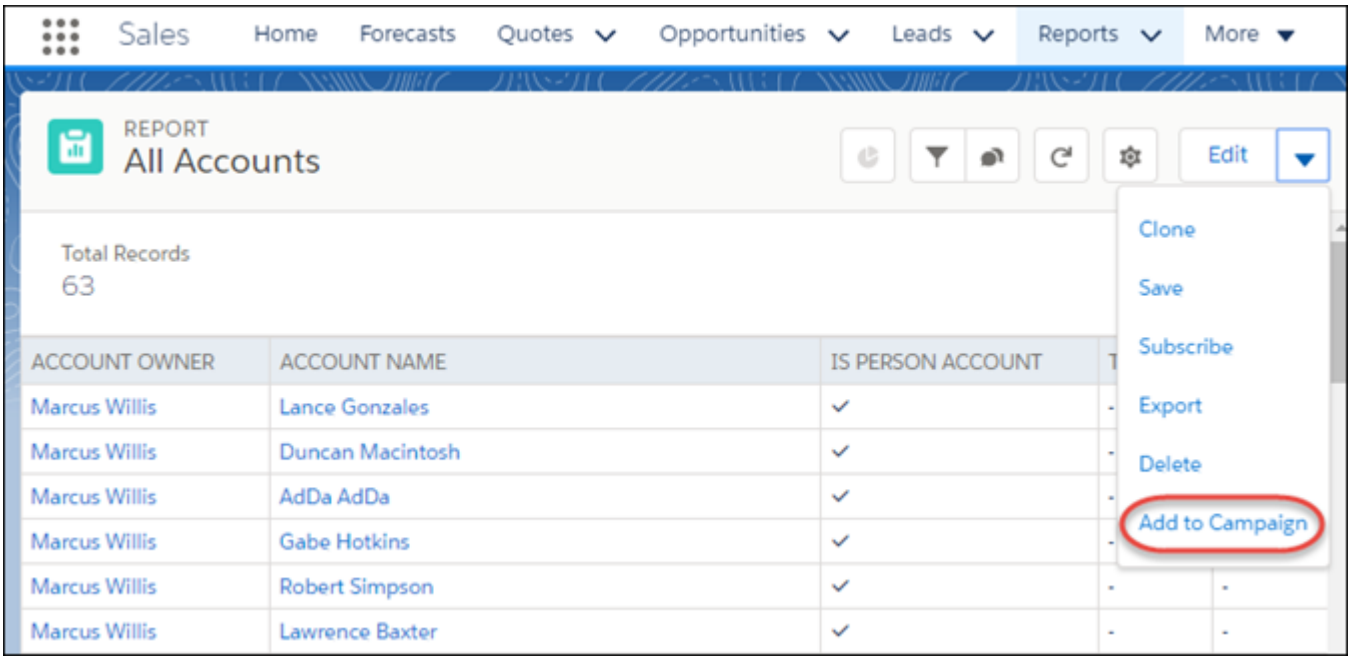
Wenn Sie Personenaccounts verwenden, kann sich Ihre Marketingabteilung schnell an bestimmte Personen richten, indem sie Kampagnen direkt über standardmäßige Account-basierte und benutzerdefinierte Berichte hinzufügt. Bisher konnten Benutzer Personenaccounts Kampagnen nur über Kontakt-basierte Berichte hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Durch Klicken auf **Zu Kampagne hinzufügen** in einem Bericht können Benutzer bis zu 50.000 Personenaccounts zu Kampagnen hinzufügen. Damit über Berichte Personenaccounts zu Kampagnen

AUSGABEN

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

hinzugefügt werden können, muss das primäre Objekt des Berichts "Account" sein.



Bei Typen für benutzerdefinierte Berichte wird das Feld "Personenaccount" automatisch als verfügbares Feld eingefügt. Entfernen Sie es nicht.

Kampagnen: Einfluss mehrerer Kampagnen und andere Verbesserungen

Ermöglichen Sie es Ihren Vertriebs- und Marketingabteilungen, zu verfolgen, welchen Einfluss mehrere Kampagnen auf Opportunities haben. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen des Einflusses mehrerer Kampagnen auf Opportunities durch den Vertrieb und das Marketing

Mit den neuen Kampagneneinflussmodellen für Mehrfachkontaktaufnahmen kann Ihre Marketingabteilung die für sie relevantesten Einflussdetails sehen. Getrennte Modelle verfolgen den Erstkontakt und den Letztkontakt und verteilen die Umsatzzuordnung gleichmäßig auf alle Kampagnen, die eine Opportunity beeinflussen. Diese Änderung gilt für Sales Cloud-Benutzer in Organisationen, die auch Pardot erworben haben.

Weitere Änderungen für höhere Flexibilität des Kampagneneinflusses

Die Einstellungen vom Typ "Kampagnen-Einfluss" sind in unterschiedliche Seiten aufgeteilt, wodurch sie einfach verwendet werden können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfolgen des Einflusses mehrerer Kampagnen auf Opportunities durch den Vertrieb und das Marketing

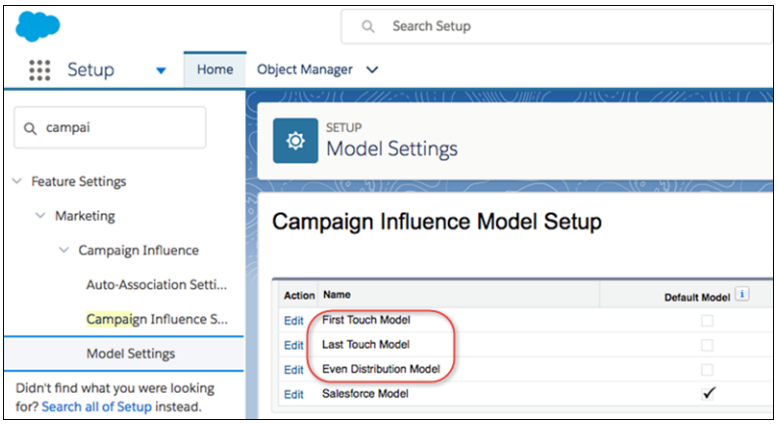
AUSGABEN

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

Mit den neuen Kampagneneinflussmodellen für Mehrfachkontaktaufnahmen kann Ihre Marketingabteilung die für sie relevantesten Einflussdetails sehen. Getrennte Modelle verfolgen den Erstkontakt und den Letztkontakt und verteilen die Umsatzzuordnung gleichmäßig auf alle Kampagnen, die eine Opportunity beeinflussen. Diese Änderung gilt für Sales Cloud-Benutzer in Organisationen, die auch Pardot erworben haben.

Zusätzlich zum Modell "Primäre Kampagnenquelle" können Sie nun bis zu drei neue Modelle für Pardot-Benutzer aktivieren, die auch den anpassbaren Kampagneneinfluss in Sales Cloud verwenden.

- Das Modell "First Touch" verfolgt, wo Ihre Marke erstmals mit potenziellen Kunden interagiert.
- Das Modell "Last Touch" zeigt an, welche Kampagnen beim Abschließen von Geschäften hilfreich sind.
- Das Modell "Even Distribution" erfasst die Leistung der jeweiligen Kampagnen über alle Interaktionen mit potenziellen Kunden hinweg.



Datensätze für das Modell, die Sie unter "Setup" als Standard auswählen, werden in der Themenliste "Kampagnen-Einfluss" für Opportunities angezeigt.

Anmerkung: Für diese Funktion sind Pardot- und Sales Cloud-Lizenzen erforderlich. Es wird davon ausgegangen, dass diese Funktion im Zeitraum November 2017 bis Januar 2018 verfügbar ist. Unveröffentlichte Services oder Funktionen, die in dieser oder anderen öffentlichen Erklärungen erwähnt werden, sind aktuell noch nicht verfügbar und werden eventuell nicht rechtzeitig oder gar nicht verfügbar. Kunden, die Anwendungen von salesforce.com kaufen, sollten ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage von Funktionen treffen, die aktuell verfügbar sind.

Weitere Änderungen für höhere Flexibilität des Kampagneneinflusses

AUSGABEN

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

Die Einstellungen vom Typ "Kampagnen-Einfluss" sind in unterschiedliche Seiten aufgeteilt, wodurch sie einfach verwendet werden können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

- In "Setup" ist die Seite "Kampagnen-Einfluss" in drei getrennte Seiten unterteilt.
  - Einstellungen für den Kampagnen-Einfluss
  - Einstellungen für die automatische Zuordnung
  - Modelleinstellungen
- Unter "Setup" können Sie nun für jedes Modell auswählen, wann Kampagneneinfluss-Datensätze auf Basis der Umsatzzuordnung erstellt werden sollen. Sie können auswählen, Datensätze immer zu erstellen oder nur dann, wenn die Umsatzzuordnung größer ist

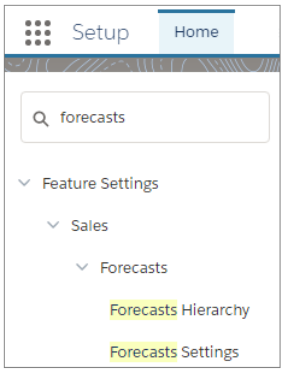
als 0 %. Die neue Einstellung **Datensatzvoreinstellung** für jedes Kampagneneinflussmodell ersetzt **Nur Kampagneneinfluss-Datensätze für die primäre Kampagne von Opportunities migrieren**.

Gemeinschaftliche Prognosen: Mehr Möglichkeiten mit Umsatzprognosen

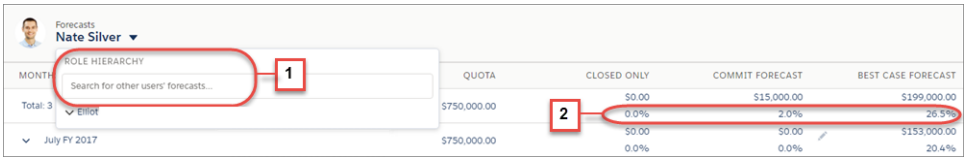
Konfigurieren Sie gemeinschaftliche Prognosen in Lightning Experience. Durch Prognosen erhalten Benutzer zudem mehr Informationen und mehr Möglichkeiten beim Projizieren von Umsatz. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Salesforce-Administratoren können unter "Setup" auf "Prognosehierarchie" und "Einstellungen der Prognosefunktion" zugreifen.



Prognosebenutzer können:

- Zu den Prognosen der Benutzer wechseln, zu deren Anzeige sie berechtigt sind (1).
- Informationen zum Erreichen der Quote anzeigen (2).
- Auf gemeinschaftliche Prognosen in der Lightning-Vertriebskonsole zugreifen.
- Ihre eigenen Produktfamilien-Prognosen anpassen. Diese Funktion ist spezifisch für Lightning Experience.

  Gesamtsummen der Produktfamilien-Prognosen sind in Salesforce Classic nicht verfügbar. Wenn Benutzer ihre Produktfamilien-Prognosen in Lightning Experience anpassen, berücksichtigen nicht alle Gesamtsummen im Salesforce Classic-Prognoseraster die Anpassungen.

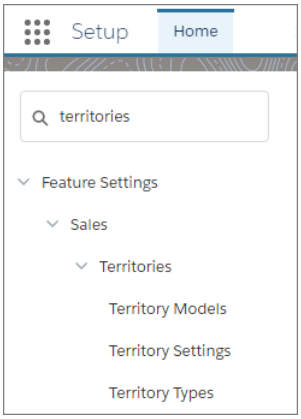
Sind die gemeinschaftlichen Prognosen in Lightning Experience neu für Ihr Vertriebsteam? Geben Sie dieses Video frei, um die Neuheit vorzustellen: Forecast Accurately with Collaborative Forecasts in Lightning Experience (Genaues Prognostizieren mit gemeinschaftlichen Prognosen) (nur Englisch).

Enterprise-Regionsverwaltung: Konfigurieren und Verwalten von Vertriebsregionen in Lightning Experience

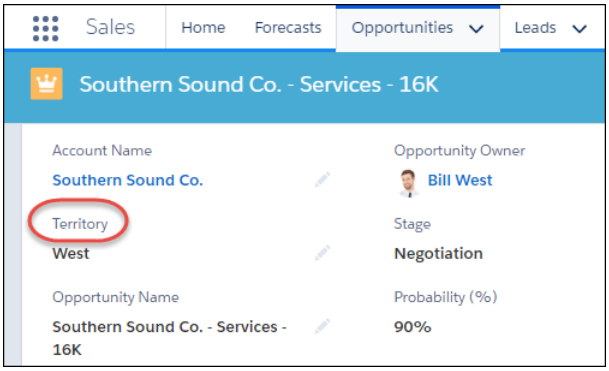
Konfigurieren Sie "Enterprise-Regionsverwaltung" in "Setup", ohne zu Salesforce Classic zu wechseln. Mitarbeiter können nun zudem ihre Vertriebsregionen in Lightning Experience verwalten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

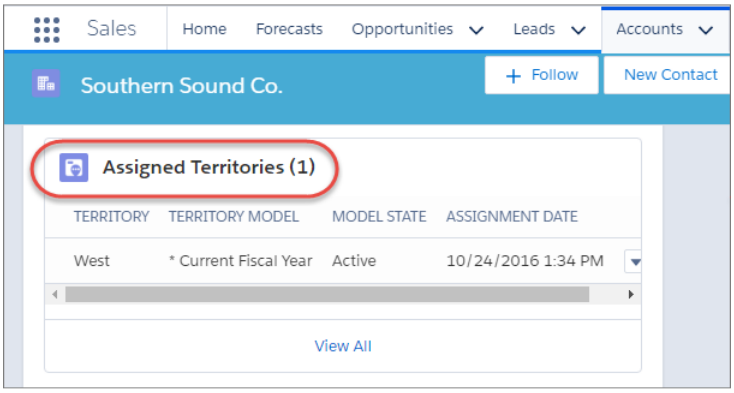
Verfügbarkeit: **Developer** und **Performance** Edition sowie in **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud



Greifen Sie unter "Setup" auf Regionsmodelle, Regionseinstellungen und Regionstypen zu.



Mitarbeiter können die zugewiesene Region in den Opportunity-Details ändern.



Mitarbeiter können zudem die Themenliste "Zugewiesene Regionen" für Accounts ansehen. Diese Liste ist jedoch schreibgeschützt, selbst für Benutzer mit der Berechtigung "Regionen verwalten".

SIEHE AUCH:

- Regionen unterwegs verwalten
- Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Opportunities: Opportunity-Teams, Opportunity-Produkte, Kontaktrollen, Prognosekategorie

Das Arbeiten mit Opportunities in Lightning Experience ist effizienter als jemals zuvor! Ihre Benutzer können nun mit weniger Klicks ein gesamtes Opportunity-Team hinzufügen. Zudem kann die Vollständigkeit der Opportunities erhöht werden, indem Benutzer dazu aufgefordert werden, Produkte sofort hinzuzufügen, wenn sie eine Opportunity erstellen oder duplizieren. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

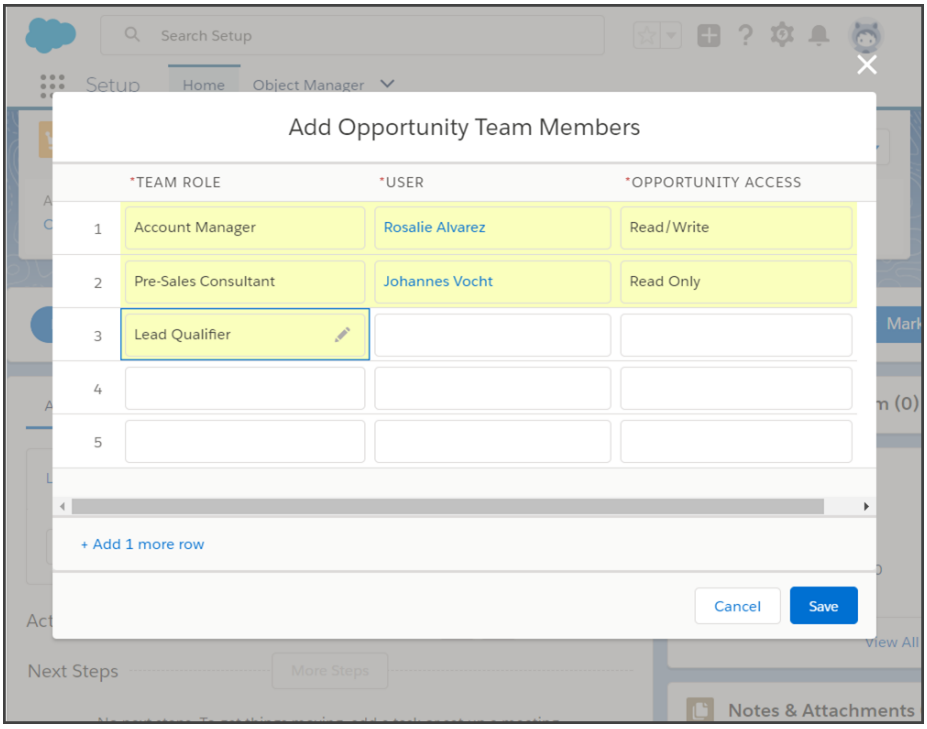
- Schnelleres Hinzufügen von Opportunity-Teammitgliedern
  Ihre Vertriebsmitarbeiter können mehrere Mitglieder eines Opportunity-Teams auf einer Seite hinzufügen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.
- Benutzer auffordern, Produkte zu Opportunities hinzuzufügen
  Stellen Sie sicher, dass Opportunities vollständiger sind, indem Salesforce die Vertriebsmitarbeiter auffordert, neuen Opportunities Produkte hinzuzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.
- Erstellen von Kontaktrollen für Opportunities über Kontakte in Lightning Experience
  Erstellen Sie gleichzeitig eine Opportunity und eine Kontaktrolle. Wenn Vertriebsmitarbeiter eine Opportunity in der Opportunity-Themenliste für einen Kontakt erstellen, wird der Kontakt von Salesforce in einer Kontaktrolle für die Opportunity hinzugefügt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und die Salesforce-Anwendung.
- Ändern der Opportunity-Prognosekategorie
  Optimieren Sie Prognosen, indem Sie die Prognosekategorie einer Opportunity unabhängig von ihrer Phase ändern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Schnelleres Hinzufügen von Opportunity-Teammitgliedern

Ihre Vertriebsmitarbeiter können mehrere Mitglieder eines Opportunity-Teams auf einer Seite hinzufügen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

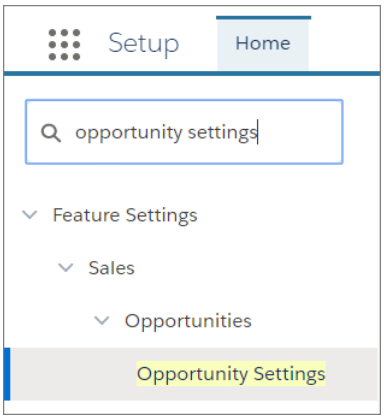


Benutzer auffordern, Produkte zu Opportunities hinzuzufügen

Stellen Sie sicher, dass Opportunities vollständiger sind, indem Salesforce die Vertriebsmitarbeiter auffordert, neuen Opportunities Produkte hinzuzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

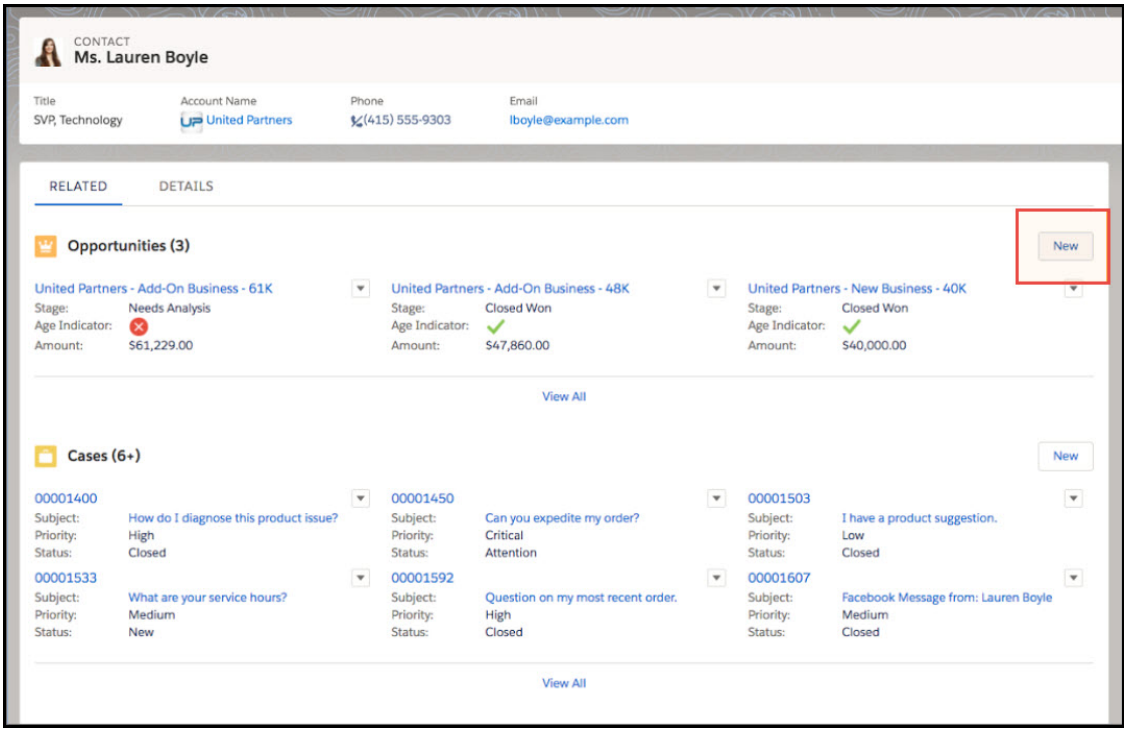
Verfügbar in Lightning Experience in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



Geben Sie, um Benutzer aufzufordern, Produkte zu Opportunities hinzuzufügen, unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Opportunity-Einstellungen` ein und wählen Sie dann **Opportunity-Einstellungen** aus. Aktivieren Sie **Benutzer auffordern, Produkte zu Opportunitys hinzuzufügen**.

Erstellen von Kontaktrollen für Opportunities über Kontakte in Lightning Experience

Erstellen Sie gleichzeitig eine Opportunity und eine Kontaktrolle. Wenn Vertriebsmitarbeiter eine Opportunity in der Opportunity-Themenliste für einen Kontakt erstellen, wird der Kontakt von Salesforce in einer Kontaktrolle für die Opportunity hinzugefügt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und die Salesforce-Anwendung.

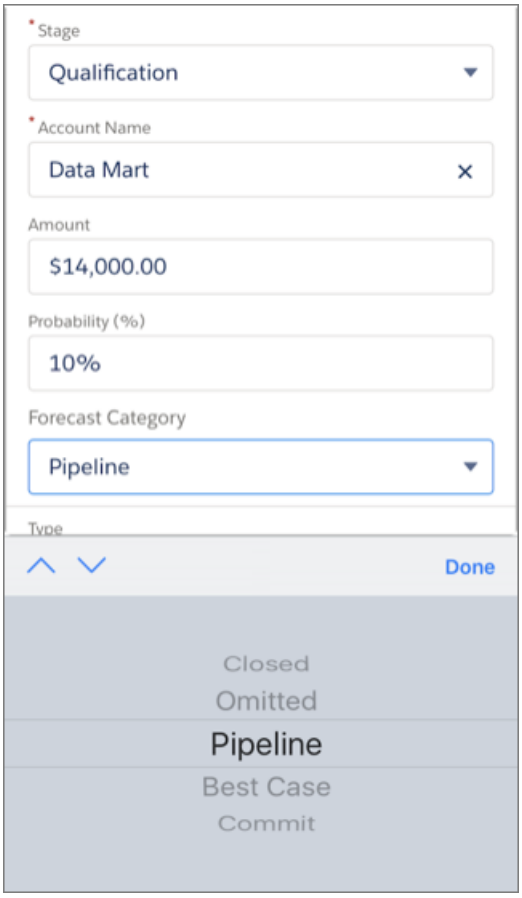


Ändern der Opportunity-Prognosekategorie

Optimieren Sie Prognosen, indem Sie die Prognosekategorie einer Opportunity unabhängig von ihrer Phase ändern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

AUSGABEN

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



Produktivitätsfunktionen: Aufgabenerinnerungen, erweiterte Listenansichten und Prognosen in der Sales Console

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter mithilfe von Aufgabenerinnerungen, verbesserten Listenansichten und mehr Kalenderoptionen dabei, ihre Produktivität in Lightning Experience zu erhöhen. Gemeinschaftliche Prognosen sind nun auch in Sales Console verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vertriebskonsole: Einführen von Prognosen in der Konsole

Sie haben mit Geduld darauf gewartet, dass gemeinschaftliche Prognosen zu einem Bestandteil der Lightning-Vertriebskonsole werden. Das Warten hat ein Ende. Es wurden zudem noch weitere großartige Verbesserungen an Lightning-Konsolenanwendungen vorgenommen. Dazu zählen die Möglichkeit, Favoriten hinzuzufügen, Navigationsregeln, um den Workflow Ihrer Benutzer effizienter zu gestalten, sowie zusätzliche Tastenkombinationen.

E-Mail: Einführung der Listen-E-Mail

Die Marketing- und Vertriebsteams Ihres Unternehmens können das E-Mail-Marketing mithilfe von Listen-E-Mails erweitern. Sie können eine Listenansicht der anvisierten Kontakte, Leads und Personenaccounts pflegen. Zudem können sie eine separate personalisierte E-Mail an jeden in der Liste aufgeführten Empfänger senden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Aktivitäten: Archivierte und vergangene Aktivitäten, Aktivitätszeitachsenfilter und Aufgabenerinnerungen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Aufgaben verwenden, um mehr Einblicke zu erhalten, indem sie alle vergangenen und archivierten Aktivitäten anzeigen. Für das Filtern der Aktivitätszeitachse stehen Ihren Mitarbeitern neue Möglichkeiten zur Verfügung. Zudem können sie Aufgabenerinnerungen festlegen, damit keine Aufgaben vergessen werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Listenansichten: Anpassungen, Inline-Massenbearbeitung und Textumbruch

Mitarbeiter können beim Arbeiten in Listenansichten mit weniger Klicks mehr erledigen. Bearbeiten Sie mehrere Datensätze über eine Listenansicht und umbrechen Sie Text in Spalten, um mehr Inhalte auf einen Blick zu sehen.

Notizen: Privathalten sensibler Daten durch private Notizen

Ihre Mitarbeiter sind von Notizen abhängig, um ihren Workflow zu optimieren und ihre Produktivität zu steigern. Mit privaten Notizen können sie sensible Informationen notieren und die Notiz gleichzeitig im Kontext belassen. Mitarbeiter können private Notizen auch selektiv freigeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Kalender: Zuverlässigere Kalenderoptionen in Lightning Experience

Arbeiten Sie in Lightning Experience effizienter mit Ihren Kollegen zusammen. Mitarbeiter können Kalender freigeben und Ereignissen, die mit dem Google-Kalender synchronisiert werden, Teilnehmer hinzufügen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Lightning Dialer: Aufnehmen von benutzerdefinierten Sprachnachrichtbegrüßungen

Verleihen Sie der Sprachnachricht eine persönliche Note. Vertriebsmitarbeiter können benutzerdefinierte Begrüßungen in ihrer Lightning Dialer-Sprachnachricht aufnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Startseite: Filtern von mehr Komponenten in der Komponente "Aufgaben"

Möchten Ihre Mitarbeiter unterschiedliche Ansichten ihrer Aufgaben anzeigen? Ihr Vertriebsteam kann die Aufgabenkomponente nun direkt auf der Startseite filtern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vertriebskonsole: Einführen von Prognosen in der Konsole

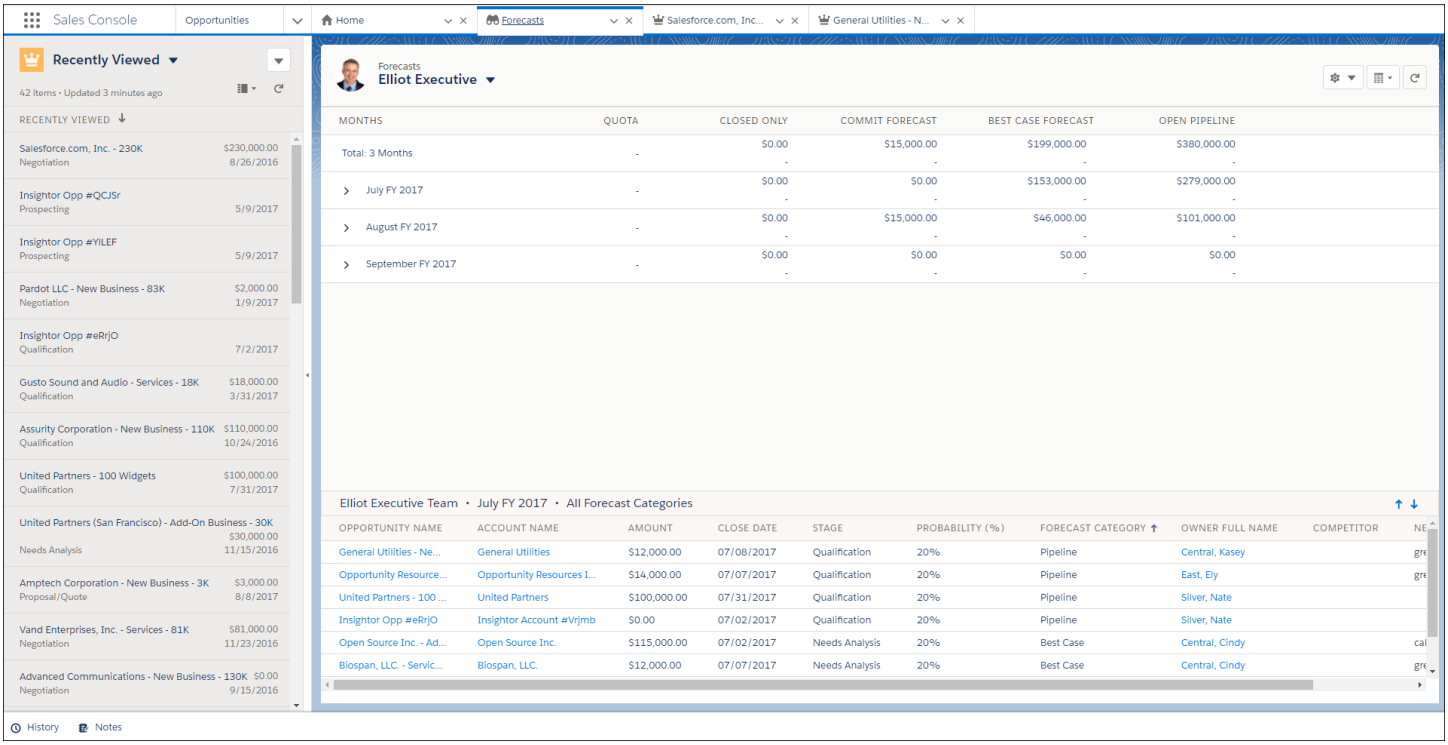
Sie haben mit Geduld darauf gewartet, dass gemeinschaftliche Prognosen zu einem Bestandteil der Lightning-Vertriebskonsole werden. Das Warten hat ein Ende. Es wurden zudem noch weitere großartige Verbesserungen an Lightning-Konsolenanwendungen vorgenommen. Dazu zählen die Möglichkeit, Favoriten hinzuzufügen, Navigationsregeln, um den Workflow Ihrer Benutzer effizienter zu gestalten, sowie zusätzliche Tastenkombinationen.

AUSGABEN

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

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

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



Verwenden von Favoriten in Konsolenanwendungen

Ermöglichen Sie es Benutzern, auf ihre am häufigsten besuchten Seiten und wichtige Datensätze, Listen, Gruppen und Dashboards direkt zuzugreifen. Favoriten funktionieren wie Lesezeichen in einem Webbrowser und sorgen dafür, dass häufig verwendete Elemente schnell zur Hand sind.

Automatisches Öffnen von verbundenen Datensätzen in Konsolenanwendungen mit Navigationsregeln

Verwenden Sie Navigationsregeln, um die Workflows Ihrer Konsolenbenutzer effizienter zu gestalten. Beispielsweise können Sie Navigationsregeln so konfigurieren, dass sich beim Klicken auf einen Kontakt eine Unterregisterkarte des verbundenen Accounts öffnet.

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen

Neue Tastenkombinationen ermöglichen Ihren Benutzern mehr Effizienz bei der Navigation in Konsolen- und Lightning-Standardanwendungen.

Verwenden von Makros in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können Makros verwenden, um häufige sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren. Fügen Sie Ihrer Vertriebskonsolenanwendung das Makro-Dienstprogramm hinzu, damit Ihre Vertriebsmitarbeiter Makros verwenden können.

SIEHE AUCH:

Gemeinschaftliche Prognosen: Mehr Möglichkeiten mit Umsatzprognosen

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

Salesforce-Hilfe: Welche Funktionen sind in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

E-Mail: Einführung der Listen-E-Mail

Die Marketing- und Vertriebsteams Ihres Unternehmens können das E-Mail-Marketing mithilfe von Listen-E-Mails erweitern. Sie können eine Listenansicht der anvisierten Kontakte, Leads und Personenaccounts pflegen. Zudem können sie eine separate personalisierte E-Mail an jeden in der Liste aufgeführten Empfänger senden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhöhen der E-Mail-Reichweite Ihrer Mitarbeiter mit "Listen-E-Mail"
Heben Sie die Bemühungen Ihres Unternehmens für E-Mail-Outreach auf die nächste Stufe. Mitarbeiter können in Kontakt-, Lead- und Personenaccountlisten enthaltenen Empfängern eine E-Mail senden, ohne sich zu sorgen, dass sie von allen Empfängern mit einer Antwort vom Typ "Allen antworten" überschwemmt werden. Alternativ können sie einzelne Datensätze in einer Listenansicht auswählen. Über die Funktion "Listen-E-Mails" wird eine individuelle E-Mail an jeden Empfänger anstatt eine E-Mail an die gesamte Gruppe gesendet. Mitarbeiter können diesen Effekt verstärken, indem sie E-Mail-Vorlagen und Briefvorlagenfelder zum Anpassen jeder E-Mail verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse
Für Ihre Vertriebsmitarbeiter regelt die Aktivitätszeitachse den Bildschirm. Die Zeitachse zeigt nun dann eine Aktivität an, wenn eine Listen-E-Mail an einen Lead oder Kontakt gesendet wurde. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Keine Fehler mehr für leere E-Mail-Briefvorlagenfelder
E-Mails und E-Mail-Vorlagen können Briefvorlagenfelder zum Personalisieren enthalten. Wenn in Summer '17 und früher im Datensatz eines Empfängers für ein Briefvorlagenfeld Daten fehlten, wurde ein Fehler angezeigt. Der Fehler ist Vergangenheit. Überdies wird das Briefvorlagenfeld nun leer gelassen, wenn die E-Mail gesendet wird. Diese Änderung gilt für die Aktion "E-Mail senden" und Listen-E-Mail. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erhöhen der E-Mail-Reichweite Ihrer Mitarbeiter mit "Listen-E-Mail"

Heben Sie die Bemühungen Ihres Unternehmens für E-Mail-Outreach auf die nächste Stufe. Mitarbeiter können in Kontakt-, Lead- und Personenaccountlisten enthaltenen Empfängern eine E-Mail senden, ohne sich zu sorgen, dass sie von allen Empfängern mit einer Antwort vom Typ "Allen antworten" überschwemmt werden. Alternativ können sie einzelne Datensätze in einer Listenansicht auswählen. Über die Funktion "Listen-E-Mails" wird eine individuelle E-Mail an jeden Empfänger anstatt eine E-Mail an die gesamte Gruppe gesendet. Mitarbeiter können diesen Effekt verstärken, indem sie E-Mail-Vorlagen und Briefvorlagenfelder zum Anpassen jeder E-Mail verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

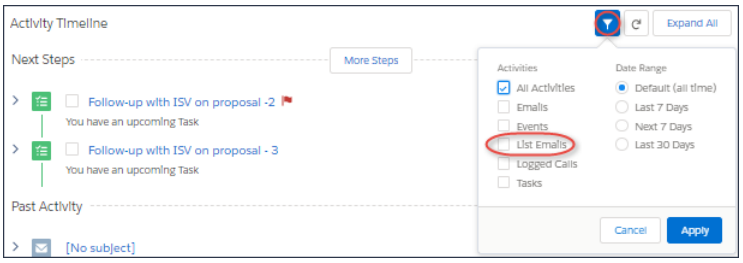
Zum Verwenden von "Listen-E-Mail" sind die Benutzerberechtigungen "Listen-E-Mail" und "Massen-E-Mail" erforderlich.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Senden einer E-Mail an eine Gruppe: Listen-E-Mail und Massen-E-Mail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen für das Senden von Listen-E-Mails in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *IdeaExchange*: Einfache Möglichkeit zum Erstellen von Massen-E-Mails
- *IdeaExchange*: Zulassen der Inhaltszustellung per E-Mail im Massenvorgang
- *IdeaExchange*: Senden von Massen-E-Mails direkt in einer Listenansicht
- *IdeaExchange*: Möglichkeit zum Senden von Massen-E-Mails an Kontakte in Lightning

Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse

Für Ihre Vertriebsmitarbeiter regelt die Aktivitätszeitachse den Bildschirm. Die Zeitachse zeigt nun dann eine Aktivität an, wenn eine Listen-E-Mail an einen Lead oder Kontakt gesendet wurde. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Aktivitäten vom Typ "Listen-E-Mail" werden nur dann auf der Aktivitätszeitachse angezeigt, wenn die Protokollierung von Aktivitäten vom Typ "Listen-E-Mail" aktiviert ist. Sie ist standardmäßig aktiviert.

Ihre Mitarbeiter können keine Listen-E-Mail in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen, aber Sie können die Aktivität weiterhin anzeigen.

Anmerkung: In Salesforce Classic werden Massen-E-Mails als Aufgaben und nicht als Aktivitäten protokolliert. Sie werden in Nur-Text protokollert (selbst für HTML-E-Mails), enthalten keine Anhänge und zeigen keine Empfänger an.

SIEHE AUCH:

- Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse
- *IdeaExchange*: Anzeigen des E-Mail-Betreffs für Massen-E-Mails im Aktivitätsverlauf
- *IdeaExchange*: Automatisches Herausfiltern von Massen-E-Mails aus der Aktivitätsberichterstellung

Keine Fehler mehr für leere E-Mail-Briefvorlagenfelder

E-Mails und E-Mail-Vorlagen können Briefvorlagenfelder zum Personalisieren enthalten. Wenn in Summer '17 und früher im Datensatz eines Empfängers für ein Briefvorlagenfeld Daten fehlten, wurde ein Fehler angezeigt. Der Fehler ist Vergangenheit. Überdies wird das Briefvorlagenfeld nun leer gelassen, wenn die E-Mail gesendet wird. Diese Änderung gilt für die Aktion "E-Mail senden" und Listen-E-Mail. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen für das Verwenden von Briefvorlagenfeldern in E-Mail-Vorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivitäten: Archivierte und vergangene Aktivitäten, Aktivitätszeitachsenfilter und Aufgabenerinnerungen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Aufgaben verwenden, um mehr Einblicke zu erhalten, indem sie alle vergangenen und archivierten Aktivitäten anzeigen. Für das Filtern der Aktivitätszeitachse stehen Ihren Mitarbeitern neue Möglichkeiten zur Verfügung. Zudem können sie Aufgabenerinnerungen festlegen, damit keine Aufgaben vergessen werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen
Wenn Mitarbeiter Erinnerungen für ihre Aufgaben festlegen, vergessen sie ihre Aufgaben nicht. Ob ein Mitarbeiter eine Frist oder eine Meilensteinüberprüfung festlegt, mit Erinnerungen verliert er die Zeit nicht aus den Augen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Unterstützen von Mitarbeitern beim Dranbleiben an einer Aufgabe mit Aufgabenbenachrichtigungen
Mit visuellen Hinweisen bleiben Ihre Mitarbeiter im Zeitrahmen und bei der Sache. Mithilfe von Benachrichtigungen, dem Benachrichtigungsfach und Aufgabensymbolen werden Mitarbeiter an ihre Aufgaben erinnert. Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Abrufen vergangener und archivierter Aktivitäten mit "Gesamter Aktivitätsverlauf"
Es ist nützlich für Ihre Vertriebsmitarbeiter, Aktivitäten für alle Accounts, Opportunities und Kontakte zu sehen. Wie sieht es aber aus, wenn ein Mitarbeiter all das sehen möchte, was jemals erledigt wurde? In diesem Fall verwendet er die Seite "Gesamter Aktivitätsverlauf", um diese Ansicht in die Vergangenheit zu versetzen. Die Ansicht enthält alle vergangenen und archivierten Aktivitäten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse
Ihren Mitarbeitern steht eine neue Möglichkeit zur Verfügung, die in der Aktivitätszeitachse angezeigten Informationen einzugrenzen, indem sie nach Listen-E-Mails filtern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen

Wenn Mitarbeiter Erinnerungen für ihre Aufgaben festlegen, vergessen sie ihre Aufgaben nicht. Ob ein Mitarbeiter eine Frist oder eine Meilensteinüberprüfung festlegt, mit Erinnerungen verliert er die Zeit nicht aus den Augen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Fügen Sie zum Aktivieren von Aufgabenerinnerungen für Ihre Mitarbeiter Ihren Seitenlayouts vom Typ "Aufgabe" das Feld "Erinnerungssatz" hinzu. Legen Sie das Feld im Aufgabendetailabschnitt ab.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Bearbeiten eines Seitenlayouts
- Anwendung anpassen

Wenn Sie Aufgabenerinnerungen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen und bearbeiten möchten, stellen Sie zudem sicher, dass die Einstellung "Vereinfachtes Formular für neue Aufgaben anzeigen" deaktiviert ist. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Aktivitätseinstellungen` ein und wählen Sie dann **Aktivitätseinstellungen** aus. Deaktivieren Sie "Vereinfachtes Formular für neue Aufgabe anzeigen".

Anmerkung: Das Empfangen von Erinnerungen wird in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht unterstützt.

Damit Ihre Mitarbeiter Erinnerungen erhalten, müssen Sie Universal Notification Service (UNS) aktivieren. UNS wird für Benachrichtigungen in der Lightning Experience-Benachrichtigungsglocke verwendet und ist standardmäßig aktiviert.

Anmerkung: Die globale Aktion "Neue Aufgabe" unterstützt keine Aufgabenerinnerungen.

SIEHE AUCH:

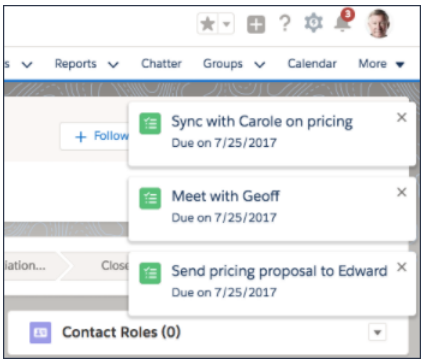
IdeaExchange: Möglichkeit zum Neupositionieren von Erinnerungsfeldern in Aktivitätslayouts

IdeaExchange: Anzeigen von Erinnerungen nach Aufgaben und Ereignissen als Popup-Fenster in Lightning Experience

Unterstützen von Mitarbeitern beim Dranbleiben an einer Aufgabe mit Aufgabenbenachrichtigungen

Mit visuellen Hinweisen bleiben Ihre Mitarbeiter im Zeitrahmen und bei der Sache. Mithilfe von Benachrichtigungen, dem Benachrichtigungsfach und Aufgabensymbolen werden Mitarbeiter an ihre Aufgaben erinnert. Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Wenn eine Erinnerung fällig ist, wird eine Benachrichtigungskarte in Salesforce und im Benachrichtigungsfach angezeigt.

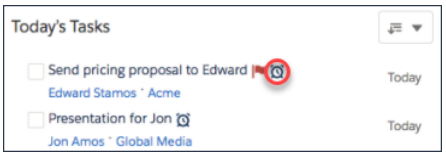


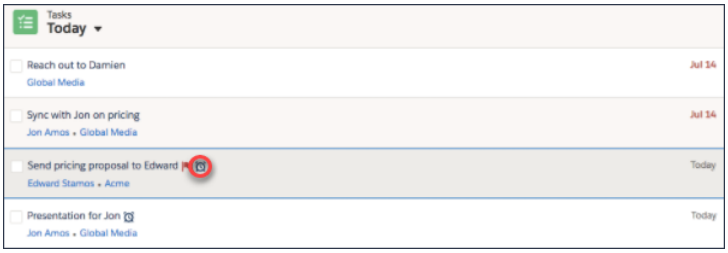
Mitarbeiter können bis zu drei Benachrichtigungskarten auf einmal anzeigen. Es werden mehr Karten angezeigt, wenn ein Mitarbeiter auf eine Karte klickt, um zur Aufgabe zu wechseln, oder auf das **X**, um die Benachrichtigung zu verwerfen.

Die Erinnerung verbleibt im Benachrichtigungsfach.

Mitarbeiter können auf das Benachrichtigungsfachsymbol klicken, um eine Liste der Benachrichtigungen anzuzeigen.

Das Symbol wird neben Aufgaben mit Erinnerungen angezeigt, sobald Mitarbeiter Aufgaben sehen.





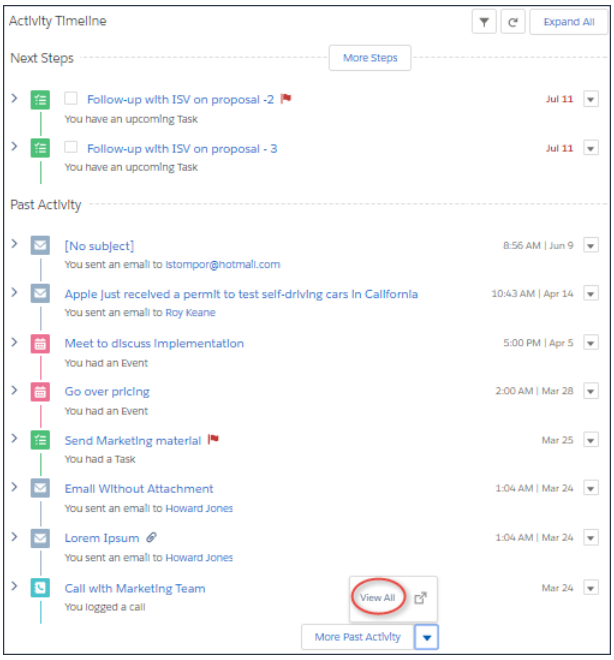
Anmerkung: Push-Benachrichtigungen und Erinnerungen im Benachrichtigungsfach werden in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht unterstützt.

Abrufen vergangener und archivierter Aktivitäten mit "Gesamter Aktivitätsverlauf"

Es ist nützlich für Ihre Vertriebsmitarbeiter, Aktivitäten für alle Accounts, Opportunities und Kontakte zu sehen. Wie sieht es aber aus, wenn ein Mitarbeiter all das sehen möchte, was jemals erledigt wurde? In diesem Fall verwendet er die Seite "Gesamter Aktivitätsverlauf", um diese Ansicht in die Vergangenheit zu versetzen. Die Ansicht enthält alle vergangenen und archivierten Aktivitäten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ihre Mitarbeiter können die Registerkarte "Gesamter Aktivitätsverlauf" verwenden, um den Kontext der Kundenbeteiligung zu verstehen, und nach Stichwörtern suchen, um bestimmte Aktivitäten zu finden. Da alle Aktivitäten auf einer Seite angezeigt werden, müssen Ihre Mitarbeiter nicht von Seite zu Seite navigieren, um die gewünschten Informationen zu finden.

Wählen Sie auf der Aktivitätszeitachse im Dropdown-Menü **Mehr Aktivität in der Vergangenheit** den Eintrag **Alle anzeigen** aus.



SIEHE AUCH:

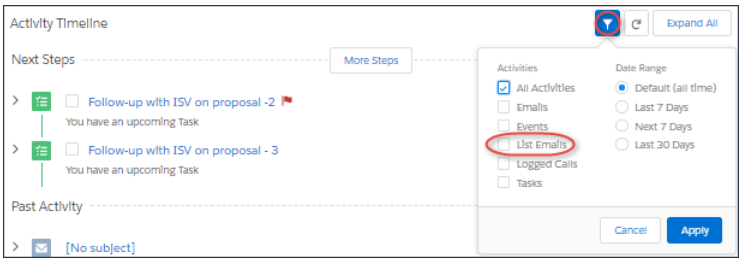
IdeaExchange: In Lightning Experience sollten archivierte Aktivitäten angezeigt werden

Mehr Filtermöglichkeiten auf der Aktivitätszeitachse

Ihren Mitarbeitern steht eine neue Möglichkeit zur Verfügung, die in der Aktivitätszeitachse angezeigten Informationen einzugrenzen, indem sie nach Listen-E-Mails filtern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen



Navigieren Sie zum Filter, indem Sie auf das Trichtersymbol klicken. Durch Auswahl dieser Option können Sie nach Listen-E-Mails filtern.

SIEHE AUCH:

Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse

IdeaExchange: Anzeigen des E-Mail-Betreffs für Massen-E-Mails im Aktivitätsverlauf

IdeaExchange: Automatisches Herausfiltern von Massen-E-Mails aus der Aktivitätsberichterstellung

Listenansichten: Anpassungen, Inline-Massenbearbeitung und Textumbruch

Mitarbeiter können beim Arbeiten in Listenansichten mit weniger Klicks mehr erledigen. Bearbeiten Sie mehrere Datensätze über eine Listenansicht und umbrechen Sie Text in Spalten, um mehr Inhalte auf einen Blick zu sehen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Dynamisches Anpassen der Spaltenbreiten von Listenansichten an den Inhalt

Nun gibt es keine übermäßigen Leerräume in Spalten oder Inhalt mehr, die sich außerhalb der Ansicht befinden. Spalten in Listenansichten, Suchergebnissen, Themenlisten und an anderer Stelle, beispielsweise beim Anwendungs-Manager in "Setup", basieren nun auf der Länge der in ihnen enthaltenen Daten. Wenn Sie die Größe Ihres Bildschirms anpassen, werden die Spalten entsprechend angepasst. Diese Funktion ist deaktiviert, wenn Sie eine feste Spaltenbreite festlegen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Festlegen von benutzerdefinierten Spaltenbreiten in "Mehr Listenansichten"

Für Listenansichten vom Typ "Zuletzt angezeigt", Themenlisten und Suchergebnisse wurden feste Spaltenbreiten eingeführt. Ändern Sie Ihre Spaltenbreiten, navigieren Sie woandershin, und wenn Sie zurückkehren, sind die Breiten Ihrer benutzerdefinierten Spalten weiterhin gegeben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zurücksetzen von benutzerdefinierten Listenansichts-Spaltenbreiten auf ihre Standardwerte

Sie können die Spaltenbreiten für Listenansichten, Themenlisten und Suchergebnisse ändern. Was aber, wenn Sie alle diese Änderungen rückgängig machen möchten? Verwenden Sie dazu einfach die neue Einstellung "Spaltenbreiten zurücksetzen" in den Steuerelementen für die Listenansicht, um wieder die Standardbreiten einzustellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Textumbruch in Listenansichten

Haben Sie es satt, dass nur ein Teil jedes Felds in einer Listenansicht angezeigt wird? Nun ist es möglich, Text in Listenansichtsspalten zu umbrechen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von "Duplizieren" oder "Speichern unter" zum Festlegen von Listenansichten als eigenes Element

Sie haben eine Listenansicht gefunden, die Ihnen gefällt, Sie haben jedoch weder die Berechtigung, sie zu bearbeiten, noch die, Ihre Änderungen zu speichern? Durch die Verwendung von "Speichern unter" oder "Duplizieren" ist es ein Leichtes, eine Listenansicht zu erstellen. Anschließend können Sie einige Anpassungen vornehmen. Wenn Sie Listenansichten auf diese Weise mit Salesforce Classic erstellt haben, können Sie dies nun auch in Lightning Experience erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Gleichzeitiges Bearbeiten von mehr Datensätzen mit der Inline-Massenbearbeitung

Ihre Mitarbeiter können nun bis zu 200 Datensätze aktualisieren, ohne eine Listenansicht verlassen zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Dynamisches Anpassen der Spaltenbreiten von Listenansichten an den Inhalt

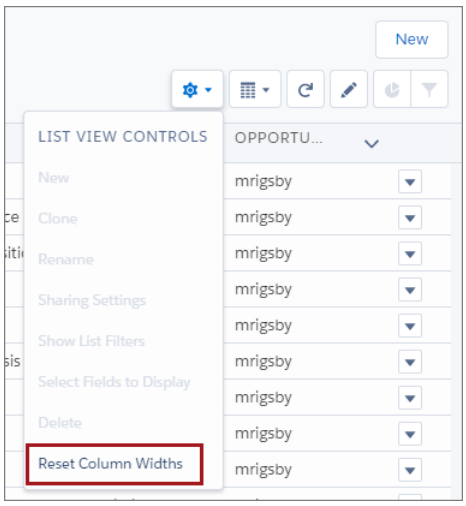
Nun gibt es keine übermäßigen Leerräume in Spalten oder Inhalt mehr, die sich außerhalb der Ansicht befinden. Spalten in Listenansichten, Suchergebnissen, Themenlisten und an anderer Stelle, beispielsweise beim Anwendungs-Manager in "Setup", basieren nun auf der Länge der in ihnen enthaltenen Daten. Wenn Sie die Größe Ihres Bildschirms anpassen, werden die Spalten entsprechend angepasst. Diese Funktion ist deaktiviert, wenn Sie eine feste Spaltenbreite festlegen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Festlegen von benutzerdefinierten Spaltenbreiten in "Mehr Listenansichten"

Für Listenansichten vom Typ "Zuletzt angezeigt", Themenlisten und Suchergebnisse wurden feste Spaltenbreiten eingeführt. Ändern Sie Ihre Spaltenbreiten, navigieren Sie woandershin, und wenn Sie zurückkehren, sind die Breiten Ihrer benutzerdefinierten Spalten weiterhin gegeben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

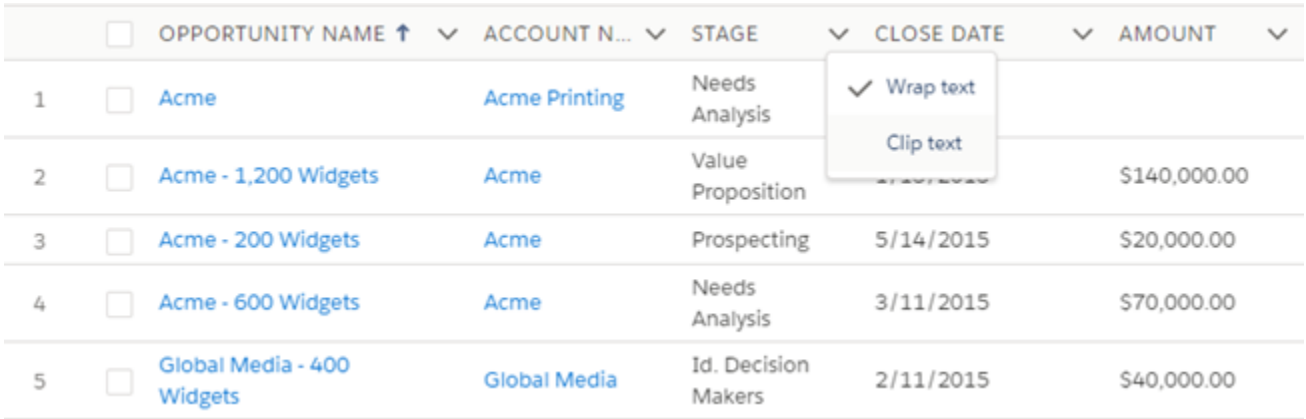
Zurücksetzen von benutzerdefinierten Listenansichts-Spaltenbreiten auf ihre Standardwerte

Sie können die Spaltenbreiten für Listenansichten, Themenlisten und Suchergebnisse ändern. Was aber, wenn Sie alle diese Änderungen rückgängig machen möchten? Verwenden Sie dazu einfach die neue Einstellung "Spaltenbreiten zurücksetzen" in den Steuerelementen für die Listenansicht, um wieder die Standardbreiten einzustellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Textumbruch in Listenansichten

Haben Sie es satt, dass nur ein Teil jedes Felds in einer Listenansicht angezeigt wird? Nun ist es möglich, Text in Listenansichtsspalten zu umbrechen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

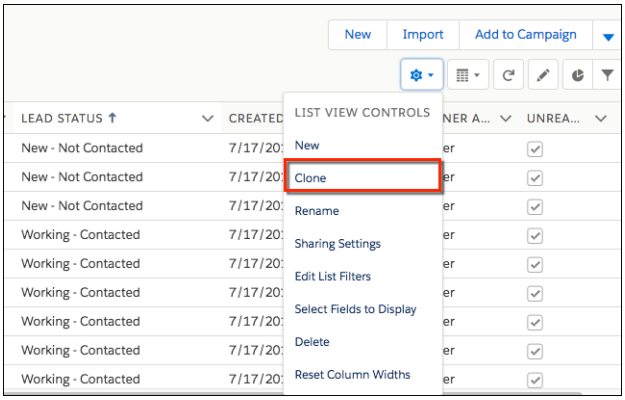


Dies ist problemlos möglich. Wählen Sie **Text umbrechen** oder **Text abschneiden** oben in der Listenansichtsspalte aus.

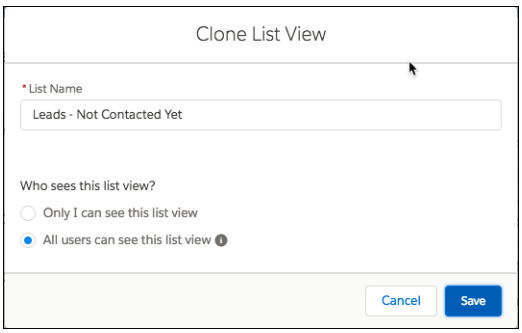
Verwenden von "Duplizieren" oder "Speichern unter" zum Festlegen von Listenansichten als eigenes Element

Sie haben eine Listenansicht gefunden, die Ihnen gefällt, Sie haben jedoch weder die Berechtigung, sie zu bearbeiten, noch die, Ihre Änderungen zu speichern? Durch die Verwendung von "Speichern unter" oder "Duplizieren" ist es ein Leichtes, eine Listenansicht zu erstellen. Anschließend können Sie einige Anpassungen vornehmen. Wenn Sie Listenansichten auf diese Weise mit Salesforce Classic erstellt haben, können Sie dies nun auch in Lightning Experience erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

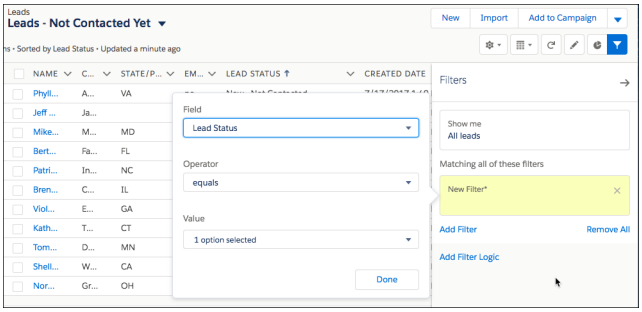
Sie möchten eine genaue Kopie dieser Listenansicht erstellen? Dann sollten Sie "Duplizieren" verwenden. Wählen Sie zunächst Ihre bevorzugte Listenansicht aus. Öffnen Sie "Steuerelemente für Listenansicht" und klicken Sie auf **Duplizieren**.



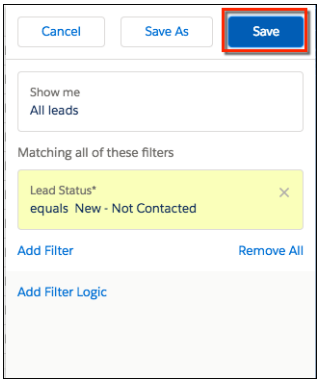
Sie können die Listenansicht unter einem neuen Namen speichern und auswählen, ob Sie sie freigeben möchten.



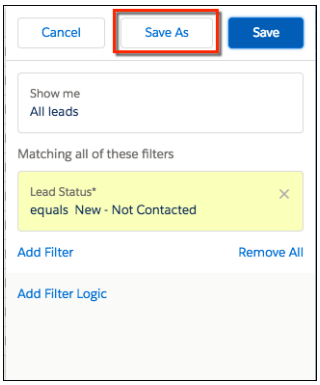
Bearbeiten Sie ggf. die Filter und Anzeigeoptionen, um die Dinge auf Ihre Weise anzuzeigen.



Klicken Sie auf **Speichern**.



Sie haben mit der Bearbeitung von Filtern für eine vorhandene Listenansicht begonnen, ohne sie zu duplizieren? Keine Sorge. Klicken Sie im Filterbereich einfach auf **Speichern unter** und geben Sie der Liste einen neuen Namen.



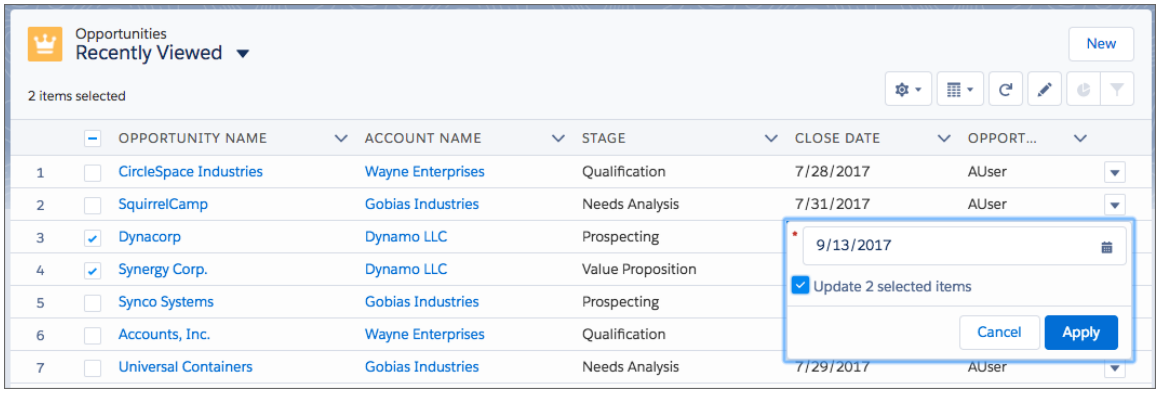
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer Listenansicht in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Gleichzeitiges Bearbeiten von mehr Datensätzen mit der Inline-Massenbearbeitung

Ihre Mitarbeiter können nun bis zu 200 Datensätze aktualisieren, ohne eine Listenansicht verlassen zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wählen Sie mehrere Datensätze in einer Listenansicht und klicken Sie dann auf das Bearbeitungssymbol neben dem zu aktualisierenden Feld. Geben Sie den neuen Wert für das Feld ein und klicken Sie auf **Anwenden**, um die ausgewählten Datensätze zu aktualisieren.



Notizen: Privathalten sensibler Daten durch private Notizen

Ihre Mitarbeiter sind von Notizen abhängig, um ihren Workflow zu optimieren und ihre Produktivität zu steigern. Mit privaten Notizen können sie sensible Informationen notieren und die Notiz gleichzeitig im Kontext belassen. Mitarbeiter können private Notizen auch selektiv freigeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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

Während Ihre Mitarbeiter Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden aufbauen, können sie an vertrauliche Informationen gelangen. Sie könnten von einer anstehenden Produkteinführung oder dem Zeitpunkt einer neuen Initiative erfahren. Sie möchten diese Informationen festhalten, aber so, dass sie nicht jeder sehen kann. An dieser Stelle sind private Notizen einfach praktisch.

Ihre Mitarbeiter verfügen über die folgenden Freigabeoptionen für private Notizen.

In Datensätzen sichtbar
Alle Benutzer mit Lesezugriff auf den zugehörigen Datensatz können die Notiz anzeigen.

Privat freigegeben
Die Notiz ist nur für den Mitarbeiter und die Personen sichtbar, für die sie der Mitarbeiter explizit freigegeben hat.

Privat
Nur der Inhaber der Notiz kann sie anzeigen.

Kalender: Zuverlässigere Kalenderoptionen in Lightning Experience

Arbeiten Sie in Lightning Experience effizienter mit Ihren Kollegen zusammen. Mitarbeiter können Kalender freigeben und Ereignissen, die mit dem Google-Kalender synchronisiert werden, Teilnehmer hinzufügen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google
Freigeben von Kalendern für Kollegen in Lightning Experience
Cloud Scheduler wird eingestellt

Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google

Verwenden Sie erweiterte Planungsoptionen, wenn Sie Ereignisse für die Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce einrichten. Mitarbeiter können anschließend Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer einladen, an ihren Besprechungen teilzunehmen. Zudem können alle Salesforce-Benutzer sehen, wie die Besprechungsteilnehmer geantwortet haben. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Für diese Funktion ist es erforderlich, dass G Suite und Lightning Sync mit der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" eingerichtet wurden.

Freigeben von Kalendern für Kollegen in Lightning Experience

Suchen Sie nach einem Mitarbeiter, der ein Geschäft mit jenem potenziellen Kunden abschließen kann, den Sie aufgebaut haben? Wenn Geschäfte abschließende Personen ihre Kalender für andere Mitarbeiter freigeben, können die Mitarbeiter anzeigen, wann die Geschäfte abschließenden Personen frei sind. Anschließend können Mitarbeiter ihre potenziellen Kunden übergeben, indem sie die Besprechungen direkt zum Kalender der Geschäfte abschließenden Person hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Cloud Scheduler wird eingestellt

Cloud Scheduler ist nicht mehr verfügbar. Mitarbeitern ist es nicht möglich, neue Besprechungen mit der Schaltfläche "Neue Besprechungsanfrage" für Ereignisse vorzuschlagen. Vorhandene Vorschläge deuten darauf hin, dass die Funktion nicht mehr verfügbar ist, und den Eingeladenen wird vorgeschlagen, sich an den Organisator zu wenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google

Verwenden Sie erweiterte Planungsoptionen, wenn Sie Ereignisse für die Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce einrichten. Mitarbeiter können anschließend Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer einladen, an ihren Besprechungen teilzunehmen. Zudem können alle Salesforce-Benutzer sehen, wie die Besprechungsteilnehmer geantwortet haben. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Für diese Funktion ist es erforderlich, dass G Suite und Lightning Sync mit der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" eingerichtet wurden.

Über Google-Kalender von Mitarbeitern geplante Besprechungen werden mit Salesforce synchronisiert. Auf diese Weise können Ihre Teams über beide Anwendungen auf die Besprechungsdaten zugreifen. Wenn Sie die Besprechungsdaten von Mitarbeitern in Salesforce übertragen, ermöglichen Sie es zudem Ihrem gesamten Unternehmen, sie freizugeben, zu verfolgen und zu analysieren.

Sie und Ihre Mitarbeiter müssen die folgenden Bedingungen erfüllen, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, einzuladen und zu verwalten.

- Richten Sie für Ihre Mitarbeiter Lightning Sync mit OAuth 2.0 und der Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" ein, damit Ereignisse zwischen Salesforce und Google-Kalender synchronisiert werden.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Benutzer müssen das Ereignis in Google Kalender, Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen oder bearbeiten.

Durch die Auswahl von **In beide Richtungen synchronisieren** werden einige Kalenderfunktionen in Salesforce Classic begrenzt. Details hierzu finden Sie unter "Überlegungen zu Lightning Sync" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum bidirektionalen Synchronisieren von Ereignissen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

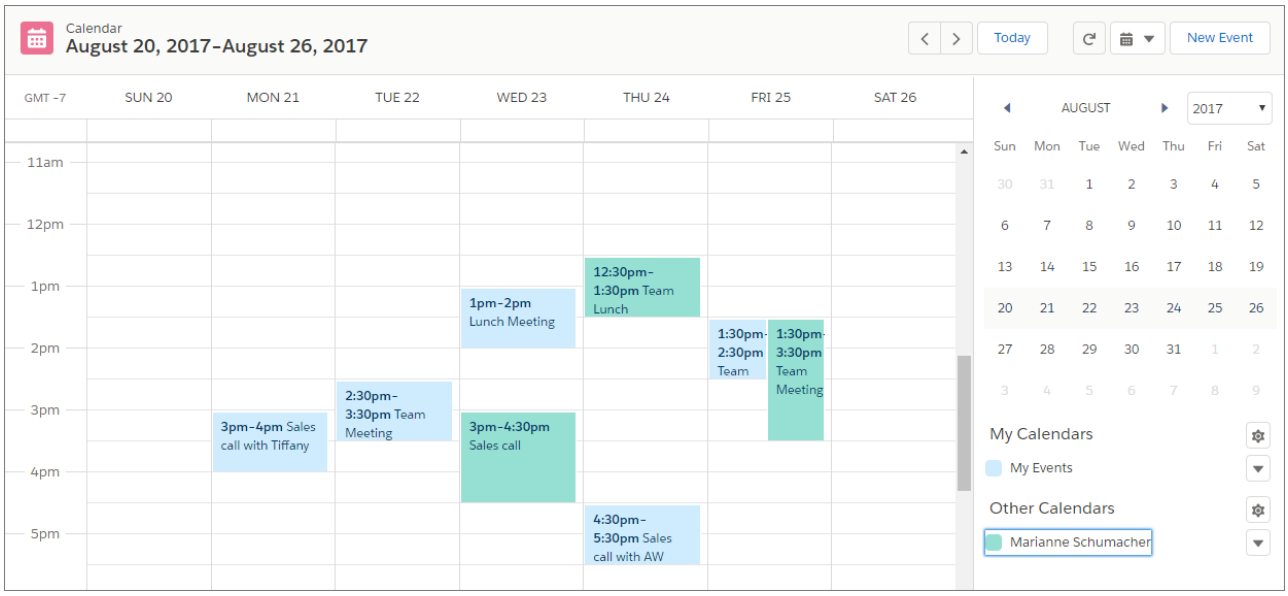
Freigeben von Kalendern für Kollegen in Lightning Experience

Suchen Sie nach einem Mitarbeiter, der ein Geschäft mit jenem potenziellen Kunden abschließen kann, den Sie aufgebaut haben? Wenn Geschäfte abschließende Personen ihre Kalender für andere Mitarbeiter freigeben, können die Mitarbeiter anzeigen, wann die Geschäfte abschließenden Personen frei sind. Anschließend können Mitarbeiter ihre potenziellen Kunden übergeben, indem sie die Besprechungen direkt zum Kalender der Geschäfte abschließenden Person hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Mitarbeiter gewähren Kollegen Zugriff auf ihre Kalender vom Typ "Meine Ereignisse", um die Verfügbarkeit sowie Besprechungsdetails freizugeben, oder sogar, um es Kollegen zu ermöglichen, im Auftrag des Mitarbeiters Ereignisse hinzuzufügen. Mitarbeiter können Zugriff über die Kalenderansicht gewähren, indem sie neben "Meine Ereignisse" auf klicken und **Kalender freigeben** auswählen. Anschließend wählen Mitarbeiter einen Kollegen aus, für den Inhalte freigegeben werden, und wählen die Zugriffsebene aus.

Die Kollegen können den Kalender eines Mitarbeiters anzeigen, indem sie neben "Andere Kalender" auf  klicken und dann **Kalender hinzufügen** auswählen.

Nachdem Mitarbeiter einen Kollegen ausgewählt haben, dessen Kalender sie anzeigen möchten, wird den Mitarbeitern der Kalender in der Liste "Andere Kalender" angezeigt. Mitarbeiter können Ereignisse in ihrer Kalenderansicht anzeigen und ausblenden.



Je nach der von einem Mitarbeiter gewährten Zugriffsebene können Kollegen Ereignisse direkt zu den Kalendern der Mitarbeiter hinzufügen und das Ereignis relevanten Datensätzen zuordnen.

Wenn Mitarbeiter ihre Kalender vom Typ "Meine" nicht freigeben, können sie von Kollegen weiterhin angezeigt werden, jedoch ohne Details – nur freie oder verfügbare Zeitblöcke. Sie können diesen Standardzugriff auf die Kalender von Kollegen erhöhen, indem Sie die Minimum-Freigabezugriffsebene über "Freigabeeinstellungen" unter "Setup" ändern.

Cloud Scheduler wird eingestellt

Cloud Scheduler ist nicht mehr verfügbar. Mitarbeitern ist es nicht möglich, neue Besprechungen mit der Schaltfläche "Neue Besprechungsanfrage" für Ereignisse vorzuschlagen. Vorhandene Vorschläge deuten darauf hin, dass die Funktion nicht mehr verfügbar ist, und den Eingeladenen wird vorgeschlagen, sich an den Organisator zu wenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen mit Ausnahme von **Personal Edition** und **Database.com**

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Cloud Scheduler-Einstellung

Lightning Dialer: Aufnehmen von benutzerdefinierten Sprachnachrichtbegrüßungen

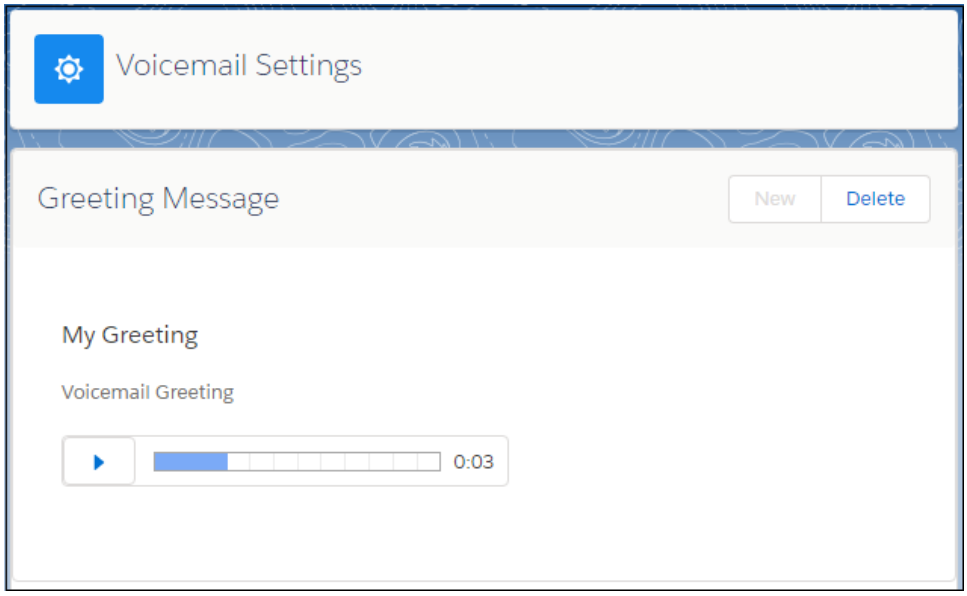
Verleihen Sie der Sprachnachricht eine persönliche Note. Vertriebsmitarbeiter können benutzerdefinierte Begrüßungen in ihrer Lightning Dialer-Sprachnachricht aufnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

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

Es ist ein Leichtes für Mitarbeiter, die standardmäßige Sprachnachrichtbegrüßung durch eine persönliche Aufnahme zu ersetzen. Dafür müssen sie nur **Voicemail-Einstellungen** im Anrufbereich oder in ihren persönlichen Einstellungen auswählen.

AUSGABEN

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

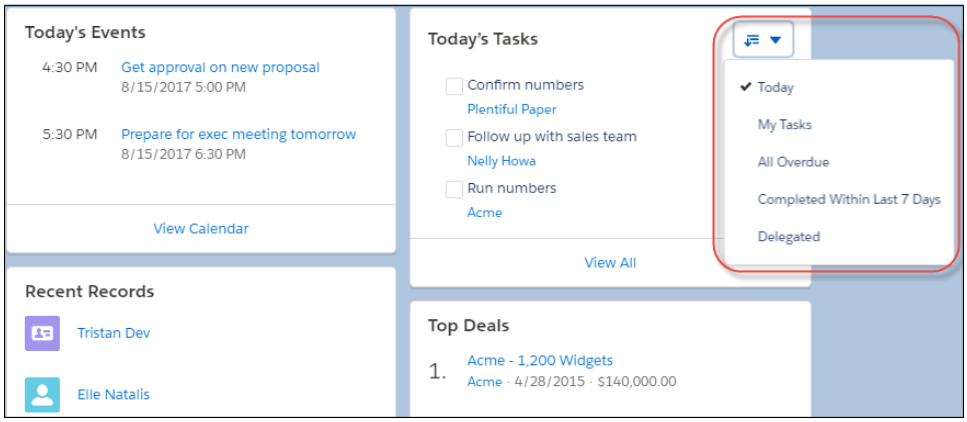


Diese Funktion ist nur für Benutzer mit Zugriff auf eingehende *und* ausgehende Anrufe verfügbar.

Zum Verwenden von Sprachnachrichtbegrüßungen kann der Kennwortschutz für Inhaltszustellungen nicht standardmäßig erforderlich sein. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Inhaltszustellungen` ein und wählen Sie dann **Inhaltszustellungen** aus. Stellen Sie sicher, dass **Kennwortschutz erforderlich** nicht ausgewählt ist.

Startseite: Filtern von mehr Komponenten in der Komponente "Aufgaben"

Möchten Ihre Mitarbeiter unterschiedliche Ansichten ihrer Aufgaben anzeigen? Ihr Vertriebsteam kann die Aufgabenkomponente nun direkt auf der Startseite filtern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Datenqualität: Personenaccount-Zusammenführung und doppelte Datensatzsets in Lightning Experience, Drittanbieter-Datenintegration

Die Duplikatsverwaltung deckt nun Personenaccounts ab. Doppelte Datensatzsets sind in Lightning Experience verfügbar. Zudem können Sie sie nur in Lightning Experience zum Zusammenführen von Duplikaten verwenden. Durch das Verwenden einer neuen Aktion für Salesforce-Account- und -Kontaktdatensätze kann Ihr Vertriebsteam zudem Branchendaten von Drittanbietern Feld für Feld vergleichen und integrieren.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können nun Duplikate in Personenaccounts in Lightning Experience so anzeigen, wie sie dies für Geschäftsaccounts, Kontakte und Leads vornehmen können. Berechtigte Benutzer können Personenaccounts ebenfalls zusammenführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Beseitigen von Duplikaten mithilfe von "Doppelte Datensatzgruppen" in Lightning Experience

Sie können nun doppelte Datensatzgruppen in Lightning Experience verwenden. Wenn die Option "Bericht" in einer Duplikatsregel ausgewählt ist, erstellt "Duplikatsverwaltung" doppelte Datensatzgruppen der durch die Regel gefundenen Duplikate. Sie können zudem doppelte Datensatzgruppen erstellen und beliebige Datensätze als doppelte Datensatzeinträge hinzufügen. Ausschließlich in Lightning Experience können Sie sogar doppelte Datensatzgruppen verwenden, um Elemente im selben Objekt zusammenzuführen.

Erweitern von Feldern für Ihre Salesforce-Datensätze mit Drittanbieterdaten in Lightning Experience

Nun kann Ihr Vertriebsteam Drittanbieterdaten in Ihre Salesforce-Daten integrieren, und zwar nicht nur pro Datensatz, sondern Feld für Feld. AppExchange bietet Pakete von Branchendaten, die mit Accounts, Kontakten und Leads kompatibel sind. Testen Sie Daten kostenlos mit der Anwendung "Datenbewertung für AppExchange-Paketdaten". Wenn Sie Ihren Teams Daten zur Verfügung stellen möchten, sollten Sie ein Paket kaufen und die zugehörigen Datenintegrationsregeln aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

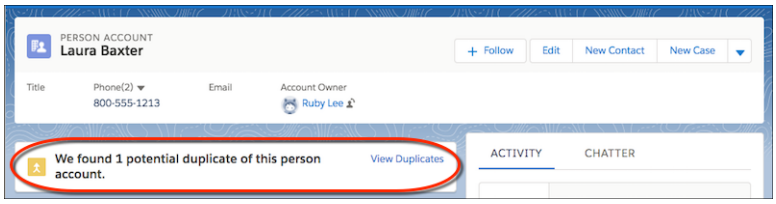
Data.com-Account-Datenbewertung wurde eingestellt
Data.com-Registerkarte ist nur für Prospector-Kunden verfügbar

Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können nun Duplikate in Personenaccounts in Lightning Experience so anzeigen, wie sie dies für Geschäftsaccounts, Kontakte und Leads vornehmen können. Berechtigte Benutzer können Personenaccounts ebenfalls zusammenführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

1. Stellen Sie unter "Setup" sicher, dass die Duplikatsregel für Personenaccounts aktiv ist.
2. Konfigurieren Sie die Komponente "Mögliche Duplikate" im Lightning-Anwendungsgenerator.

Ihrem Vertriebsteam wird diese Warnung angezeigt, wenn es einen Personenaccount mit einem Duplikat anzeigt.



NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen von Duplikats- und Abgleichsregeln:
- Setup und Konfiguration anzeigen

Erstellen, Bearbeiten, Löschen, Aktivieren und Deaktivieren von Duplikats- und Abgleichsregeln:
- Anwendung anpassen

Hinzufügen der Komponente "Mögliche Duplikate":
- Anwendung anpassen

SIEHE AUCH:

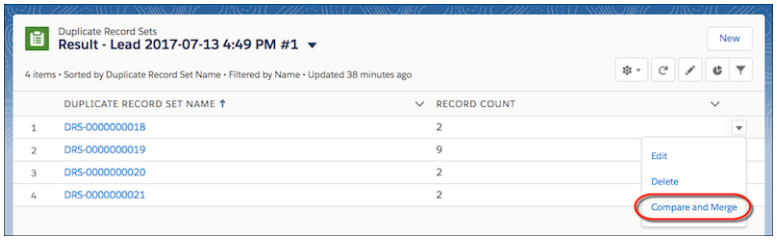
Einfaches Einrichten von Personenaccounts

Accounts: Einfacherer Aktivierungsprozess, Unterstützung für das Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience und verbessertes Freigabemodell

Beseitigen von Duplikaten mithilfe von "Doppelte Datensatzgruppen" in Lightning Experience

Sie können nun doppelte Datensatzgruppen in Lightning Experience verwenden. Wenn die Option "Bericht" in einer Duplikatsregel ausgewählt ist, erstellt "Duplikatsverwaltung" doppelte Datensatzgruppen der durch die Regel gefundenen Duplikate. Sie können zudem doppelte Datensatzgruppen erstellen und beliebige Datensätze als doppelte Datensatzeinträge hinzufügen. Ausschließlich in Lightning Experience können Sie sogar doppelte Datensatzgruppen verwenden, um Elemente im selben Objekt zusammenzuführen.

1. Öffnen Sie App Launcher und suchen Sie nach **Doppelte Datensatzgruppen**.



2. Erstellen Sie eine Datensatzgruppe, fügen Sie einem vorhandenen Satz Datensätze hinzu oder löschen Sie einen Satz. Vergleichen Sie alternativ die Datensätze in einem Satz und führen Sie sie zusammen.

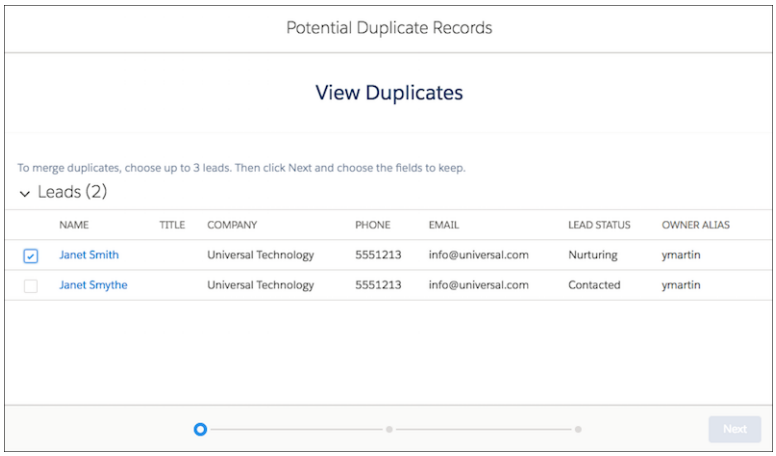
AUSGABEN

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

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen doppelter Datensatzeinträge:
- Anzeigen für "Accounts", "Kontakte" oder "Leads"

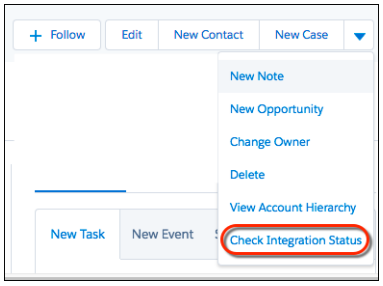
Zusammenführen von doppelten Datensatzeinträgen (nur Lightning Experience):
- Bearbeiten und Löschen für "Accounts", "Kontakte" oder "Leads"



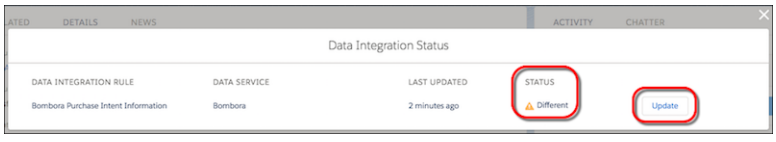
Erweitern von Feldern für Ihre Salesforce-Datensätze mit Drittanbieterdaten in Lightning Experience

Nun kann Ihr Vertriebsteam Drittanbieterdaten in Ihre Salesforce-Daten integrieren, und zwar nicht nur pro Datensatz, sondern Feld für Feld. AppExchange bietet Pakete von Branchendaten, die mit Accounts, Kontakten und Leads kompatibel sind. Testen Sie Daten kostenlos mit der Anwendung "Datenbewertung für AppExchange-Paketdaten". Wenn Sie Ihren Teams Daten zur Verfügung stellen möchten, sollten Sie ein Paket kaufen und die zugehörigen Datenintegrationsregeln aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

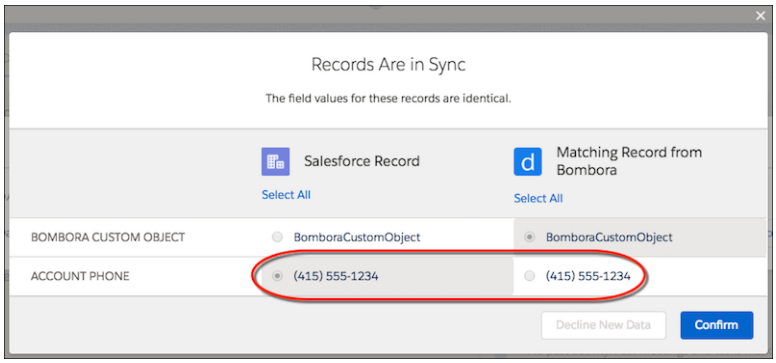
Wenn Sie die Datenintegrationsregeln in einem AppExchange-Datenpaket aktivieren, wird dem Seitenlayout die Aktion **Integrationsstatus überprüfen** hinzugefügt.



Ihr Vertriebsteam kann die Aktion verwenden, um den Datenintegrationsstatus für jede auf den Datensatz angewendete Regel anzuzeigen.



Vertriebsmitarbeiter können die Feldwerte für den Datensatz mit den Werten aus dem Daten-Service vergleichen, indem sie auf **Aktualisierung** klicken. Sie können die Werte bestätigen, unterschiedliche Werte auswählen oder die Daten aus dem Daten-Service komplett ablehnen.



SIEHE AUCH:

- AppExchange: Intent-Daten von Bombora
- AppExchange: HG Connect-Produkt- und -Technologiedaten

Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning for Gmail bietet Mitarbeitern zusätzliche Flexibilität, wenn sie E-Mail-Empfänger mit relevanten Salesforce-Datensätzen abgleichen. Mit den E-Mail-Vorlagenoptionen, der Einstein-Leadbewertung und den Salesforce-Aufgaben arbeiten Ihre Mitarbeiter nicht härter, sondern intelligenter. Lightning Experience enthält nun eine bidirektionale Ereignissynchronisierung für Lightning Experience-Benutzer und Benutzer von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Gmail: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Gmail zu verwenden. Mit den in Lightning for Gmail eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz. Diese Funktion kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

Lightning Sync für Google: Erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup, bidirektionale Ereignissynchronisierung und Unterstützung für mehr Lizenzen

Erhöhen Sie die Produktivität Ihres Teams, indem Sie Ereignisse für die bidirektionale Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce einrichten. Wenn Sie dies vornehmen, erhalten Sie exklusiven Zugriff auf Salesforce-Kalender-Funktionen, die so konzipiert sind, dass sie mit Lightning Sync kompatibel sind. Für Benutzer mit Service Cloud- und Force.com-Lizenzen wird Support eingeführt, sodass Sie noch mehr Benutzer dazu bringen können, Synchronisierungen zwischen Salesforce und Google-Anwendungen vorzunehmen. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Lightning für Gmail: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Gmail zu verwenden. Mit den in Lightning for Gmail eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz. Diese Funktion kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbar mit Sales Cloud, Service Cloud und Force.com in **allen** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Funktionen für Vorlagen

Stellen Sie Vorlagen in einer leistungsstärkeren und optisch ansprechenden Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente bereit. Ihre Mitarbeiter verwenden zudem E-Mail-Vorlagen, die in Salesforce Classic in Gmail erstellt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Gmail

E-Mails und Aufgaben gleichzeitig im Blick zu haben kann schwierig sein. Gute Neuigkeiten: Vertriebsmitarbeiter können Salesforce-Aufgaben in Lightning for Gmail anzeigen, bearbeiten und erstellen. Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce zu wechseln, um Elemente in täglichen Aufgabenlisten hinzuzufügen oder abzuhaken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen

Zur bestmöglichen Verwaltung der Vertriebs-Pipeline und zum Beschleunigen der Kundenkommunikation stützen sich Ihre Mitarbeiter darauf, Gmail-Inhalt Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Gmail enthält eine erweiterte Suchfunktion, über die Mitarbeiter mehr Personendatensätze anzeigen können, die sie Gmail-Inhalt zuordnen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit

Die Nachbereitung der vielversprechendsten Leads hilft Ihren Mitarbeitern zunächst dabei, mehr Geschäfte abzuschließen. Mit der Einstein-Leadbewertung in Lightning for Gmail können Ihre Mitarbeiter bestimmen, was vielversprechend ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Funktionen für Vorlagen

Stellen Sie Vorlagen in einer leistungsstärkeren und optisch ansprechenden Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente bereit. Ihre Mitarbeiter verwenden zudem E-Mail-Vorlagen, die in Salesforce Classic in Gmail erstellt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nun können Vertriebsmitarbeiter ihre Salesforce Classic-Vorlagen in Text-, HTML- oder benutzerdefinierten Formaten in Lightning for Gmail abrufen. Sie können es Mitarbeitern ermöglichen, Salesforce-Datensätze in ihre E-Mails mit einzubeziehen, wenn Sie diesen Vorlagen Briefvorlagenfelder hinzufügen. Um die Produktivität noch weiter zu steigern, können Mitarbeiter auf freigegebene Classic-Vorlagenordner über Gmail zugreifen.

Mitarbeiter können zudem ihre eigenen Lightning-E-Mail-Vorlagen anhand von selbst verfassten E-Mails erstellen.

Wichtig: Wenn Sie Ihre Mitarbeiter mit Bereichen für benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungen mit dem Anwendungsgenerator ausgestattet haben, müssen Sie diesen Bereichen die Komponente "Vorlage" hinzufügen.

Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Gmail

E-Mails und Aufgaben gleichzeitig im Blick zu haben kann schwierig sein. Gute Neuigkeiten: Vertriebsmitarbeiter können Salesforce-Aufgaben in Lightning for Gmail anzeigen, bearbeiten und erstellen. Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce zu wechseln, um Elemente in täglichen Aufgabenlisten hinzuzufügen oder abzuhaken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mit Standardlistenansichten können Mitarbeiter Salesforce-Aufgaben in Gmail schnell überprüfen, die:

- ihnen zugewiesen sind
- heute fällig sind
- überfällig sind
- an Teammitglieder delegiert sind
- in den letzten sieben Tagen abgeschlossen wurden

Alles in Gmail! Lightning for Gmail berücksichtigt zudem die neueste Listenansichtsauswahl Ihrer Mitarbeiter für das nächste Mal. Mit nur einem Klick können Sie mehr Details anzeigen. Wie verhält es sich jedoch, wenn Mitarbeiter ihre Aufgaben aktualisieren möchten, wenn sie ihre E-Mails in Angriff nehmen? Mit der Inline-Bearbeitung können Mitarbeiter den Status ihrer Aufgaben und andere Details direkt aktualisieren.

Möchten Sie Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen, sich auf Aufgaben in Lightning for Gmail zu konzentrieren? Das ist leicht. Ziehen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Aufgabe" und legen Sie sie so ab, dass sie oben im E-Mail-Anwendungsbereich angezeigt wird.

Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen

Zur bestmöglichen Verwaltung der Vertriebs-Pipeline und zum Beschleunigen der Kundenkommunikation stützen sich Ihre Mitarbeiter darauf, Gmail-Inhalt Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Gmail enthält eine erweiterte Suchfunktion, über die Mitarbeiter mehr Personendatensätze anzeigen können, die sie Gmail-Inhalt zuordnen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning for Gmail schlägt nun Datensätze mit übereinstimmenden E-Mail-Adressen vor, nachdem Standard- und benutzerdefinierte Felder auf Kontakte, Leads und Benutzer hin untersucht wurden. Mit der neuen Oberfläche ist es ein Leichtes, die Anzahl der übereinstimmenden Datensätze zu bestimmen und E-Mail-Inhalt den von Ihren Mitarbeiten ausgewählten Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Gmail berücksichtigt zudem die Auswahlen Ihrer Mitarbeiter beim künftigen Vorschlagen von Personendatensätzen.

Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit

Die Nachbereitung der vielversprechendsten Leads hilft Ihren Mitarbeitern zunächst dabei, mehr Geschäfte abzuschließen. Mit der Einstein-Leadbewertung in Lightning for Gmail können Ihre Mitarbeiter bestimmen, was vielversprechend ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie Sales Cloud Einstein aktiviert und die Einstein-Leadbewertung konfiguriert haben, zeigt Lightning for Gmail nun Bewertungen für die vorgeschlagenen Leads an. Ihre Vertriebsteams können anhand dieser Bewertungen priorisieren, welche Leads verfolgt werden sollten, um schnellere Konvertierungsraten zu erzielen. Für mehr Einblicke und Details zur Bewertung bewegen die Mitarbeiter einfach den Mauszeiger auf die Bewertung.

Lightning Sync für Google: Erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup, bidirektionale Ereignissynchronisierung und Unterstützung für mehr Lizenzen

AUSGABEN

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

Erhöhen Sie die Produktivität Ihres Teams, indem Sie Ereignisse für die bidirektionale Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce einrichten. Wenn Sie dies vornehmen, erhalten Sie exklusiven Zugriff auf Salesforce-Kalender-Funktionen, die so konzipiert sind, dass sie mit Lightning Sync kompatibel sind. Für Benutzer mit Service Cloud- und Force.com-Lizenzen wird Support eingeführt, sodass Sie noch mehr Benutzer dazu bringen können, Synchronisierungen zwischen Salesforce und Google-Anwendungen vorzunehmen. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erforderliche Änderungen am G Suite-Setup zum weiteren Synchronisieren von Ereignissen

Wenn Ihre Benutzer Ereignisse synchronisieren, müssen Sie Ihr administratives G Suite-Setup ändern, um in der Version Winter '18 Unterbrechungen beim Synchronisieren zu verhindern.

Einrichten von Benutzern für Service Cloud- und Force.com-Lizenzen

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen ihren G Suite-Accounts und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Synchronisieren von Ereignissen zwischen Google-Kalender und Salesforce

Richten Sie Ereignisse für die Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce ein. Dadurch können Mitarbeiter nicht nur Zeit sparen, es erübrigen sich auch unnötige Dateneingaben. Auf diese Weise können Mitarbeiter ihre Besprechungen in beiden Anwendungen erstellen und bearbeiten. Administratoren wie Sie können zudem die Salesforce-Akzeptanz befördern, indem Sie es Mitarbeitern erleichtern, wichtige Besprechungen in Salesforce zu übertragen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Mehr Möglichkeiten mit Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen

Wenn Sie unsere erweiterten Planungsoptionen für den Salesforce-Kalender planen, können Mitarbeiter ihre Google-Kalender-Teilnehmerdetails anzeigen und im jeweiligen System darauf antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Erforderliche Änderungen am G Suite-Setup zum weiteren Synchronisieren von Ereignissen

Wenn Ihre Benutzer Ereignisse synchronisieren, müssen Sie Ihr administratives G Suite-Setup ändern, um in der Version Winter '18 Unterbrechungen beim Synchronisieren zu verhindern.

Ab der Version Winter '18 muss Ihr Google-Administrator einen neuen Umfang für den Kalenderzugriff über den G Suite-Account Ihres Unternehmens autorisieren. Vor der Version Winter '18 war der Umfang für die Ereignissynchronisierung als schreibgeschützt festgelegt. Ab der Version Winter '18 muss der Synchronisierungsumfang unabhängig von der Synchronisierungsrichtung Lese-/Schreibzugriff für alle Benutzer aufweisen, die Ereignisse synchronisieren.

Zum Aktualisieren des Kalenderumfangs können sich Google-Administratoren mit Administratorzugriff beim G Suite-Account Ihres Unternehmens anmelden und den neuen Umfang über die Google-API-Konsole festlegen.

Wenn Sie den Umfang als Vorbereitung auf die Version Winter '18 aktualisieren, können Google-Administratoren den neuen Umfang `https://www.googleapis.com/auth/calendar` Ihrer vorhandenen Konfiguration hinzufügen. Wenn Sie den Umfang

nach der Veröffentlichung der Version Winter '18 aktualisieren (und die Ereignissynchronisierung für Ihre Benutzer beendet wurde), können Google-Administratoren den neuen Umfang `https://www.googleapis.com/auth/calendar` hinzufügen und bei Bedarf den vorherigen Umfang `https://www.googleapis.com/auth/calendar.readonly` entfernen.

Einrichten von Benutzern für Service Cloud- und Force.com-Lizenzen

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen ihren G Suite-Accounts und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync-Benutzerlizenzunterstützung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren von Ereignissen zwischen Google-Kalender und Salesforce

Richten Sie Ereignisse für die Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce ein. Dadurch können Mitarbeiter nicht nur Zeit sparen, es erübrigen sich auch unnötige Dateneingaben. Auf diese Weise können Mitarbeiter ihre Besprechungen in beiden Anwendungen erstellen und bearbeiten. Administratoren wie Sie können zudem die Salesforce-Akzeptanz befördern, indem Sie es Mitarbeitern erleichtern, wichtige Besprechungen in Salesforce zu übertragen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Ihre Mitarbeiter müssen diese Bedingungen für die bidirektionale Synchronisierung von Ereignissen erfüllen.

- Erstellen oder bearbeiten Sie Ereignisse außerhalb von Salesforce mit Google-Kalender im G Suite-Account Ihres Unternehmens.
- Erstellen oder bearbeiten Sie Salesforce-Ereignisse mithilfe von Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion. Über Salesforce Classic erstellte oder bearbeitete Ereignisse werden nicht mit Google-Kalender synchronisiert.

Wenn diese Beschreibung den Nagel auf den Kopf trifft, können Sie mit dem Synchronisieren der Ereignisse Ihrer Mitarbeiter in beide Richtungen beginnen. Arbeiten Sie zunächst mit Ihrem Google-API-Administrator zusammen, um Ihren G Suite-Account zum Synchronisieren von Ereignissen vorzubereiten. Wählen Sie als Nächstes in den Lightning Sync-Konfigurationen der Mitarbeiter **In beide Richtungen synchronisieren** für Ereignisse aus.

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

SIEHE AUCH:

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum bidirektionalen Synchronisieren von Ereignissen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Möglichkeiten mit Besprechungsteilnehmern in Salesforce-Ereignissen

Wenn Sie unsere erweiterten Planungsoptionen für den Salesforce-Kalender planen, können Mitarbeiter ihre Google-Kalender-Teilnehmerdetails anzeigen und im jeweiligen System darauf antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

SIEHE AUCH:

- Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google
- Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Outlook-E-Mails und -Kalendern an ihren Geschäften zu arbeiten. Durch den Zugriff auf Salesforce-Aufgaben, mehr E-Mail-Vorlagenoptionen und sogar auf Pardot-Interaktionsfunktionen können Ihre Mitarbeiter den Vertriebsprozess meistern. Was ist neu in Lightning Sync? Service- und Force.com-Lizenzen. Lesen Sie Infos hierzu. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

- Lightning für Outlook: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

  Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Outlook zu verwenden. Mit den in Lightning for Outlook eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz. Diese Funktion kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

- Lightning Sync für Microsoft Exchange: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern

  Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen ihren Microsoft®-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

- Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

  Machen Sie sich mit dem erforderlichen Upgrade für Vertriebsmitarbeiter vertraut, das in Salesforce for Outlook v2.9.3 und früher funktioniert. Oder noch besser, wenn Sie die Systemanforderungen für unsere neuesten Microsoft-Integrationsprodukte (Lightning for Outlook und Lightning Sync) erfüllen, sollten Ihre Mitarbeiter jetzt diese Funktion verwenden. Auf diese Weise können Sie die neuesten Funktionen nutzen und vermeiden künftig manuelle Upgrades. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning für Outlook: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Outlook zu verwenden. Mit den in Lightning for Outlook eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz. Diese Funktion kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

AUSGABEN

Kann verwaltet werden über: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbar mit Sales Cloud, Service Cloud und Force.com in **allen** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Funktionen für Vorlagen

Stellen Sie Vorlagen in einer leistungsstärkeren und optisch ansprechenden Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente bereit. Ihre Mitarbeiter verwenden zudem E-Mail-Vorlagen, die in Salesforce Classic in Microsoft® Outlook® erstellt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Microsoft® Outlook®

E-Mails und Aufgaben gleichzeitig im Blick zu haben kann schwierig sein. Gute Neuigkeiten: Vertriebsmitarbeiter können Salesforce-Aufgaben in Lightning for Outlook anzeigen, bearbeiten und erstellen. Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce zu wechseln, um Elemente in täglichen Aufgabenlisten hinzuzufügen oder abzuhaken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen

Zur bestmöglichen Verwaltung der Vertriebs-Pipeline und zum Beschleunigen der Kundenkommunikation stützen sich Ihre Mitarbeiter darauf, Outlook-Inhalt Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Outlook enthält eine erweiterte Suchfunktion, über die Mitarbeiter mehr Personendatensätze anzeigen können, die sie Outlook-Inhalt zuordnen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit

Die Nachbereitung der vielversprechendsten Leads hilft Ihren Mitarbeitern zunächst dabei, mehr Geschäfte abzuschließen. Mit der Einstein-Leadbewertung in Lightning for Outlook können Ihre Mitarbeiter bestimmen, was vielversprechend ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erhalten von Einblicken zu Aktivitäten potenzieller Kunden mit Engage for Outlook

Ihre Vertriebsteams möchten wissen, wie erfolgreich sie sind, wenn es darum geht, ihre potenziellen Kunden mit ihren E-Mails zu erreichen. Mit Engage for Outlook können Ihre Mitarbeiter dies verfolgen. Vertriebsmitarbeiter können verfolgen, welche potenziellen Kunden beteiligt sind. Zudem können sie Bewertungen und den Interaktionsverlauf anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Funktionen für Vorlagen

Stellen Sie Vorlagen in einer leistungsstärkeren und optisch ansprechenden Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente bereit. Ihre Mitarbeiter verwenden zudem E-Mail-Vorlagen, die in Salesforce Classic in Microsoft® Outlook® erstellt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nun können Vertriebsmitarbeiter ihre Salesforce Classic-Vorlagen in Text-, HTML- oder benutzerdefinierten Formaten in Lightning for Outlook abrufen. Sie können es Mitarbeitern ermöglichen, Salesforce-Datensätze in ihre E-Mails mit einzubeziehen, wenn Sie diesen Vorlagen Briefvorlagenfelder hinzufügen. Um die Produktivität noch weiter zu steigern, können Mitarbeiter über Outlook auf freigegebene Classic-Vorlagenordner zugreifen.

Mitarbeiter können zudem ihre eigenen Lightning-E-Mail-Vorlagen anhand von selbst verfassten E-Mails erstellen.

Wichtig: Wenn Sie Ihre Mitarbeiter mit Bereichen für benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungen mit dem Anwendungsgenerator ausgestattet haben, müssen Sie diesen Bereichen die Komponente "Vorlage" hinzufügen.

Verwalten von Salesforce-Aufgaben über Microsoft® Outlook®

E-Mails und Aufgaben gleichzeitig im Blick zu haben kann schwierig sein. Gute Neuigkeiten: Vertriebsmitarbeiter können Salesforce-Aufgaben in Lightning for Outlook anzeigen, bearbeiten und erstellen. Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce zu wechseln, um Elemente in täglichen Aufgabenlisten hinzuzufügen oder abzuhaken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mit Standardlistenansichten können Mitarbeiter Salesforce-Aufgaben in Outlook schnell überprüfen, die:

- ihnen zugewiesen sind
- heute fällig sind
- überfällig sind
- an Teammitglieder delegiert sind
- in den letzten sieben Tagen abgeschlossen wurden

Alles in Outlook! Lightning for Outlook berücksichtigt zudem die neueste Listenansichtsauswahl Ihrer Mitarbeiter für das nächste Mal. Mit nur einem Klick können Sie mehr Details anzeigen. Wie verhält es sich jedoch, wenn Mitarbeiter ihre Aufgaben aktualisieren möchten, wenn sie ihre E-Mails in Angriff nehmen? Mit der Inline-Bearbeitung können Mitarbeiter den Status ihrer Aufgaben und andere Details direkt aktualisieren.

Möchten Sie Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen, sich auf Aufgaben in Lightning for Outlook zu konzentrieren? Das ist leicht. Ziehen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Aufgabe" und legen Sie sie so ab, dass sie oben im E-Mail-Anwendungsbereich angezeigt wird.

Einfaches Suchen nach und Zuordnen von Elementen zu den richtigen Salesforce-Datensätzen

Zur bestmöglichen Verwaltung der Vertriebs-Pipeline und zum Beschleunigen der Kundenkommunikation stützen sich Ihre Mitarbeiter darauf, Outlook-Inhalt Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Outlook enthält eine erweiterte Suchfunktion, über die Mitarbeiter mehr Personendatensätze anzeigen können, die sie Outlook-Inhalt zuordnen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning for Outlook schlägt nun Datensätze mit übereinstimmenden E-Mail-Adressen vor, nachdem Standard- und benutzerdefinierte Felder auf Kontakte, Leads und Benutzer hin untersucht wurden. Mit der neuen Oberfläche ist es ein Leichtes, die Anzahl der übereinstimmenden Datensätze zu bestimmen und E-Mail-Inhalt den von Ihren Mitarbeiten ausgewählten Salesforce-Datensätzen zuzuordnen. Lightning for Outlook berücksichtigt zudem die Auswahlen Ihrer Mitarbeiter beim künftigen Vorschlagen von Personendatensätzen.

Konzentration auf die Leads mit höchster Konvertierungswahrscheinlichkeit

Die Nachbereitung der vielversprechendsten Leads hilft Ihren Mitarbeitern zunächst dabei, mehr Geschäfte abzuschließen. Mit der Einstein-Leadbewertung in Lightning for Outlook können Ihre Mitarbeiter bestimmen, was vielversprechend ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie Sales Cloud Einstein aktiviert und die Einstein-Leadbewertung konfiguriert haben, zeigt Lightning for Outlook nun Bewertungen für die vorgeschlagenen Leads an. Ihre Vertriebsteams können anhand dieser Bewertungen priorisieren, welche Leads verfolgt werden sollten, um schnellere Konvertierungsraten zu erzielen. Für mehr Einblicke und Details zur Bewertung bewegen die Mitarbeiter einfach den Mauszeiger auf die Bewertung.

Erhalten von Einblicken zu Aktivitäten potenzieller Kunden mit Engage for Outlook

Ihre Vertriebsteams möchten wissen, wie erfolgreich sie sind, wenn es darum geht, ihre potenziellen Kunden mit ihren E-Mails zu erreichen. Mit Engage for Outlook können Ihre Mitarbeiter dies verfolgen. Vertriebsmitarbeiter können verfolgen, welche potenziellen Kunden beteiligt sind. Zudem können sie Bewertungen und den Interaktionsverlauf anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mit einer Salesforce Engage-Lizenz zeigt Lightning for Outlook Ihren Mitarbeitern Folgendes an:

- Wem E-Mails gesendet wurden und wer sie geöffnet hat
- Pardot-Bewertung und Interaktionsverlauf für Personen in der E-Mail
- Einen Engage-Alarm in Salesforce
- In Engage Team Reports erfasste gesendete und geöffnete E-Mails

Selbst ohne eine Salesforce Engage-Lizenz kann Ihr Team den Interaktionsverlauf für E-Mails und Weblinks über Lightning for Outlook überprüfen. Installieren Sie einfach das AppExchange-Paket für Pardot.

Damit Vertriebsmitarbeiter Engage for Outlook mit dem Interaktionsverlauf verwenden können, muss "Meine Domäne" für Ihre Organisation aktiviert sein. Aktivieren Sie anschließend **Engage for Outlook** auf der Seite **Einstellungen für Lightning for Outlook**. Stellen Sie zudem sicher, dass die Komponente "Personen" in Lightning for Outlook verfügbar ist.

Lightning Sync für Microsoft Exchange: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen ihren Microsoft®-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Microsoft® Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce for Outlook: Wichtige Aktualisierung erforderlich, Produkte der nächsten Generation verfügbar

Machen Sie sich mit dem erforderlichen Upgrade für Vertriebsmitarbeiter vertraut, das in Salesforce for Outlook v2.9.3 und früher funktioniert. Oder noch besser, wenn Sie die Systemanforderungen für unsere neuesten Microsoft-Integrationsprodukte (Lightning for Outlook und Lightning Sync) erfüllen, sollten Ihre Mitarbeiter jetzt diese Funktion verwenden. Auf diese Weise können Sie die neuesten Funktionen nutzen und vermeiden künftig manuelle Upgrades. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wichtige Aktualisierung erforderlich, um Salesforce for Outlook weiterhin zu verwenden

Ihre Mitarbeiter können mit Salesforce for Outlook nicht auf Salesforce zugreifen? Damit Mitarbeiter das Produkt wieder verwenden können, müssen sie aufgrund neuer Standards im Bereich Websicherheit ein Upgrade auf v3.0.0 oder höher vornehmen. Alternativ können Sie, um manuelle Aktualisierungen komplett zu vermeiden, Mitarbeiter anweisen, dass sie ein Upgrade auf unsere neuesten Microsoft-Integrationsfunktionen (Lightning for Outlook und Lightning Sync) vornehmen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Vermeiden manueller Upgrades

Wechseln Sie zu unserer nächsten Generation von Microsoft®-Integrationsprodukten: Lightning for Outlook und Lightning Sync. In unseren Systemanforderungen erfahren Sie, ob Sie bereit sind, zu wechseln. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wichtige Aktualisierung erforderlich, um Salesforce for Outlook weiterhin zu verwenden

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Ihre Mitarbeiter können mit Salesforce for Outlook nicht auf Salesforce zugreifen? Damit Mitarbeiter das Produkt wieder verwenden können, müssen sie aufgrund neuer Standards im Bereich Websicherheit ein Upgrade auf v3.0.0 oder höher vornehmen. Alternativ können Sie, um manuelle Aktualisierungen komplett zu vermeiden, Mitarbeiter anweisen, dass sie ein Upgrade auf unsere neuesten Microsoft-Integrationsfunktionen (Lightning for Outlook und Lightning Sync) vornehmen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Stellen Sie zudem sicher, dass Ihre Mitarbeiter alle Salesforce for Outlook-Anforderungen für die TLS 1.1- und TLS-1.2-Kompatibilität erfüllen. Wenn Sie nicht sicher sind, welche Salesforce for Outlook-Versionen Ihre Mitarbeiter verwenden, sollten Sie dies in Salesforce überprüfen.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Vorbereiten der Benutzer auf die Weiterverwendung von Salesforce for Outlook nach dem Deaktivieren von TLS 1.0

Knowledge-Artikel: Salesforce deaktiviert TLS 1.0

Salesforce-Hilfe: Nachverfolgen der Salesforce for Outlook-Versionen Ihrer Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vermeiden manueller Upgrades

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wechseln Sie zu unserer nächsten Generation von Microsoft®-Integrationsprodukten: Lightning for Outlook und Lightning Sync. In unseren Systemanforderungen erfahren Sie, ob Sie bereit sind, zu wechseln. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning for Outlook und Lightning Sync sind wie Salesforce for Outlook. Mit den Produkten können Ihre Teams direkt in Microsoft Outlook® Salesforce-Inhalte anzeigen, darauf zugreifen und sie aktualisieren. Darüber hinaus können Teams wichtige Kontakte und Ereignisse synchronisieren, die sie in beiden Systemen aktualisieren.

Warum sollten Sie wechseln? Der größte Unterschied zwischen den Funktionen besteht darin, dass für unsere Cloud-basierten Produkte keine manuellen Upgrades erforderlich sind, wie dies bei Salesforce for Outlook der Fall ist. Stattdessen werden Ihnen die neuesten Aktualisierungen per Push-Vorgang bereitgestellt. Wenn Ihre Mitarbeiter weniger Zeit für das Verwalten von Software aufwenden, kümmern sie sich eher um das Wesentliche: Ihre Kunden glücklich zu machen. Da Lightning for Outlook und Lightning Sync die neuesten Microsoft-Anwendungen unterstützen, führen wir die neuesten Innovationen für diese Produkte ein.

Wenn Lightning for Outlook und Lightning Sync auch einige Funktionen umfassen, für die Lightning Experience erforderlich ist, so stehen doch die meisten Funktionen in Salesforce Classic und Lightning Experience zur Verfügung.

Sind Sie bereit? Zunächst müssen Sie die Lightning for Outlook- und Lightning Sync-Systemanforderungen überprüfen, um sicherzustellen, dass Sie sie erfüllen. Wenn Ihr System startklar ist, lesen Sie die Produktdokumentation, um mehr über die für diese Produkte verfügbaren Funktionen zu erfahren. Sehen Sie sich schließlich die Setup- und Migrationsdokumentation an, um zu erfahren, wie Sie Ihren Teams Zugriff erteilen.

SIEHE AUCH:

Trailhead: Integrieren von Outlook und Gmail in Salesforce

Salesforce-Hilfe: Lightning für Outlook – Systemanforderungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

Sicherheit: Verschlüsseln von Vertriebsdaten

Schützen Sie mehr Ihrer kritischen Vertriebsdaten, einschließlich personenbezogener Daten von Kunden, mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von mehr persönlich identifizierbaren Informationen Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)

Schützen Sie mehr persönlich identifizierbare Informationen (PII) in Standardfeldern zu Accounts, Kontakten und Leads. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsseln der Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities (Beta)

Sie können die Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities in Sandbox- und Produktionsumgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)

Sie können das Feld "Opportunity-Name" nur in Sandbox- und Developer Edition-Umgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsseln von mehr persönlich identifizierbaren Informationen Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)

Schützen Sie mehr persönlich identifizierbare Informationen (PII) in Standardfeldern zu Accounts, Kontakten und Leads. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Für Leads können Sie Folgendes verschlüsseln

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

- Website

Für Accounts und Personenaccounts können Sie Folgendes verschlüsseln

- Rechnungsanschrift (Straße, Ort)
- Lieferanschrift (Straße, Ort)
- Site

Für Kontakte können Sie Folgendes verschlüsseln

- Assistent
- Assistent Tel.
- Weitere Anschrift (Straße, Ort)
- Titel

Anmerkung: Dies gilt auch für Personenaccounts.

Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Verschlüsseln der Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities (Beta)

Sie können die Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities in Sandbox- und Produktionsumgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung für die Felder "Beschreibung" und "Nächster Schritt" für Opportunities, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Verschlüsselungsunterstützung für "Beschreibung" und "Nächster Schritt" ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)

Sie können das Feld "Opportunity-Name" nur in Sandbox- und Developer Edition-Umgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umbenennung des Kalenders "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse"
Jeder macht Fehler. Sogar wir. Wir haben Ihren Standardkalender von "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse" umbenannt, da wir Ihnen nicht sagen müssen, dass Sie in Salesforce arbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Kürzlich vorgenommene Kalenderänderungen sichtbar in Lightning Experience ohne Browseraktualisierung
Wenn Sie Ihren Kalender geöffnet lassen, wird er alle 60 Sekunden aktualisiert. So können Sie sicher sein, dass Sie die neuesten Informationen zur Hand haben, wenn Kollegen Sie zu Ereignissen einladen oder Ereignisse aktualisieren, auf die Sie zugreifen können. Keine Browseraktualisierung erforderlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Data.com-Account-Datenbewertung wurde eingestellt
Die kostenlosen Datenbewertungen mithilfe der Datenintegrationsregel "Unternehmensinformationen für Accounts" wurden nun in Salesforce eingestellt. Sie können nicht länger auf Bewertungen zugreifen, die Sie vor der Version Winter '18 ausgeführt haben. Bei Vorhandensein einer Data.com Premium Clean-Lizenz können Sie die Regel weiterhin verwenden, um Ihre Accounts mit Unternehmensinformationen zu aktualisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Data.com-Registerkarte ist nur für Prospector-Kunden verfügbar
Die Data.com-Registerkarte in Salesforce Classic ist nun nur noch in Organisationen mit einer Data.com Prospector-Lizenz verfügbar. Zuvor konnten alle Salesforce-Kunden die Registerkarte verwenden, um nach Datensätzen zu suchen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Pardot ist auf Japanisch verfügbar (Beta)
Pardot wurde für Japan lokalisiert und ist als Beta-Version für alle Kunden verfügbar.

Umbenennung des Kalenders "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse"

Jeder macht Fehler. Sogar wir. Wir haben Ihren Standardkalender von "Salesforce-Ereignisse" in "Meine Ereignisse" umbenannt, da wir Ihnen nicht sagen müssen, dass Sie in Salesforce arbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen mit Ausnahme von **Group** und **Contact Manager** Edition

Kürzlich vorgenommene Kalenderänderungen sichtbar in Lightning Experience ohne Browseraktualisierung

Wenn Sie Ihren Kalender geöffnet lassen, wird er alle 60 Sekunden aktualisiert. So können Sie sicher sein, dass Sie die neuesten Informationen zur Hand haben, wenn Kollegen Sie zu Ereignissen einladen oder Ereignisse aktualisieren, auf die Sie zugreifen können. Keine Browseraktualisierung erforderlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen mit Ausnahme von **Group** und **Contact Manager** Edition

Data.com-Account-Datenbewertung wurde eingestellt

Die kostenlosen Datenbewertungen mithilfe der Datenintegrationsregel "Unternehmensinformationen für Accounts" wurden nun in Salesforce eingestellt. Sie können nicht länger auf Bewertungen zugreifen, die Sie vor der Version Winter '18 ausgeführt haben. Bei Vorhandensein einer Data.com Premium Clean-Lizenz können Sie die Regel weiterhin verwenden, um Ihre Accounts mit Unternehmensinformationen zu aktualisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Data.com-Registerkarte ist nur für Prospector-Kunden verfügbar

Die Data.com-Registerkarte in Salesforce Classic ist nun nur noch in Organisationen mit einer Data.com Prospector-Lizenz verfügbar. Zuvor konnten alle Salesforce-Kunden die Registerkarte verwenden, um nach Datensätzen zu suchen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Pardot ist auf Japanisch verfügbar (Beta)

Pardot wurde für Japan lokalisiert und ist als Beta-Version für alle Kunden verfügbar.

Anmerkung: Funktionen, die als Beta-Version, Entwicklervorschau, Evaluierung, limitierte Version, nicht für die Produktion vorgesehen, Pilot- oder Vorversion (zusammen als "Vorversionsfunktionen" bezeichnet) gekennzeichnet sind, stellen eine Vorschau dar und werden nicht als "Services" unter dem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce betrachtet. Salesforce kann nicht garantieren, dass die Vorversionsfunktionen in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar werden. Wenn eine Vorversionsfunktion nach dem aktuellen Datum der allgemeinen Verfügbarkeit, das von Salesforce für diese Version angekündigt wurde, für die Verwendung zur Verfügung steht, dann ist diese Vorversionsfunktion allgemein verfügbar und wird ab diesem Datum nicht mehr als Vorversionsfunktion betrachtet. Sie sollten Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen treffen. Sie können beliebige Vorversionsfunktionen nach Ihrem eigenen Ermessen verwenden. Vorversionsfunktionen werden im aktuellen Zustand angeboten, dienen nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion, beinhalten keinen Support und unterliegen möglicherweise zusätzlichen Bedingungen. Beachten Sie, dass alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce und die Kundenverpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Nutzung zugehöriger Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gleichermaßen für die Nutzung von Vorversionsfunktionen durch den Kunden gelten. Vorversionsfunktionen können jederzeit nach unserem alleinigen Ermessen eingestellt werden. Wir übernehmen keine Haftung für Schäden, die aufgrund oder im Zusammenhang mit einer Vorversionsfunktion entstehen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Pardot-Editionen

Marketing: Inhaltsfreigabe, erweiterte SMS und Push-Nachrichten und sonstige Funktionen

Erstellen Sie eine einzige Ansicht Ihrer kundenbezogenen Daten aus einer beliebigen Quelle. Planen und optimieren Sie einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen. Und stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit. Mit Marketing Cloud können Markthändler die Auswirkung jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen messen, damit Sie Ihre Vorgehensweise optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen finden Sie in den Versionshinweisen zu Marketing Cloud.

- Version von Oktober 2017
- Version von August 2017
- Version von Juli 2017

SIEHE AUCH:

Marketing Cloud – Übersicht

Marketing Cloud – Versionshinweise (alle Versionen)

Service: Field Service für Android, neue soziale Accounts und mehr Lightning Experience-Support

Nehmen Sie den Lightning Experience-Support für Live Agent, den Omnikanal, Serviceverträge, Kundenvorgangsmeilensteine, Makros, Kundenvorgangsduplizierungen und mehr in Anspruch. Erweitern Sie Ihren Außendienstvorgang mit der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android. Teilen Sie Ihr Wissen schneller mit anderen, indem Sie Videos und Codeblöcke in Knowledge-Artikeln einbetten. Mit dem Social-Kundenservice Pro-Add-on können Sie zudem bis zu 10 soziale Accounts unterstützen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Service-Konsole: Mehr Produktivitätsfunktionen, erweiterte E-Mail-Funktionen und einfaches Setup

Ihnen stehen nun mehr Service Cloud-Funktionen in der Lightning-Service-Konsolenanwendung zur Verfügung. Ihre Agenten können Makros, den Omnikanal-Supervisor und Live Agent in der Konsole verwenden. Darüber hinaus wurde die E-Mail-Funktion für Kundenvorgänge erweitert und es wurden einige Service-Setup-Flows optimiert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Field Service: Servicebelegschaften, Produkt-SKUs und verbesserte Serviceberichte

Ihre Field Service-Tools werden immer besser. Bilden Sie unaufhaltbare Servicebelegschaften, erstellen Sie Serviceberichte mit mehreren Signaturen, verfolgen Sie Produkt-SKUs und mehr.

Field Service Mobile: Android-Anwendung allgemein verfügbar und iOS-Anwendung wird zu 3.0

Field Service Lightning erobert die mobile Welt durch die Veröffentlichung der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android weiterhin im Sturm. Die iOS-Anwendung enthält nun intelligentere Produktsuchen und Produktanforderungen. Und auf beiden Plattformen können Sie nun Servicebericht-Vorlagen mehrere Signaturen hinzufügen. So wird sichergestellt, dass alle Personen, die diese Funktion benötigen, Arbeit abzeichnen können.

Verwaltetes Field Service-Paket: Intelligentere Regionserstellung, mehrtägige Arbeit und angegebene Arbeit

Zeichnen Sie Ihre Regionen direkt auf der Karte, planen Sie mehrtägige Arbeitsaufgaben, erstellen Sie Terminabhängigkeiten für komplexe Projekte, reservieren Sie Zeitfenster für als dringend angegebene Arbeit und mehr.

Kundenvorgänge: Duplizieren von Kundenvorgängen, Verwenden von Meilensteinen, erweiterte E-Mail-Tools und mehr

Agenten haben bei Kundenvorgängen in Lightning Experience mehr Möglichkeiten. Sie können Kundenvorgänge duplizieren, Kundenvorgangskommentare direkt in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" erstellen und Meilensteine für Kundenvorgänge verfolgen. Kundenvorgangs-E-Mails können mit den neuen Symbolleistenelementen einfacher gesendet werden. Agenten können Briefvorlagenfelder verwenden, eine Vorschau der E-Mails anzeigen und Salesforce Classic-Vorlagen einfügen. Die meisten Änderungen gelten für Lightning Experience, einige jedoch auch für Salesforce für Android, Salesforce für iOS und das mobile Salesforce-Netz.

Lightning Knowledge: Organisationen mit mehreren Sprachen, aktualisierte Artikelaktionen und Videounterstützung

Organisationen mit mehreren Sprachen können nun zu Lightning Knowledge wechseln. Beim Anzeigen eines Kundenvorgangs in der Konsole können Autoren einen Artikel über die Knowledge-Komponente erstellen. Autoren steht zudem eine umfangreichere Textbearbeitungsumgebung zur Verfügung und sie können mit der Ereignisüberwachung sehen, wer Artikel anzeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Live Agent: Web-Chat für Supportagenten in Lightning Experience

Bieten Sie Ihren Agenten eine verbesserte Chat-Erfahrung mit der Lightning Service-Konsole. Das Chat-Fenster für Agenten befindet sich jetzt an einer zentraleren Position in der Konsole. Außerdem können Sie es an die von Ihren Agenten gewünschte Position verschieben. In den Kontaktdatensätzen können Sie die vergangenen Chats eines Kunden mit Ihrem Unternehmen sehen.

Omnikanal: Verbesserungen an Lightning Experience und Salesforce Classic

Das Omnikanal-Dienstprogramm in der Lightning Service-Konsole ist nun allgemein verfügbar. Verwenden Sie den Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (Beta). Salesforce Classic unterstützt nun das Zuweisen von Agenten zu Warteschlangen im Omnikanal und zu Warteschlangen mithilfe der externen Weiterleitung (Beta).

Snap-ins für Web: Chat mit Kunden in Lightning Experience, verbesserte Vor-Chat- und Nach-Chat-Unterstützung

Agenten, die mithilfe von Snap-ins für Chat mit Kunden chatten, können Live Agent in der Lightning-Service-Konsole verwenden. Die mit den Informationen, die von Ihren Kunden in einem Formular vor dem Chat bereitgestellt werden, erstellten Datensätze werden an die Chat-Abschrift angefügt. Die Kundendetails werden wie in Live Agent an Ihr Formular nach dem Chat weitergegeben.

Anspruchsverwaltung: Serviceverträge und Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Serviceverträge und Meilensteine für Kundenvorgänge sind nun in Lightning Experience verfügbar. Damit können Sie Ihre Aufgaben hinsichtlich der Anspruchsverwaltung auf der neuen Benutzeroberfläche ganz einfach erledigen.

Makros: Steigern der Effizienz von Supportagenten und der Zufriedenheit von Kunden

Lightning Experience-Makros können grundlegende Änderungen an der Arbeitsweise Ihrer Supportagenten bewirken. Agenten können einem Kunden E-Mails senden und einen Kundenvorgangsstatus mit einem einzigen Klick aktualisieren. Makros können häufige sich wiederholende Aufgaben automatisieren und Probleme effizient lösen, sodass Ihre Agenten mehr Zeit mit dem verbringen können, wozu sie am besten in der Lage sind, nämlich den Kunden zum Erfolg zu verhelfen. Fügen Sie Ihrer Lightning-Konsolenanwendung wie der Servicekonsole und der Vertriebskonsole das Makro-Dienstprogramm hinzu und geben Sie Konsolenbenutzern die Tools an die Hand, mit denen sie Probleme schnell lösen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vermögenswerte: Datenbestandshierarchien aus der Vogelperspektive

Mit einem tollen neuen Tool in Lightning Experience können Sie sich jetzt einen schnellen Überblick über die Hierarchien von Datenbeständen verschaffen. Die Strukturrasteransicht der Datenbestandshierarchien helfen Außendienstmitarbeitern dabei, Teile zu identifizieren, Materiallisten zu beurteilen und den Bezug der Datenbestände zueinander zu verstehen.

CTI: Neue Initialisierungsmethode und Click-to-Dial-Komponente

Sie können nun die Methode `notifyInitializationComplete()` in Lightning Experience verwenden. Zudem wurde eine Click-to-Dial-Komponente in Lightning eingeführt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sozialer Kundendienst: Neues Add-on "Social-Kundenservice Pro" und Setup "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"

Mit dem Add-on "Social-Kundenservice Pro" können Sie Ihrer Organisation mehr soziale Accounts hinzufügen. Verwenden Sie die Setup-Seite "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke", um im Handumdrehen mit dem Social-Kundenservice zu beginnen. Supportagenten können Social Posts nun Bildanhänge hinzufügen.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Service-Konsole: Mehr Produktivitätsfunktionen, erweiterte E-Mail-Funktionen und einfaches Setup

Ihnen stehen nun mehr Service Cloud-Funktionen in der Lightning-Service-Konsolenanwendung zur Verfügung. Ihre Agenten können Makros, den Omnikanal-Supervisor und Live Agent in der Konsole verwenden. Darüber hinaus wurde die E-Mail-Funktion für Kundenvorgänge erweitert und es wurden einige Service-Setup-Flows optimiert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

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

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Möglichkeiten in der Servicekonsole mit Makros, Live Agent und anderen Erweiterungen

Die hinzugefügten Makros, erweiterten E-Mail-Funktionen und Aktualisierungen am Kundenvorgangsfeed sollen dazu beitragen, die Agentenproduktivität zu erhöhen. Geben Sie an, welche Objekte als Unterregisterkarten geöffnet werden, wodurch die Workflows Ihrer Serviceagenten beschleunigt werden. Ermöglichen Sie es Knowledge-Benutzern, Artikel zu erstellen, ohne die Konsole zu verlassen. Zusätzlich können Ihre Agenten in der Konsole mithilfe von Live Agent mit Kunden chatten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Versehen Ihrer Community mit Branding im Lightning Service-Setup-Flow

Möchten Sie Ihre neue Community mithilfe von Branding per Ziehen und Ablegen erstellen? Wie sieht es mit dem Hinzufügen eines Kontaktformulars zu Ihrer Community für Ihre Gäste aus? Dem Modalfenster "Datenkategorien" wurden erweiterte Funktionen sowie einige automatische Aktivierungen für die Onlinevorgangserfassung und Knowledge hinzugefügt. Ihre neue Community wird leistungsfähiger als jemals zuvor! Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Optimierter Lightning Knowledge-Setup-Flow

Es ist nicht mehr erforderlich, zu "Einstellungen" zu wechseln, um Seitenlayouts oder häufig gestellte Fragen zu erstellen. Das übernimmt der Setup-Flow für Sie. Standardseitenlayouts und Autorberechtigungen sind nun im Knowledge-Setup-Flow automatisch aktiviert. Diese Erweiterungen erleichtern es Autoren, Artikel in Ihrer Knowledge Base anzuzeigen. Das Standardseitenlayout und der Datensatztyp für die häufig gestellten Fragen sind ebenfalls neu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Erhalten wertvoller Einblicke hinsichtlich der Kundenaktivität mit Community 360 (allgemein verfügbar)]

Community 360 – die Komponente "Lightning-Anwendungsgenerator", die Sie zu Ihrer Konsole hinzufügen können, um die Community-Aktivität eines Kunden anzuzeigen – hat für diese Version einige Überraschungen parat. Das Wichtigste zuerst: Die Funktion steht nicht mehr nur als Pilotversion zur Verfügung, sondern ist nun allgemein verfügbar. Zudem fügt sie eine ganze Reihe von Funktionalitäten hinzu, die Supportagenten dabei unterstützen, eine ganzheitliche Sicht des Kunden zu erhalten. Alles im Namen eines großartigen Kundendiensts. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

SIEHE AUCH:

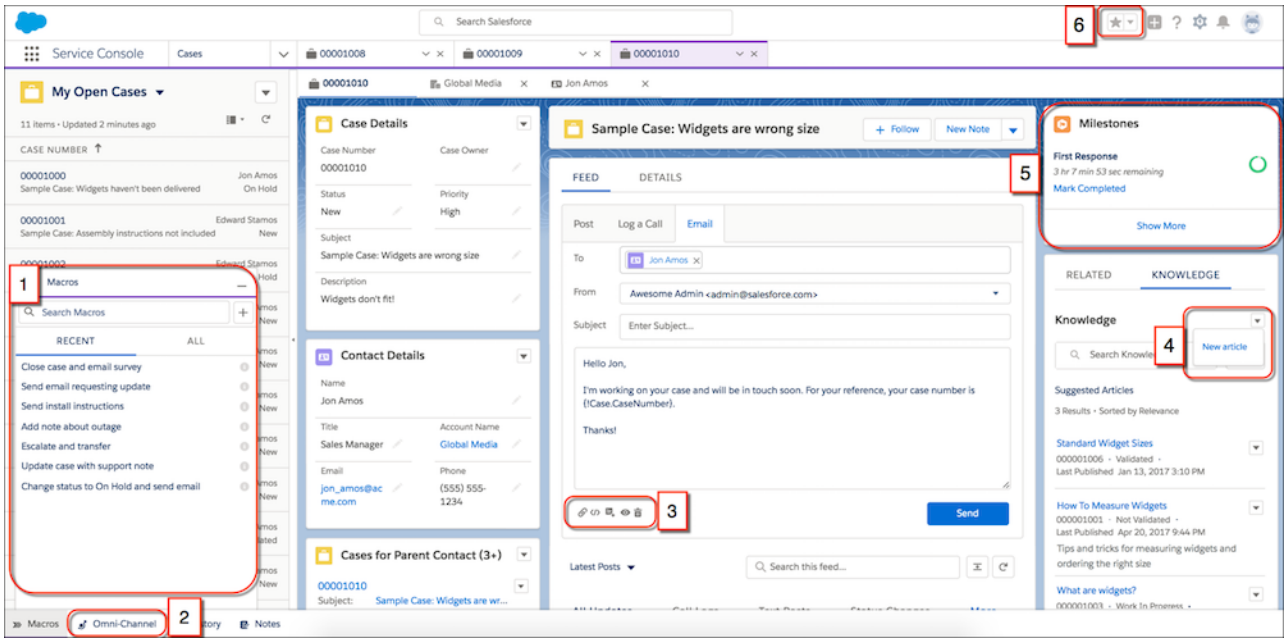
Salesforce-Hilfe: Einschränkungen der Lightning Experience-Konsole (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Welche Funktionen sind in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Möglichkeiten in der Servicekonsole mit Makros, Live Agent und anderen Erweiterungen

Die hinzugefügten Makros, erweiterten E-Mail-Funktionen und Aktualisierungen am Kundenvorgangsfeed sollen dazu beitragen, die Agentenproduktivität zu erhöhen. Geben Sie an, welche Objekte als Unterregisterkarten geöffnet werden, wodurch die Workflows Ihrer Serviceagenten beschleunigt werden. Ermöglichen Sie es Knowledge-Benutzern, Artikel zu erstellen, ohne die Konsole zu verlassen. Zusätzlich können Ihre Agenten in der Konsole mithilfe von Live Agent mit Kunden chatten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Arbeiten Sie sich schrittweise durch: Erkunden von Lightning-Konsolenanwendungen



Abschließen sich wiederholender Aufgaben mit dem Dienstprogramm "Makros" (1)

Agenten können sich wiederholende Aufgaben, beispielsweise das Senden einer E-Mail an einen Kunden und das Aktualisieren des Kundenvorgangsstatus, mit einem einzigen Klick abschließen.

Weiterleiten von Live Agent-Chats mit dem Omnikanal-Dienstprogramm (2)
Agenten können ihren Präsenzstatus ändern und Arbeitsanforderungen akzeptieren oder ablehnen. Sie können Chats auch über Live Agent weiterleiten.

Einsparen von Zeit mit der Symbolleiste "Erweiterte E-Mail" (3)
Agenten können im E-Mail-Publisher für Kundenvorgänge Briefvorlagenfelder einfügen, eine Vorschau der E-Mails anzeigen und E-Mails löschen. Sie können auch Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen einfügen, Dateien anhängen und Anhänge entfernen, wenn sie ihre Meinung ändern.

Erstellen von Knowledge-Artikeln über die Konsole (4)
Zum Erstellen von Artikeln muss die Konsole nicht mehr verlassen werden. Agenten können Artikel direkt über die Knowledge-Komponente erstellen.

Verfolgen von Kundenvorgangsmeilensteinen in der Konsole (5)
Lassen Sie Ihre Agenten aktive und abgeschlossene Meilensteine sowie Meilensteine mit Verstoß auf der Datensatzseite für Kundenvorgänge anzeigen und einen Drilldown zu den Details ausführen.

Verwenden von Favoriten in Konsolenanwendungen (6)
Agenten können Zeit sparen und ihre am häufigsten aufgerufenen Seiten im Auge behalten.

Schneller Navigieren mit Tastenkombinationen
Benutzer arbeiten effizienter mit den neuen Tastenkombinationen, beispielsweise können sie mit einer zur Dienstprogrammleiste wechseln.

Öffnen von "Verwandte Datensätze" in Konsolenanwendungen mit Navigationsregeln
Konfigurieren Sie Navigationsregeln, um anzugeben, welche Objekte als Unterregisterkarten geöffnet werden, wodurch die Workflows Ihrer Serviceagenten beschleunigt werden. Bearbeiten Sie zum Anpassen der Navigationsregeln der Servicekonsole die Anwendung auf der Seite "Anwendungs-Manager" in "Setup".

Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"
In der Komponente "Verwandter Datensatz" werden nun schreibgeschützte Felder angezeigt. Verwenden Sie diese Komponente, damit Ihre Servicekonsolenbenutzer Datensätze aktualisieren, erstellen und verknüpfen können, ohne die Seite verlassen zu müssen.

SIEHE AUCH:

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

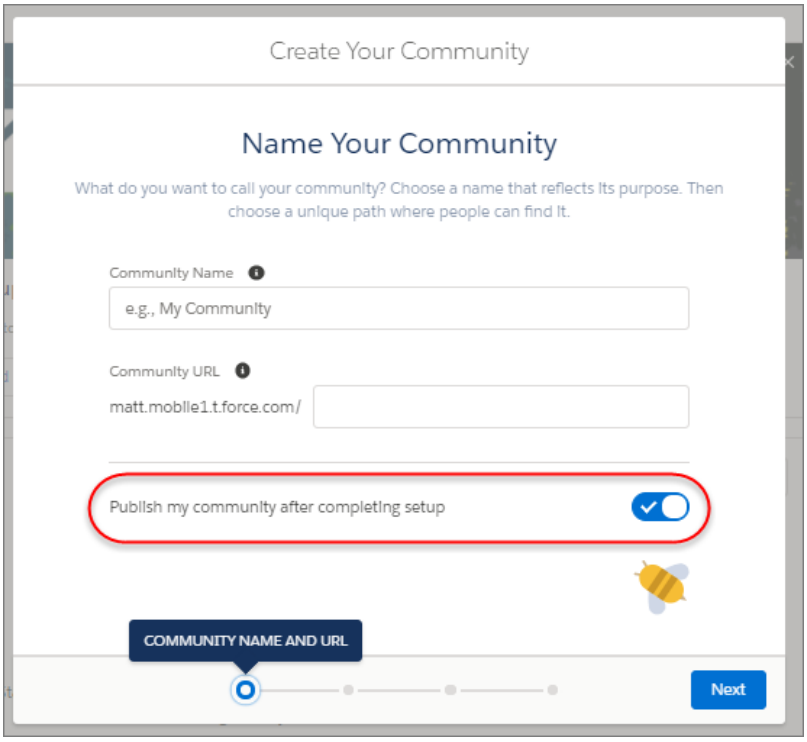
Salesforce-Hilfe: Welche Funktionen sind in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Versehen Ihrer Community mit Branding im Lightning Service-Setup-Flow

Möchten Sie Ihre neue Community mithilfe von Branding per Ziehen und Ablegen erstellen? Wie sieht es mit dem Hinzufügen eines Kontaktformulars zu Ihrer Community für Ihre Gäste aus? Dem Modalfenster "Datenkategorien" wurden erweiterte Funktionen sowie einige automatische Aktivierungen für die Onlinevorgangserfassung und Knowledge hinzugefügt. Ihre neue Community wird leistungsfähiger als jemals zuvor! Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Veröffentlichungsfunktion im Community-Setup-Flow

Dem Modalfenster "Community-Name und -URL" wurde der Umschalter **Meine Community nach Abschluss des Setups veröffentlichen** hinzugefügt.

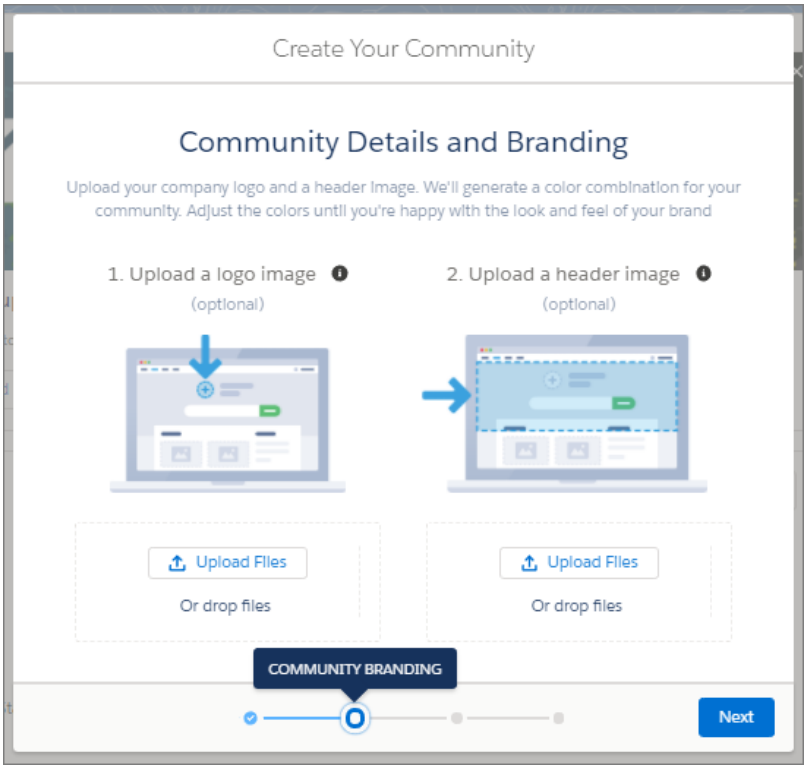


s

Schalten Sie ihn ein und Ihre neue Community wird sofort aufgeschaltet, sobald Sie den Setup-Flow abschließen. Wie sieht es aus, wenn Sie Ihre Community bereits veröffentlicht haben und Änderungen vornehmen möchten? Kein Problem. Nachdem Sie den Setup-Flow abgeschlossen haben, können Sie Ihre Community jederzeit offline schalten, die Kopie und die Einstellungen optimieren und sie dann erneut veröffentlichen. Alternativ können Sie diese Option deaktiviert lassen und zum nächsten Schritt im Setup-Flow fortfahren, wenn Sie die Community erst zu einem späteren Zeitpunkt wieder veröffentlichen möchten.

Ihre Community

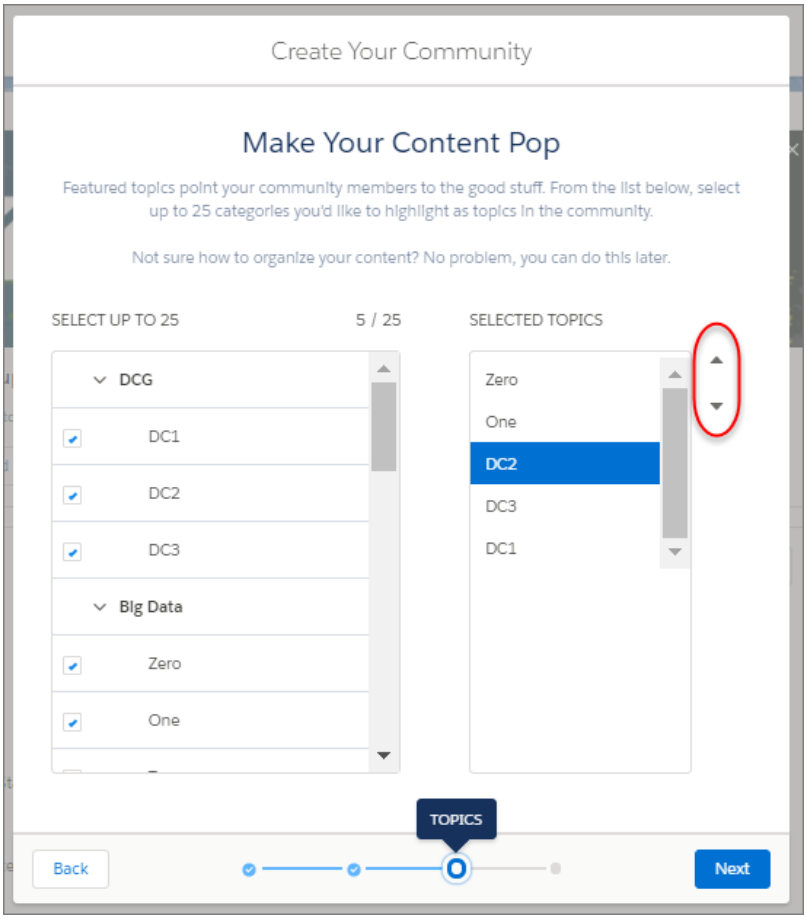
Community-Setup-Flow mit neuem Modalfenster-Branding Sie können Dateien hochladen oder Unternehmenslogos und andere Branding-Objekte direkt in den Setup-Flow ziehen.



Hier kommt das wirklich Magische in Spiel: Lightning-Communities generieren auf Grundlage der Farben Ihres Logos und der Branding-Objekte eine Farbkombination für die Community. Nachdem Sie den Flow abgeschlossen haben, können Sie mit dem Erscheinungsbild Ihrer Palette im Community-Generator experimentieren. In weniger als 10 Schritten verfügen Sie über eine Community mit Branding.

Communities-Datenkategorien mit konkurrierenden Auswahllisten und bis zu 25 vorgestellten Themen

Das Hinzufügen von vorgestellten Themen ist ein Klacks. Öffnen Sie die Listen und aktivieren Sie die Kontrollkästchen der hinzuzufügenden vorgestellten Themen. Sie können bis zu 25 vorgestellte Themen während des Setup-Flows hinzufügen.



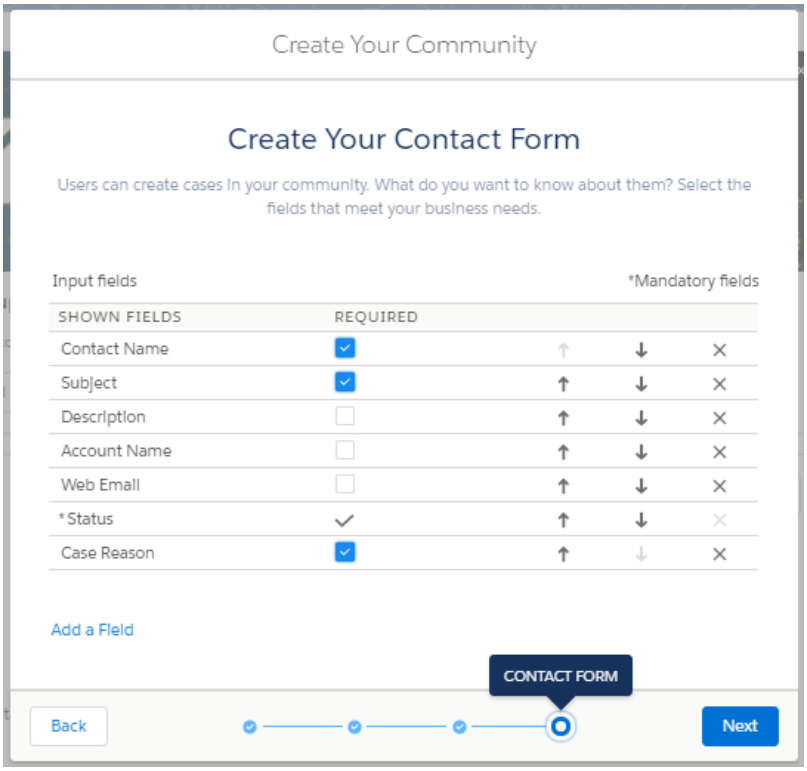
Klicken Sie zum Neuanordnen der Themen auf den Pfeil, um sie nach oben oder unten zu verschieben. Themen werden in dieser Reihenfolge angezeigt, wenn Sie Ihre Community veröffentlichen.

Anmerkung: Das Modalfenster "Datenkategorien" wird unter den folgenden Bedingungen während des Lightning-Community-Setup-Flows nicht angezeigt:

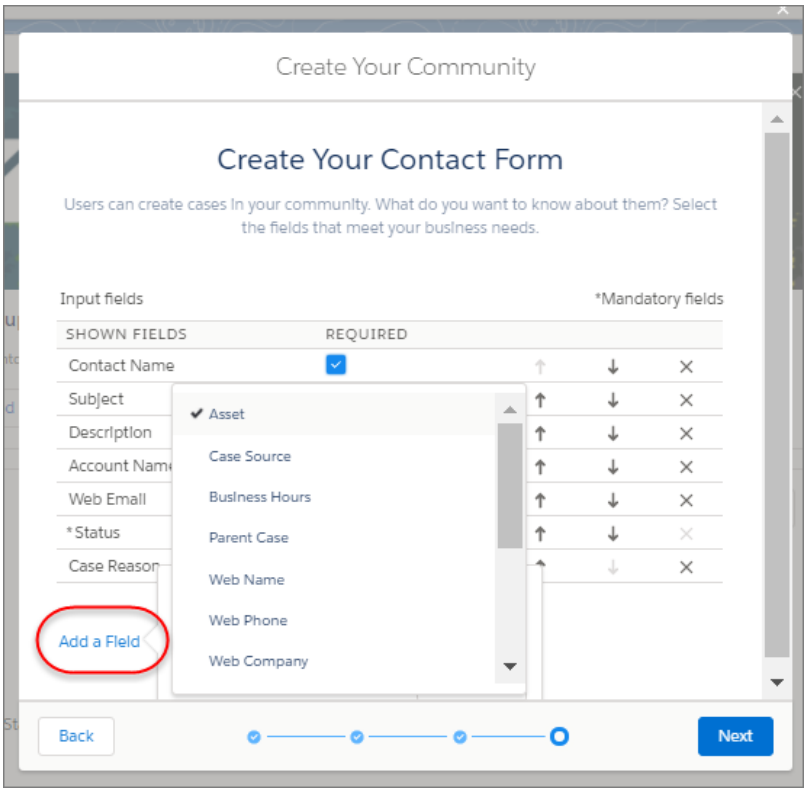
- Sie haben Lightning Knowledge **nicht aktiviert**
- Sie haben Lightning Knowledge **aktiviert**, "Datenkategorien" aber **nicht ausgewählt**
- Es wurde zuvor mehr als eine Knowledge Base aktiviert

Onlinevorgangserfassungs-Kontaktformular

Der Community-Setup-Flow endet mit der Option zum Erstellen eines Onlinevorgangserfassungs-Kontaktformulars. Sie können die Standardfelder verwenden oder zusätzliche Felder im Kontaktformular hinzufügen, dazu zählen auch Pflichtfelder. "Onlinevorgangserfassung" bietet für Gäste eine großartige Möglichkeit, Sie hinsichtlich Fragen oder Kommentaren aus Ihrer Community zu kontaktieren.



Verwenden Sie **Feld hinzufügen**, um Ihrem Kontaktformular mehr Informationen hinzuzufügen. Sie können auch die Reihenfolge der Felder ändern oder unerwünschte Felder entfernen.



Automatische Aktivierungen

Zusätzlich zu all diesen vordergründigen Funktionen wurden leistungsstarke Funktionen zur automatischen Aktivierung im Hintergrund hinzugefügt.

Tipp: Der Lightning-Community-Setup-Flow aktiviert diese Funktionen automatisch im Hintergrund.

Nach dem Abschluss des Setup-Flows werden die Bearbeitungsfunktionen "Onlinevorgangserfassung" und "Schnellaktion" aktiviert. Nach dem Veröffentlichen Ihrer Community können Gäste Kundenvorgänge direkt über Ihre Community senden.

Wenn Sie "Datenkategorien" im Setup-Flow ausgewählt haben, sind Knowledge-Themen automatisch aktiviert. Community-Mitglieder besitzen für diese Themen in der Community nur Lesezugriff. Mit "Datenkategorien" verknüpfte Themen werden nach Abschluss des Flows in der Community angezeigt. Zudem wird jeder neue Artikel, der einer Datenkategorie zugewiesen ist, dem entsprechenden Thema zugewiesen.

Optimierter Lightning Knowledge-Setup-Flow

Es ist nicht mehr erforderlich, zu "Einstellungen" zu wechseln, um Seitenlayouts oder häufig gestellte Fragen zu erstellen. Das übernimmt der Setup-Flow für Sie. Standardseitenlayouts und Autorberechtigungen sind nun im Knowledge-Setup-Flow automatisch aktiviert. Diese Erweiterungen erleichtern es Autoren, Artikel in Ihrer Knowledge Base anzuzeigen. Das Standardseitenlayout und der Datensatztyp für die häufig gestellten Fragen sind ebenfalls neu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erstellen eines Standardseitenlayouts und -Datensatztyps

Mit dem Standardseitenlayout und -Datensatztyp für häufig gestellte Fragen wird definiert, wie Artikel in Ihrem Layout angezeigt werden. Wenn Sie es bevorzugen, können Sie weiterhin zum Objekt-Manager navigieren, um Ihre Seitenlayouts zu erstellen.

Zuweisen von Seitenlayouts und Datensatztypen zu Profilen auf dem Autorenauswahlbildschirm

Wenn Sie den Lightning Knowledge-Setup-Flow abschließen, werden dem Seitenlayout ein Übersichts- und ein Textfeld hinzugefügt. Durch diesen Schritt verknüpfen Sie das Seitenlayout mit den Datensatztypen. Ihre ausgewählten Autoren sind anschließend autorisiert, auf diese Seiten zuzugreifen, wodurch wiederum die Seitenlayouts und Datensatztypen für diese Profile automatisch aktiviert werden.

Gewähren des Knowledge Base-Zugriffs für das Gastbenutzerprofil

Von Knowledge werden Gastbenutzerberechtigungen automatisch aktiviert, wodurch Gäste in Ihrer Knowledge Base Artikel anzeigen können.

Tipp: Der Lightning Knowledge-Setup-Flow aktiviert diese Funktionen automatisch im Hintergrund.

Erhalten wertvoller Einblicke hinsichtlich der Kundenaktivität mit Community 360 (allgemein verfügbar)

Community 360 – die Komponente "Lightning-Anwendungsgenerator", die Sie zu Ihrer Konsole hinzufügen können, um die Community-Aktivität eines Kunden anzuzeigen – hat für diese Version einige Überraschungen parat. Das Wichtigste zuerst: Die Funktion steht nicht mehr nur als Pilotversion zur Verfügung, sondern ist nun allgemein verfügbar. Zudem fügt sie eine ganze Reihe von Funktionalitäten hinzu, die Supportagenten dabei unterstützen, eine ganzheitliche Sicht des Kunden zu erhalten. Alles im Namen eines großartigen Kundendiensts. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

Weitere Informationen zur Funktionsweise von Community 360 finden Sie unter Anzeigen der Community-Aktivität Ihrer Kunden mit Community 360 (allgemein verfügbar).

Field Service: Servicebelegschaften, Produkt-SKUs und verbesserte Serviceberichte

Ihre Field Service-Tools werden immer besser. Bilden Sie unaufhaltbare Servicebelegschaften, erstellen Sie Serviceberichte mit mehreren Signaturen, verfolgen Sie Produkt-SKUs und mehr.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Die Standardfunktionen und das verwaltete Paket von Field Service Lightning sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition. Arbeitsaufträge sind auch in der **Professional** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vereinfachen der Planung mit Servicebelegschaften

Haben Sie ein Dream-Team an Technikern im Außendienst, die immer zusammenarbeiten? Mit Servicebelegschaften können Sie Serviceterminen vordefinierte Teams an Mitarbeitern zuweisen und so Zeit sparen und sicherstellen, dass jeder Termin von den richtigen Mitarbeitern abgearbeitet wird. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Neue Zuweisungsoptionen bei Serviceterminen

Sie können nun flexibel auswählen, wie Servicetermine Servicebelegschaften zugewiesen werden. Weisen Sie Termine einer Belegschaft oder einzelnen Belegschaftsmitgliedern zu. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuweisen von Servicebericht-Vorlagen zu Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten

Richten Sie Ihre Serviceberichte für den Erfolg ein! Das Feld `Servicebericht-Vorlage` in Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten ermöglicht Ihnen die Auswahl einer geeigneten Vorlage für die Serviceberichte der einzelnen Datensätze. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten

Fügen Sie Servicebericht-Vorlagen mehrere Signaturblöcke hinzu, damit Techniker, Kunden und Partner die fertige Arbeit abzeichnen können. Weisen Sie jedem Signaturblock einen eindeutigen Typ zu, sodass Techniker wissen, wer einen Servicebericht signieren muss. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Keine Wiederverwendung von Signaturen in Serviceberichten

Schützen Sie die Signaturen Ihrer Kunden! Beim Signieren von Serviceberichten in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung wird die Signatur dieser Person nicht mehr in zukünftige Versionen des Serviceberichts kopiert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfolgen von Produkt-SKUs

Verfolgen Sie die Produkte aus Ihrer Angebotspalette mit dem neuen Feld `Produkt-SKU`, das zusammen mit oder anstelle des Felds `Produktcode` verwendet werden kann. Beispielsweise können Sie den Identifizierungscode des Herstellers im Feld `Produktcode` festhalten und dem Produkt eine SKU zuweisen, wenn Sie es weiterverkaufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von Nachtschichten mit 24-Stunden-Zeitfenstern

Zeitfenster für Arbeitszeiten können jetzt um Mitternacht enden, wodurch die Verfügbarkeit bei Nachtschichten einfacher verfolgt werden kann. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen von Hierarchiedetails und Dateien für Außendienststandorte

Standorte stellen einen zentralen Teil Ihres Außendienst-Ökosystems dar und Sie verfügen nun über mehr Möglichkeiten, ihre Merkmale zu verfolgen. Bewerten Sie den Platz eines Standorts in seiner Hierarchie auf einen Blick, hängen Sie Standorten Dateien an und verfolgen Sie Änderungen an Standortdatensätzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erstellen von Freigaberegeln für Arbeitstypen

Richten Sie Freigaberegeln ein, damit unterschiedlichen Benutzergruppen verschiedene Arbeitstypen zur Verfügung stehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zeitersparnis mit Field Service-Flow-Aktionen

Beschleunigen Sie Ihre Außendienstprozesse mit den Aktionen "Servicebericht erstellen" und "Arbeitsaufträge generieren" im Cloud-Flow-Designer. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Filtern von Arbeitsaufträgen nach dem Datensatztyp

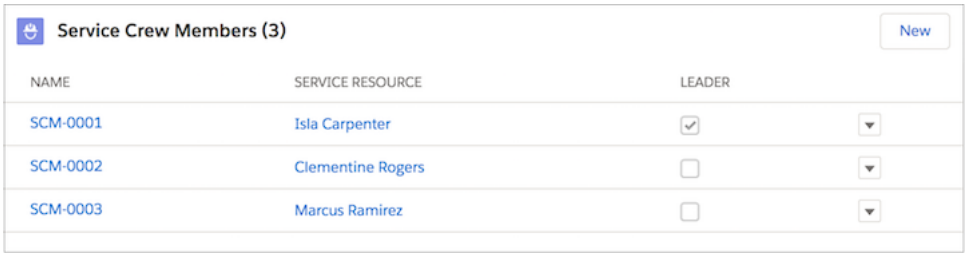
Jetzt können Sie die Arbeitsaufträge zusammen mit den einzelnen Datensatztypen anzeigen, indem Sie Ihre Listenansichten so ändern, dass sie die Filterung nach Datensatztyp enthalten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Vereinfachen der Planung mit Servicebelegschaften

Haben Sie ein Dream-Team an Technikern im Außendienst, die immer zusammenarbeiten? Mit Servicebelegschaften können Sie Serviceterminen vordefinierte Teams an Mitarbeitern zuweisen und so Zeit sparen und sicherstellen, dass jeder Termin von den richtigen Mitarbeitern abgearbeitet wird. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bei einer Servicebelegschaft handelt es sich um eine Gruppe von Serviceressourcen, die aufgrund der Kombination aus ihren Fertigkeiten und Erfahrungen für eine Zusammenarbeit bei Serviceterminen gut geeignet sind. Beispielsweise könnte eine Belegschaft für Bohrturmreparaturen einen Hydrologen, einen Maschinenbauingenieur und einen Elektriker umfassen.

Wenn Sie eine Belegschaft erstellen möchten, klicken Sie auf der Registerkarte "Servicebelegschaften" auf **Neu** und geben Sie Ihrer Belegschaft einen Namen und eine Größe. Fügen Sie der Belegschaft mithilfe der Themenliste "Servicebelegschaftsmitglieder" Serviceressourcen hinzu. Sie können ein Start- und Enddatum für die Belegschaftsmitglieder angeben und den Belegschaftsleiter kennzeichnen.



Fügen Sie Servicebelegschaften über die Themenliste "Servicebelegschaftsmitglieder" Mitglieder hinzu.

Die Belegschaften, denen eine Serviceressource angehört, werden auf der Detailseite der Serviceressource in der Themenliste "Servicebelegschaften" angezeigt.

Tipp: Wenn Sie die in der Themenliste "Servicebelegschaftsmitglieder" angezeigten Felder ändern möchten, aktualisieren Sie das Seitenlayout "Servicebelegschaft".

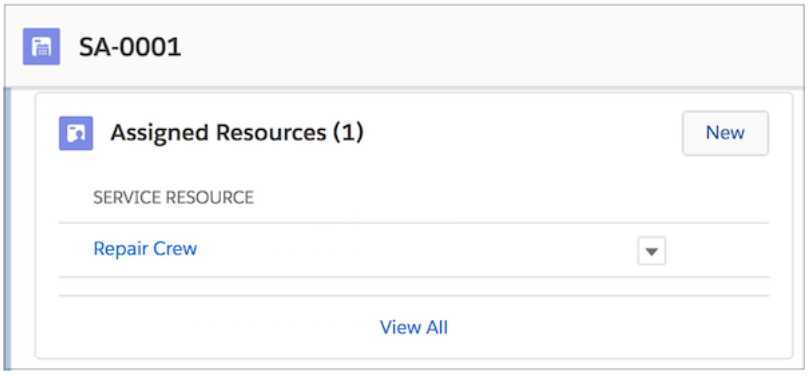
Änderungen bei Serviceressourcen

Die Einführung von Servicebelegschaften beinhaltet einige Änderungen an der Art und Weise, wie Serviceressourcen in Salesforce funktionieren. Zuvor stellten Serviceressourcen Benutzer dar. Nun kann es sich bei Serviceressourcen um einzelne Benutzer *oder* Servicebelegschaften handeln. Erstellen Sie einen Serviceressourcen-Datensatz für jede Servicebelegschaft, damit Sie die Belegschaft Serviceterminen zuweisen können. Wenn Sie Mitglieder hinzufügen oder entfernen müssen, ist das kein Problem. Änderungen bei den Mitgliedern einer Belegschaft wirken sich nicht auf ihre Zuweisungen zu Serviceterminen aus.

Verwenden Sie ab jetzt diese Methode beim Erstellen von Serviceressourcen.

- Wenn Sie eine Serviceressource erstellen möchten, die einen Benutzer darstellt, wählen Sie den Benutzer im Nachschlagefeld `Benutzer` aus und wählen Sie für `Ressourcentyp` die Option *`Techniker`* aus.
- Wenn Sie eine Serviceressource erstellen möchten, die eine Servicebelegschaft darstellt, wählen Sie die Belegschaft im Nachschlagefeld `Servicebelegschaft` aus und wählen Sie für `Ressourcentyp` die Option *`Belegschaft`* aus. Serviceressourcen, bei

denen es sich um Belegschaften handelt, können erst aktiviert werden, wenn die Belegschaft über mindestens ein aktives Mitglied verfügt.



Weisen Sie Belegschaften über die Themenliste "Zugewiesene Ressourcen" Serviceterminen zu.

Wichtig:

- Das Feld `Servicebelegschaft` in Serviceressourcen ist standardmäßig für alle Benutzer ausgeblendet. Wenn Sie es verwenden möchten, aktualisieren Sie dessen Sicherheitseinstellungen auf Feldebene in Setup und fügen Sie es Ihren Seitenlayouts für Serviceressourcen hinzu.
- Wenn Ihre Organisation vor der Version Winter '18 erstellt wurde und Sie das Feld `Servicebelegschaft` Ihren Seitenlayouts für Serviceressourcen hinzufügen, bearbeiten Sie die Seitenlayouts so, dass `Benutzer` kein Pflichtfeld mehr ist. (Öffnen Sie das Seitenlayout, doppelklicken Sie auf das Feld **Benutzer**, heben Sie die Auswahl von **Erforderlich** auf und klicken Sie auf **OK**.) Andernfalls können Sie keine Serviceressourcen erstellen, die Servicebelegschaften darstellen. Auch wenn die Felder `Benutzer` und `Servicebelegschaft` auf der Benutzeroberfläche nicht als Pflichtfelder markiert sind, wird durch eine integrierte Überprüfung sichergestellt, dass Serviceressourcen erst gespeichert werden können, wenn eines der Felder angegeben ist.

Änderungen bei Arbeitstypen

Sie können Arbeitstypen, Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten Anforderungen für die Größe von Servicebelegschaften hinzufügen. Die Felder `Empfohlene Belegschaftsgröße` und `Mindestbelegschaftsgröße` leiten Disponenten an, die Servicetermine zuweisen. So funktionieren diese Felder.

- Wenn Sie eine empfohlene Belegschaftsgröße eingeben, müssen Sie eine Mindestbelegschaftsgröße eingeben.
- Für Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten werden die Werte der Belegschaftsgröße aus ihren Arbeitstypen übernommen.

Diese beiden Felder sind standardmäßig für alle Benutzer ausgeblendet. Wenn Sie sie verwenden möchten, aktualisieren Sie deren Sicherheitseinstellungen auf Feldebene unter "Setup" und fügen Sie sie Ihren Seitenlayouts für Arbeitstypen hinzu.

Anmerkung: Servicebelegschaften sind im mobilen Salesforce-Netz sowie in Salesforce für Android und iOS nicht verfügbar. Sie können weiterhin Serviceressourcen vom Typ "Belegschaft" anzeigen, aber beim Klicken auf den Wert im Feld `Servicebelegschaft` tritt ein Fehler auf.

Wenn Sie das verwaltete Field Service Lightning-Paket verwenden, sind Servicebelegschaften in der Planungsoptimierung und in der Gantt-Ansicht noch nicht enthalten.

Neue Zuweisungsoptionen bei Serviceterminen

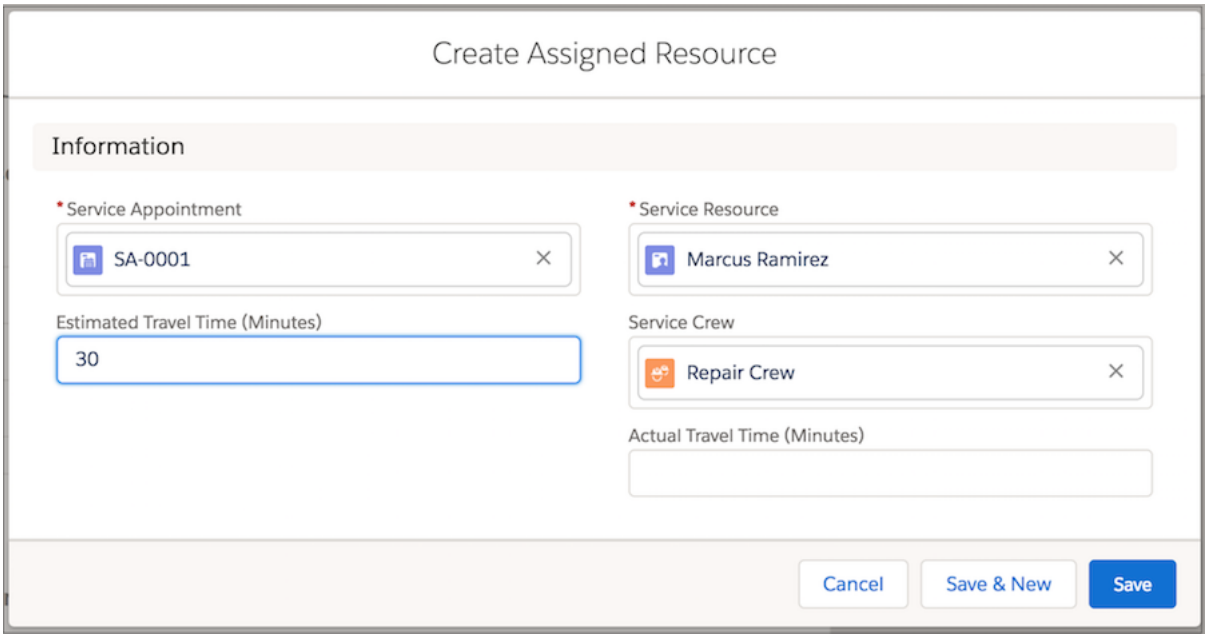
Sie können nun flexibel auswählen, wie Servicetermine Servicebelegschaften zugewiesen werden. Weisen Sie Termine einer Belegschaft oder einzelnen Belegschaftsmitgliedern zu. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mit der Einführung von Servicebelegschaften können Serviceressourcen einzelne Benutzer oder eine Gruppe von Benutzern (Servicebelegschaften) darstellen. Wenn Sie einen Servicetermin einer Serviceressource zuweisen, die eine Belegschaft darstellt, enthält die Themenliste "Zugewiesene Ressourcen" nur einen Empfänger: die Belegschaft. Sie können den Termin Belegschaftsmitgliedern mithilfe des neuen Felds `Servicebelegschaft` in zugewiesenen Ressourcen aber auch einzeln zuweisen. Diese Methode bietet Ihnen folgende Möglichkeiten:

- Aufzeichnen der geschätzten und tatsächlichen Fahrzeit jedes Belegschaftsmitglieds
- Anzeigen aller Belegschaftsmitglieder in der Themenliste "Zugewiesene Ressourcen" im Termin

So weisen Sie Servicetermine Belegschaftsmitgliedern einzeln zu.

1. Klicken Sie in der Themenliste "Zugewiesene Ressourcen" im Termin auf **Neu**.
2. Wählen Sie im Feld `Serviceressource` eine einzelne Serviceressource (mit dem Ressourcentyp "Benutzer") aus, die der Belegschaft angehört.
3. Wählen Sie im Feld `Servicebelegschaft` die Belegschaft aus, der die einzelne Ressource angehört.
4. Füllen Sie die anderen Felder bei Bedarf aus und speichern Sie Ihre Änderungen.
5. Wiederholen Sie die vorherigen Schritte für jedes Belegschaftsmitglied.



Nun können Techniker und Disponenten auf einfache Weise eine Liste der Belegschaftsmitglieder in der Themenliste "Zugewiesene Ressourcen" anzeigen.

Wichtig: Das Feld `Servicebelegschaft` in zugewiesenen Ressourcen ist standardmäßig für alle Benutzer ausgeblendet. Wenn Sie es verwenden möchten, aktualisieren Sie dessen Sicherheitseinstellungen auf Feldebene in Setup und fügen Sie es Ihren Seitenlayouts für zugewiesene Ressourcen hinzu.

Zuweisen von Servicebericht-Vorlagen zu Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten

Richten Sie Ihre Serviceberichte für den Erfolg ein! Das Feld `Servicebericht-Vorlage` in Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten ermöglicht Ihnen die Auswahl einer geeigneten Vorlage für die Serviceberichte der einzelnen Datensätze. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie keine Servicebericht-Vorlage für einen Arbeitsauftrag angeben, wird die für den Arbeitstyp angegebene Servicebericht-Vorlage verwendet. Wenn für den Arbeitstyp keine Vorlage festgelegt oder kein Arbeitstyp angegeben wurde, wird für den Arbeitsauftrag die standardmäßige Servicebericht-Vorlage verwendet. Das Gleiche gilt für Arbeitsauftragsbelegposten.

Anmerkung: Das Feld `Servicebericht-Vorlage` bleibt leer, es sei denn, Sie aktualisieren es im Arbeitsauftrag oder Arbeitsauftragsbelegposten. Um herauszufinden, welche Vorlage für einen Servicebericht verwendet wird, prüfen Sie den Arbeitstyp.

Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten

Fügen Sie Servicebericht-Vorlagen mehrere Signaturblöcke hinzu, damit Techniker, Kunden und Partner die fertige Arbeit abzeichnen können. Weisen Sie jedem Signaturblock einen eindeutigen Typ zu, sodass Techniker wissen, wer einen Servicebericht signieren muss. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

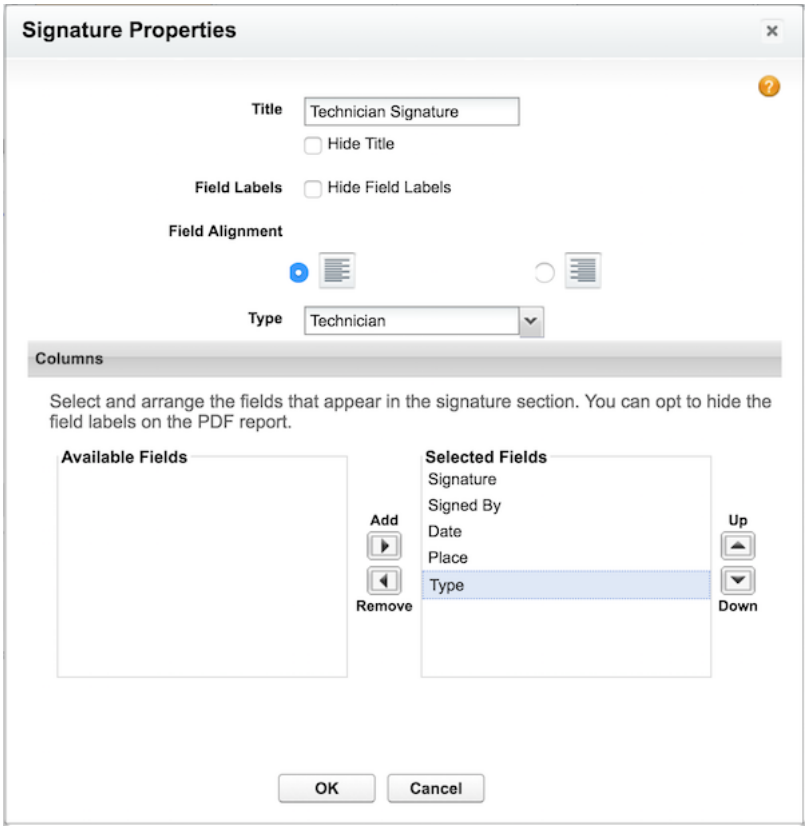
Das Feld `Signaturtyp` für digitale Signaturen stellt die Rolle der Person dar, die den Servicebericht signiert. Es hilft Ihnen, sicherzustellen, dass Ihre Berichte von den richtigen Personen signiert werden.

Angenommen, sowohl der Kunde als auch der Servicetechniker müssen den endgültigen Servicebericht signieren, wenn Ihr Unternehmen eine vorbeugende Wartungsmaßnahme für einen Vermögenswert durchführt. Durch diese Signaturen bestätigen alle Beteiligten, dass die Arbeit abgeschlossen wurde, und zukünftige Streitigkeiten werden vermieden.

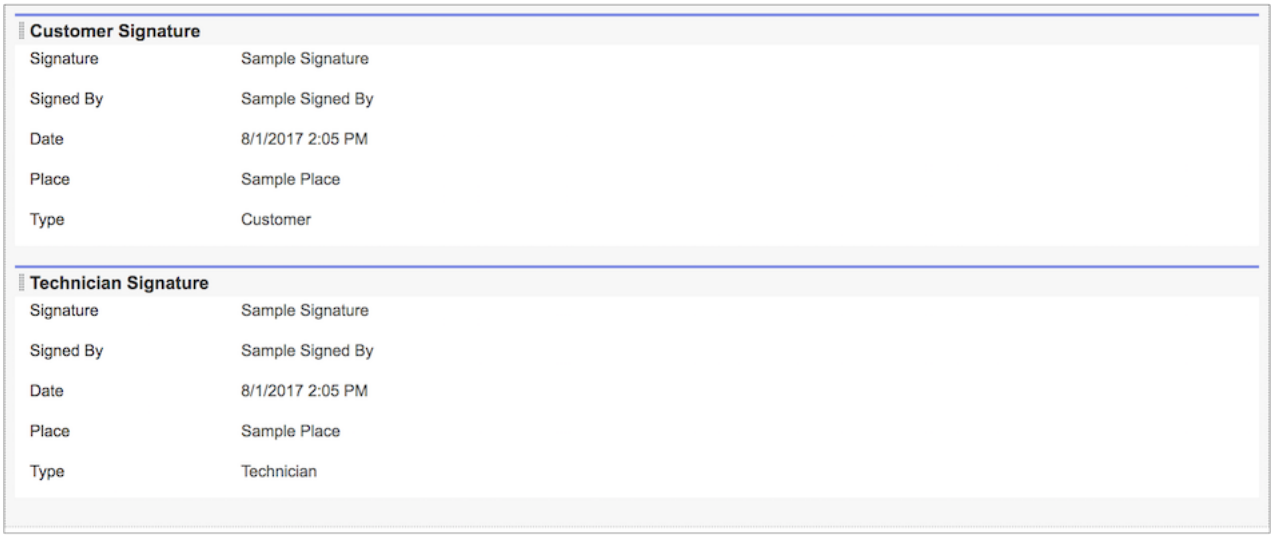
Um diese Anforderung durchzusetzen, fügen Sie die Werte *`Kunde`* und *`Techniker`* der Auswahlliste `Signaturtyp` hinzu. Erstellen Sie dann eine Servicebericht-Vorlage mit dem Namen *`Wartungsbericht`*. Ziehen Sie zwei Signaturblöcke in das Layout: einen Block mit dem Signaturtyp *`Kunde`* und einen Block mit dem Signaturtyp *`Techniker`*.

Anmerkung: Da in einem Bericht nur eine Signatur pro Typ erlaubt ist, können Sie zusätzliche Signaturblöcke erst auf eine Vorlage ziehen, wenn Sie Werte für `Signaturtyp` definiert haben. Wenn Sie auf einem Bericht mehrere Signaturen von einem Personentyp benötigen, sollten Sie nummerierte Typenwerte wie beispielsweise *`Kunde 1`* und *`Kunde 2`* erstellen. Für Signaturblöcke können nicht mehrere Spalten verwendet werden.

Wenn Sie einen Signaturblock auf das Layout ziehen, werden die Anzeigeeinstellungen sichtbar. Das Feld `Signaturtyp`, das im Fenster "Signatureigenschaften" als `Typ` aufgeführt ist, ist für Signaturblöcke in Servicebericht-Vorlagen erforderlich. Fügen Sie auch das Feld `Signatur` hinzu, das den Bereich für die eigentliche Signatur darstellt.



Nachdem Sie Ihren Signaturblock hinzugefügt und Ihre Vorlage gespeichert haben, enthalten Serviceberichte, die mit dieser Vorlage generiert wurden, zwei praktisch beschriftete Signaturblöcke. Kein Rätselraten mehr!



Sind Sie bereit?

- Um der Auswahlliste `Signaturtyp` Werte hinzuzufügen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Digitale Signaturen`* ein und wählen unter "Digitale Signaturen" die Option **Felder** aus. Die Auswahlliste enthält einen Wert, nämlich `Standard`, den Sie auf Wunsch deaktivieren können.

- Um Servicebericht-Vorlagen erstellen oder bearbeiten zu können, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Servicebericht-Vorlagen` ein und wählen **Servicebericht-Vorlagen** aus.
- Um einen Servicebericht für einen Servicetermin, Arbeitsauftrag oder Arbeitsauftragsbelegposten zu erstellen, wählen Sie auf der Datensatz-Detailseite im Dropdown-Aktionsmenü die Option **Servicebericht erstellen** aus.

Anmerkung: In vor Winter '18 erstellten Servicebericht-Vorlagen ist das Feld `Signaturtyp` nicht enthalten. Wenn Sie jedoch einen Signaturblock in der Vorlage bearbeiten, werden Sie zur Auswahl eines Typs aufgefordert.

Keine Wiederverwendung von Signaturen in Serviceberichten

Schützen Sie die Signaturen Ihrer Kunden! Beim Signieren von Serviceberichten in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung wird die Signatur dieser Person nicht mehr in zukünftige Versionen des Serviceberichts kopiert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Angenommen, ein Techniker generiert einen Servicebericht für einen Servicetermin und der Kunde signiert den Bericht. Später fügt der Servicetechniker den Service-Hinweisen noch eine Empfehlung hinzu. Wenn der Techniker den Servicebericht erneut generiert, wird die Signatur des Kunden nicht mehr auf dem neuen Bericht angezeigt.

Wenn Sie die Signaturen weiterhin über Servicebericht-Versionen hinweg wiederverwenden möchten, wenden Sie sich an Salesforce.

Verfolgen von Produkt-SKUs

AUSGABEN

Produkte sind verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Verfolgen Sie die Produkte aus Ihrer Angebotspalette mit dem neuen Feld `Produkt-SKU`, das zusammen mit oder anstelle des Felds `Produktcode` verwendet werden kann. Beispielsweise können Sie den Identifizierungscode des Herstellers im Feld `Produktcode` festhalten und dem Produkt eine SKU zuweisen, wenn Sie es weiterverkaufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zwei Produkte können nicht dieselbe SKU aufweisen. Das Feld `Produkt-SKU` kann durchsucht werden und bis zu 180 Buchstaben und Zahlen enthalten. Es wird in Standard-Produktseitenlayouts für Organisationen angezeigt, die nach Winter '18 erstellt wurden. Wenn Ihre Organisation älter ist, müssen Sie es den Seitenlayouts hinzufügen. Es ist außerdem in Vermögenswert-Seitenlayouts und in der neuen Vermögenswert-Hierarchieansicht verfügbar: Vermögenswerte: Datenbestandshierarchien aus der Vogelperspektive.

Planen von Nachtschichten mit 24-Stunden-Zeitfenstern

Zeitfenster für Arbeitszeiten können jetzt um Mitternacht enden, wodurch die Verfügbarkeit bei Nachtschichten einfacher verfolgt werden kann. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuvor konnten Zeitfenster für Arbeitszeiten nicht um 00:00 Uhr enden. Wenn die Arbeitszeit einer Serviceressource um 20:00 Uhr begann und um 23:59 Uhr endete, war die Ressource in der letzten Minute des Tages technisch nicht mehr verfügbar. Durch diese Einschränkung wurde es schwierig, Nachtschichten abzubilden.

Wenn beispielsweise ein Mitarbeiter von 20:00 Uhr bis 4:00 Uhr verfügbar ist, können Sie jetzt zwei Zeitfenster erstellen, um diese Stunden darzustellen: eines von 20:00 Uhr bis 24:00 Uhr und ein zweites am nachfolgenden Tag von 00:00 Uhr bis 4:00 Uhr. Außerdem kann dadurch die Planungsoptimierung, eine verwaltete Paketfunktion für Field Service Lightning, die für Servicetermine verfügbaren Techniker leichter erkennen.

Anmerkung: Wenn Sie ein 24-Stunden-Zeitfenster für einen bestimmten Tag erstellen, können keine anderen Zeitfenster für diesen Tag erstellt werden.

Anzeigen von Hierarchiedetails und Dateien für Außendienststandorte

Standorte stellen einen zentralen Teil Ihres Außendienst-Ökosystems dar und Sie verfügen nun über mehr Möglichkeiten, ihre Merkmale zu verfolgen. Bewerten Sie den Platz eines Standorts in seiner Hierarchie auf einen Blick, hängen Sie Standorten Dateien an und verfolgen Sie Änderungen an Standortdatensätzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Standorthierarchien helfen Ihnen dabei, Ihre Arbeitsumgebung für den Außendienst genauer zu modellieren. Wenn Sie beispielsweise angeben möchten, dass sich Ihr Hauptlagerhaus an einem bestimmten Arbeitsstandort befindet, können Sie den Standortdatensatz des Lagerhauses als untergeordneten Datensatz dieses Arbeitsstandorts festlegen. In der Version Winter '18 wurde das vorhandene Feld `Übergeordneter Standort` im Standortdatensatz durch drei Funktionen ergänzt.

- Im Feld `Stammstandort` ist der Standort der obersten Ebene in der Hierarchie der Standorte aufgeführt.
- Das Feld `Hierarchieebene` teilt Ihnen mit, wo sich der Standort in der Hierarchie befindet.
- In der Themenliste "Untergeordnete Standorte" werden alle untergeordneten Standorte angezeigt.

Verwenden Sie die Feed-Verfolgung, um Änderungen an Standortdatensätzen zu verfolgen. Fügen Sie Standorten in der neuen Themenliste "Dateien" Dateien wie Lagerhauspläne, Standortkarten oder Fotos hinzu.

Erstellen von Freigaberegeln für Arbeitstypen

Richten Sie Freigaberegeln ein, damit unterschiedlichen Benutzergruppen verschiedene Arbeitstypen zur Verfügung stehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abhängig vom Datensatzinhaber können Sie bis zu 300 Freigaberegeln für Arbeitstypen definieren. Beispielsweise können Sie Freigaberegeln erstellen, damit bestimmte Arbeitstypen nur für Benutzer in bestimmten Ländern verfügbar sind, abhängig von den öffentlichen Gruppen, die Sie erstellt haben.

Dazu navigieren Sie unter "Setup" zur Seite "Freigabeeinstellungen" und klicken in der Themenliste für Arbeitstyp-Freigaberegeln auf **Neu**.

Anmerkung: Kriterienbasierte Freigaberegeln werden für Arbeitstypen nicht unterstützt.

Zeitersparnis mit Field Service-Flow-Aktionen

Beschleunigen Sie Ihre Außendienstprozesse mit den Aktionen "Servicebericht erstellen" und "Arbeitsaufträge generieren" im Cloud-Flow-Designer. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Aktion "Servicebericht erstellen"

Erstellen Sie einen Servicebericht aus einer standardmäßigen oder benutzerdefinierten Vorlage für einen Arbeitsauftrag, einen Arbeitsauftragsbelegposten oder einen Servicetermin. Folgende Eingaben sind erforderlich:

- Verwandter Datensatz: Erforderlich. Die ID des Datensatzes, für den der Servicebericht erstellt wird. Serviceberichte können für Servicetermine, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten erstellt werden.
- Servicebericht-Vorlage: Erforderlich. Die zum Erstellen des Serviceberichts verwendete Vorlage.
- Signatur: Optional. Die im Servicebericht hinzuzufügende Signatur. Sie können einem Servicebericht mehrere Signaturen hinzufügen.

Die Aktion hat folgende Ausgaben:

- Version: Die Inhaltversions-ID des Serviceberichts.
- Servicebericht: Die ID des Serviceberichts.

Wenn Sie diese Aktion verwenden möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Field Service Standard". In Ihrer Organisation muss Field Service Lightning aktiviert sein.

Aktion "Arbeitsaufträge generieren"

Generieren Sie Arbeitsaufträge für einen Wartungsplan. Die einzige Eingabe lautet:

- Datensatz-ID: Die ID des Wartungsplans, aus dem Sie Arbeitsaufträge generieren möchten.

Wenn Sie diese Aktion verwenden möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Field Service Standard", Lesezugriff auf Datenbestände und Erstellungszugriff für Arbeitsaufträge und Servicetermine. In Ihrer Organisation muss Field Service Lightning aktiviert sein.

Sie können bis zu 2.500 Arbeitsaufträge gleichzeitig generieren. Wenn Sie die Anzahl der generierten Arbeitsaufträge reduzieren möchten, erhöhen Sie die Häufigkeit, verringern Sie den Generierungszeitrahmen oder reduzieren Sie die Anzahl der zum Wartungsplan gehörenden Datenbestände.

Filtern von Arbeitsaufträgen nach dem Datensatztyp

Jetzt können Sie die Arbeitsaufträge zusammen mit den einzelnen Datensatztypen anzeigen, indem Sie Ihre Listenansichten so ändern, dass sie die Filterung nach Datensatztyp enthalten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Field Service Mobile: Android-Anwendung allgemein verfügbar und iOS-Anwendung wird zu 3.0

Field Service Lightning erobert die mobile Welt durch die Veröffentlichung der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android weiterhin im Sturm. Die iOS-Anwendung enthält nun intelligentere Produktsuchen und Produktanforderungen. Und auf beiden Plattformen können Sie nun Servicebericht-Vorlagen mehrere Signaturen hinzufügen. So wird sichergestellt, dass alle Personen, die diese Funktion benötigen, Arbeit abzeichnen können.

Wichtig: Ab Version 3.0 benötigen die Benutzer jetzt die Berechtigung "RunFlow", um Flows verwenden zu können.

AUSGABEN

Die Standardfunktionen und das verwaltete Paket von Field Service Lightning sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition. Arbeitsaufträge sind auch in der **Professional** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Field Service Lightning jetzt in Android verfügbar (allgemein verfügbar)
Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten
Überprüfen von Serviceberichten mit verbesserter Serviceberichtvorschau
Festlegen der Geotargeting-Voreinstellungen für den Hintergrundmodus

Field Service Lightning jetzt in Android verfügbar (allgemein verfügbar)

Field Service Lightning ist nun durch die Veröffentlichung der Android-Version der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für alle Mobilgeräte verfügbar. Die Android-Anwendung enthält eine Suite mit großartigen Funktionen, die entwickelt wurden, damit Techniker den Auftrag mit nur einem einzigen Termin erledigen können. Verwenden Sie Flow-Aktionen, eine flexible Benutzeroberfläche, Geotargeting für Serviceressourcen, Salesforce Knowledge und mehr, um erstklassigen Service zu bieten. Die Android-Anwendung unterstützt nicht alle Funktionen der iOS-Version.

Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten

Erfassen und verfolgen Sie Signaturen in Serviceberichten durch Vorlagen mit mehreren Signaturen effizient.

Überprüfen von Serviceberichten mit verbesserter Serviceberichtvorschau

Ihre mobile Belegschaft kann Serviceberichte einfacher auf Vollständigkeit und Genauigkeit überprüfen. Sie können jedoch keine Bilder in Rich-Text-Felder einfügen. Möglicherweise fehlen bestimmte Feldwerte in der Vorschau, wenn sie nicht im Seitenlayout der Vorlage enthalten sind.

Festlegen der Geotargeting-Voreinstellungen für den Hintergrundmodus

Passen Sie die Geotargeting-Genauigkeit und die Aktualisierungshäufigkeit für die mobile Field Service Lightning-Anwendung im Hintergrundmodus an. Wählen Sie häufigere Aktualisierungen aus, um von genauerem Geotargeting zu profitieren, oder schonen Sie den Akku durch seltenere Geotargeting-Abfragen.

Steigern der Nutzbarkeit für internationale Belegschaften durch Flow-Lokalisierung

Das Anpassen der Field Service Lightning-Anwendung für iOS für eine internationale Belegschaft ist nun viel einfacher. Durch die Flow-Lokalisierung kann Ihre mobile Belegschaft Flow-Bildschirme nun in der gewünschten Sprache anzeigen. Und durch weniger Einschränkungen bei Flows wird Ihre mobile Belegschaft nun noch leistungsfähiger.

Zeitersparnis durch intelligentere Produktanforderungen

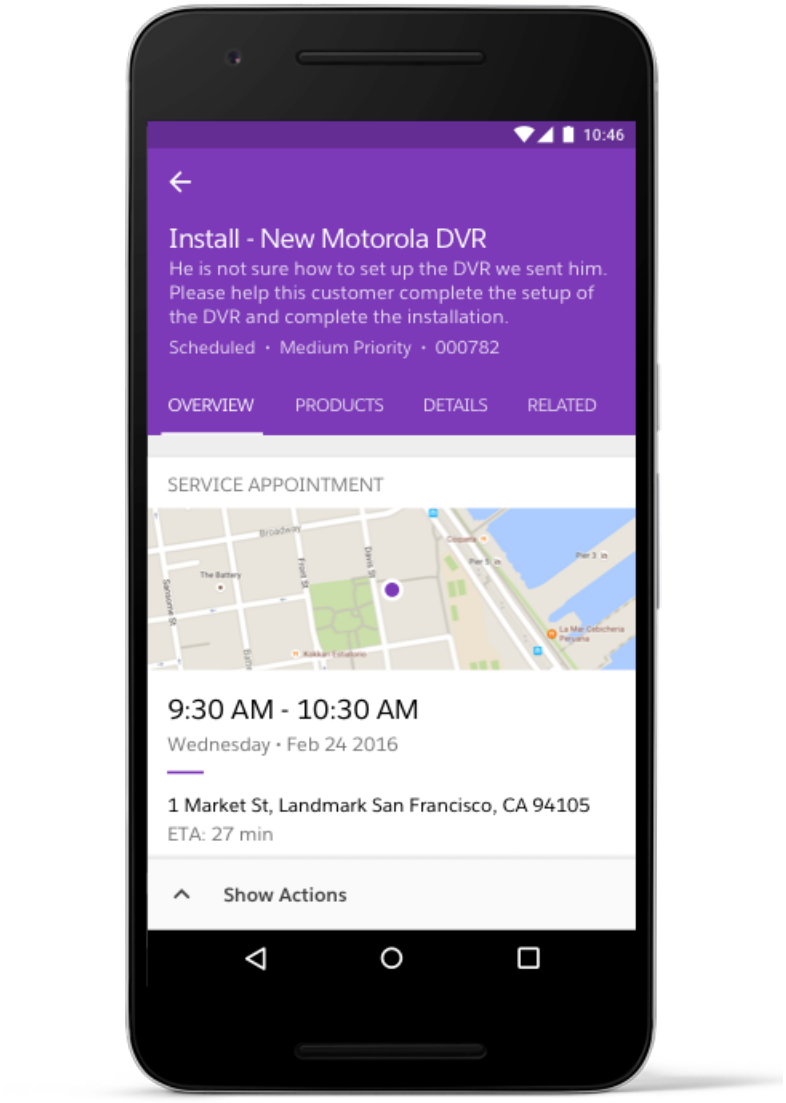
Erhalten Sie Teile und Produkte genau dort, wo sie benötigt werden. Wenn ein Benutzer zuvor einen Datensatz für eine Produktanforderung in der Field Service Lightning-Anwendung für iOS erstellt hat, wurde der Datensatz für die Produktanforderung nicht automatisch einem Arbeitsauftrag zugeordnet. Wenn ein Benutzer nun eine Produktanforderung erstellt, wird der Datensatz dem Arbeitsauftrag zugeordnet, der in der Anwendung geöffnet ist.

Erhalten der benötigten Teile durch verbesserte Produktsuche

Es kann sehr lästig sein, jedes einzelne Teil zu suchen, das für die Fertigstellung eines Auftrags erforderlich ist. Mit der verbesserten Produktsuche kann Ihre mobile Belegschaft bestimmte Orte durchsuchen, um festzustellen, ob ein anderer Techniker oder Standort über das benötigte Produkt verfügt. Und Produkte können nun beim Fertigstellen eines Auftrags an mehreren Standorten verbraucht werden, wodurch das Pooling von Ressourcen einfacher ist als je zuvor.

Field Service Lightning jetzt in Android verfügbar (allgemein verfügbar)

Field Service Lightning ist nun durch die Veröffentlichung der Android-Version der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für alle Mobilgeräte verfügbar. Die Android-Anwendung enthält eine Suite mit großartigen Funktionen, die entwickelt wurden, damit Techniker den Auftrag mit nur einem einzigen Termin erledigen können. Verwenden Sie Flow-Aktionen, eine flexible Benutzeroberfläche, Geotargeting für Serviceressourcen, Salesforce Knowledge und mehr, um erstklassigen Service zu bieten. Die Android-Anwendung unterstützt nicht alle Funktionen der iOS-Version.



Bei der Field Service Lightning-Anwendung für Android handelt es sich um eine offline-fähige Lösung, mit der die Anforderungen Ihrer mobilen Belegschaft erfüllt werden sollen. Mit der Suite an Funktionen und konfigurierbaren Optionen können Sie die Anwendung so anpassen, dass Sie über alle Funktionen verfügen, die Ihre mobile Belegschaft benötigt. Alles in einer Anwendung, deren Erscheinungsbild und Funktionsweise so ist, wie Sie es möchten.

Sehen Sie in der Tabelle mit den Hauptfunktionen nach, welche Möglichkeiten Sie mit der Field Service Lightning-Anwendung für Android haben.

Funktion	Beschreibung
Möglichkeit zum Offlinebetrieb	Erledigen Sie einen Auftrag immer, selbst wenn die Internetverbindung unbeständig ist. Ihr mobile Belegschaft kann ihre Arbeit immer abschließen, selbst bei eingeschränkter oder fehlender Netzwerkkonnektivität. Im Offline-Modus vorgenommene Änderungen werden in einer Warteschlange mit ausstehenden Uploads verfolgt, bis von der Anwendung wieder eine Verbindung mit Salesforce hergestellt werden kann.

Funktion	Beschreibung
Arbeitsauftragsübersicht	Die intuitive Benutzeroberfläche stellt Informationen auf separaten Karten bereit, damit Ihre mobile Belegschaft die wichtigsten Informationen zum Erledigen des Auftrags schnell finden kann.
Konfigurierbare Schnellaktionen	Konfigurieren Sie Aktionen, um die individuellen Anforderungen Ihrer mobilen Belegschaft zu erfüllen. Mit Schnellaktionen können Benutzer Aktionen wie das Erstellen oder Aktualisieren von Datensätzen durchführen.
Field Service-Anwendungserweiterungen	Übergeben Sie Datensatzdaten aus der Field Service Lightning-Anwendung für Android an eine andere Anwendung wie Salesforce für Android. Nur Lightning-Erweiterungen und Erweiterungen von Drittanbieteranwendungen werden unterstützt.
Signaturerfassung und Serviceberichterstellung	Erfassen Sie Signaturen von Kunden in Serviceberichten für abgeschlossene Arbeitsaufträge.
Benutzerdefiniertes Branding	Versehen Sie die Anwendung mit einem Branding, um ihr das Erscheinungsbild Ihres Unternehmens zu verleihen.
Konfigurierbare Benutzeroberfläche	Wählen Sie aus, welche Datensatzinformationen Ihren Benutzern angezeigt werden sollen. Priorisieren Sie Informationen, damit Benutzer auf einfache Weise finden, was sie benötigen.
Benachrichtigungen übertragen (Push)	Helfen Sie Ihrer mobilen Belegschaft dabei, auf dem aktuellen Stand zu bleiben und sicherzustellen, dass sie nie eine wichtige Aktualisierung verpassen.
Flow-Aktionen	Mit Visual Workflow können Sie problemlos Flows erstellen und verwalten, die die Benutzer durch Bildschirme führen, in denen Informationen gesammelt und angezeigt, Datensätze erstellt und aktualisiert und logische Operationen auf der Grundlage von Benutzereingaben ausgeführt werden. Die Administratoren entwerfen und erstellen Flows mithilfe der auf Ziehen und Ablegen beruhenden Benutzeroberfläche und aktivieren, verwalten und pflegen sie anschließend. Und mit der Lokalisierungsunterstützung für Flows können Sie Flows für eine internationale Belegschaft konfigurieren.
Datenbestandsverlauf	Erhalten Sie mit der Karte für den Datenbestandsverlauf ein vollständiges Bild über den Serviceverlauf eines Datenbestands und darüber, welche anderen Arbeitsaufträge demselben Datenbestand zugeordnet sind.
Serviceressourcenverfolgung	Behalten Sie Ihre mobile Belegschaft mit der Geotargeting-Verfolgung für Serviceressourcen im Blick.
Ressourcenabwesenheiten	Bitten Sie Benutzer, Abwesenheitsnotizen für Ressourcen zu erstellen, um arbeitsfreie Zeiten anzugeben.
Lieferwagenbestand	Führen Sie eine vollständige Liste aller im Lieferwagenbestand befindlichen Produktelemente.

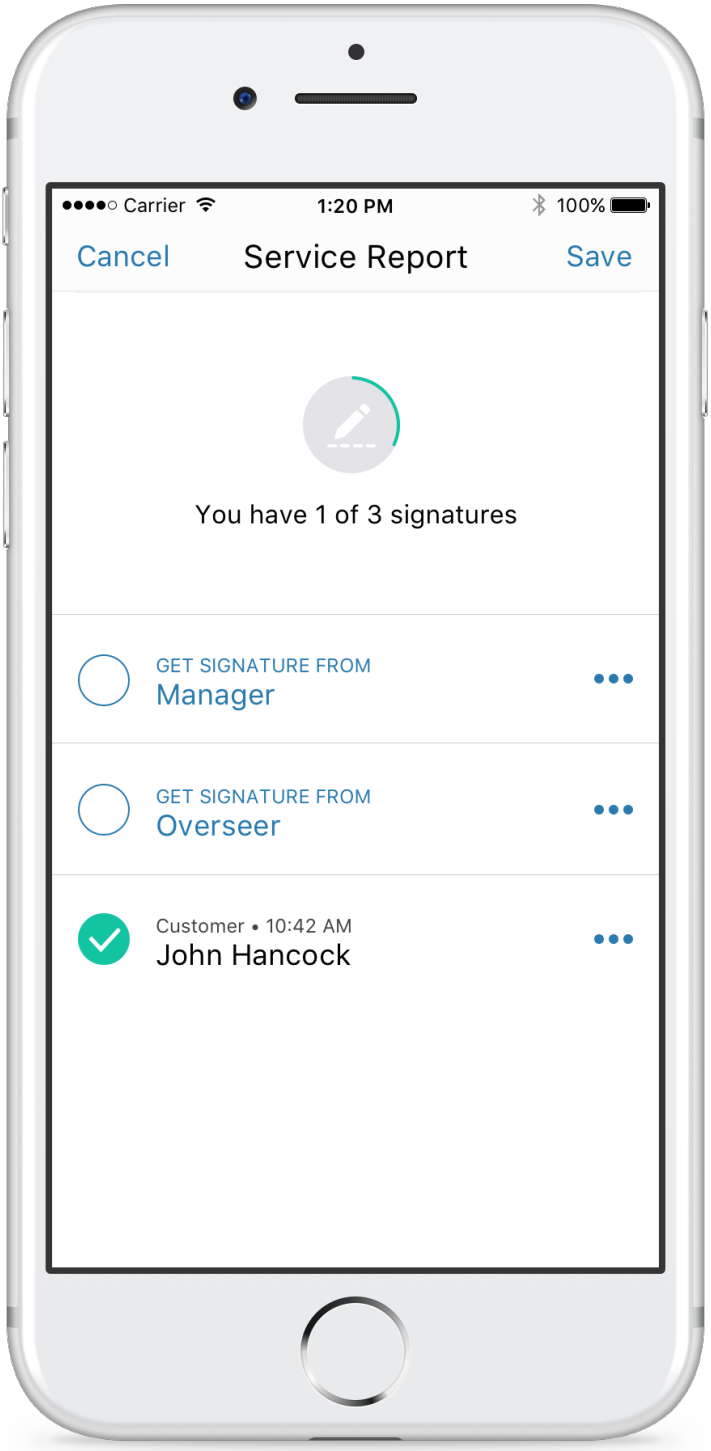
Funktion	Beschreibung
Verbrauchte Teile	Protokollieren Sie die verbrauchten Produkte und Teile, wenn Sie Arbeitsaufträge abschließen.
Salesforce Knowledge	Stellen Sie Ihrer mobilen Belegschaft hilfreiche Informationen bereit. Erstellen Sie Knowledge-Artikel mit wichtigen Informationen, wie Produkthandbücher und schrittweise Anleitungen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anwendung Field Service Lightning iOS (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten

Erfassen und verfolgen Sie Signaturen in Serviceberichten durch Vorlagen mit mehreren Signaturen effizient.

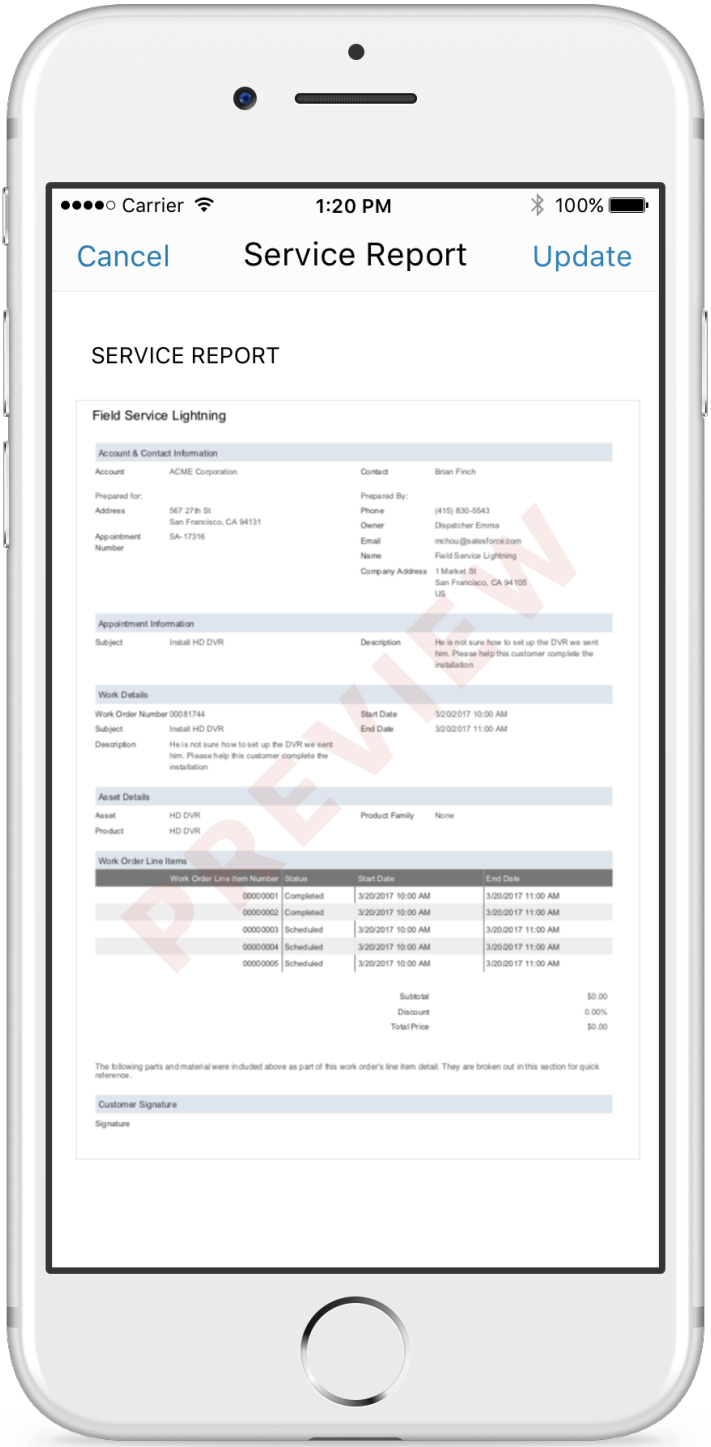

Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Service Report
Save
You have 1 of 3 signatures
GET SIGNATURE FROM
Manager
GET SIGNATURE FROM
Overseer
Customer • 10:42 AM
John Hancock

Servicebericht-Vorlagen können nun mehrere Signaturblöcke enthalten und ermöglichen, dass alle an der Arbeit beteiligten Personen die Serviceberichte unterzeichnen können. Jeder Signaturblock weist einen eindeutigen Signaturtyp auf, sodass Techniker wissen, wer unterzeichnen muss. Weitere Informationen erhalten Sie unter Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten.

Die Wiederverwendung von Signaturen in anderen Serviceberichtversionen gehört der Vergangenheit an. Weitere Informationen finden Sie unter Keine Wiederverwendung von Signaturen in Serviceberichten.

Überprüfen von Serviceberichten mit verbesserter Serviceberichtvorschau

Ihre mobile Belegschaft kann Serviceberichte einfacher auf Vollständigkeit und Genauigkeit überprüfen. Sie können jedoch keine Bilder in Rich-Text-Felder einfügen. Möglicherweise fehlen bestimmte Feldwerte in der Vorschau, wenn sie nicht im Seitenlayout der Vorlage enthalten sind.


Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Service Report
Update
SERVICE REPORT
Field Service Lightning
Account & Contact Information
Account
ACME Corporation
Contact
Brian Finch
Prepared for:
Address
567 27th St
San Francisco, CA 94131
Appointment Number
SA-17316
Prepared By:
Phone
(415) 830-5543
Owner
Dispatcher Emma
Email
mchou@salesforce.com
Name
Field Service Lightning
Company Address
1 Market St
San Francisco, CA 94105
US
Appointment Information
Subject
Install HD DVR
Description
He is not sure how to set up the DVR we sent him. Please help this customer complete the installation
Work Details
Work Order Number
00081744
Subject
Install HD DVR
Description
He is not sure how to set up the DVR we sent him. Please help this customer complete the installation
Start Date
3/20/2017 10:00 AM
End Date
3/20/2017 11:00 AM
Asset Details
Asset
HD DVR
Product
HD DVR
Product Family
None
Work Order Line Items
Work Order Line Item Number
Status
Start Date
End Date
00000001
Completed
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000002
Completed
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000003
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000004
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000005
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
Subtotal
$0.00
Discount
0.00%
Total Price
$0.00
The following parts and material were included above as part of this work order's line item detail. They are broken out in this section for quick reference.
Customer Signature
Signature
PREVIEW

Festlegen der Geotargeting-Voreinstellungen für den Hintergrundmodus

Passen Sie die Geotargeting-Genauigkeit und die Aktualisierungshäufigkeit für die mobile Field Service Lightning-Anwendung im Hintergrundmodus an. Wählen Sie häufigere Aktualisierungen aus, um von genauerem Geotargeting zu profitieren, oder schonen Sie den Akku durch seltenere Geotargeting-Abfragen.

Die mobile Anwendung weist nun die folgenden Geotargeting-Einstellungen auf:

Feldname	Beschreibung
Häufigkeit der Geotargeting-Aktualisierung in Minuten	Die Mindestanzahl von Minuten, nach der das Geotargeting eines Benutzers aktualisiert wird, wenn sich die Anwendung im Vordergrundmodus befindet.
Häufigkeit der Geotargeting-Aktualisierung in Minuten (Hintergrundmodus)	Die Mindestanzahl von Minuten, nach der das Geotargeting eines Benutzers aktualisiert wird, wenn sich die Anwendung im Hintergrundmodus befindet.
Geotargeting-Genauigkeit	Die Genauigkeit der Geotargeting-Daten. Die verfügbaren Werte lauten "Fein", "Mittel" und "Grob".
Geotargeting-Genauigkeit (Hintergrundmodus)	Die Genauigkeit der Geotargeting-Daten. Die verfügbaren Werte lauten "Mittel", "Grob" und "Sehr grob".

Die Einstellungen für den Hintergrundmodus bieten Ihnen mehr Kontrolle über die Anwendung. Legen Sie die Geotargeting-Genauigkeit beispielsweise auf `Fein` fest, wenn sich die Anwendung im Vordergrundmodus befindet. Legen Sie die Geotargeting-Genauigkeit zum Schonen des Akkus auf `Sehr grob` fest, wenn sich die Anwendung im Hintergrundmodus befindet.

Steigern der Nutzbarkeit für internationale Belegschaften durch Flow-Lokalisierung

Das Anpassen der Field Service Lightning-Anwendung für iOS für eine internationale Belegschaft ist nun viel einfacher. Durch die Flow-Lokalisierung kann Ihre mobile Belegschaft Flow-Bildschirme nun in der gewünschten Sprache anzeigen. Und durch weniger Einschränkungen bei Flows wird Ihre mobile Belegschaft nun noch leistungsfähiger.

SIEHE AUCH:

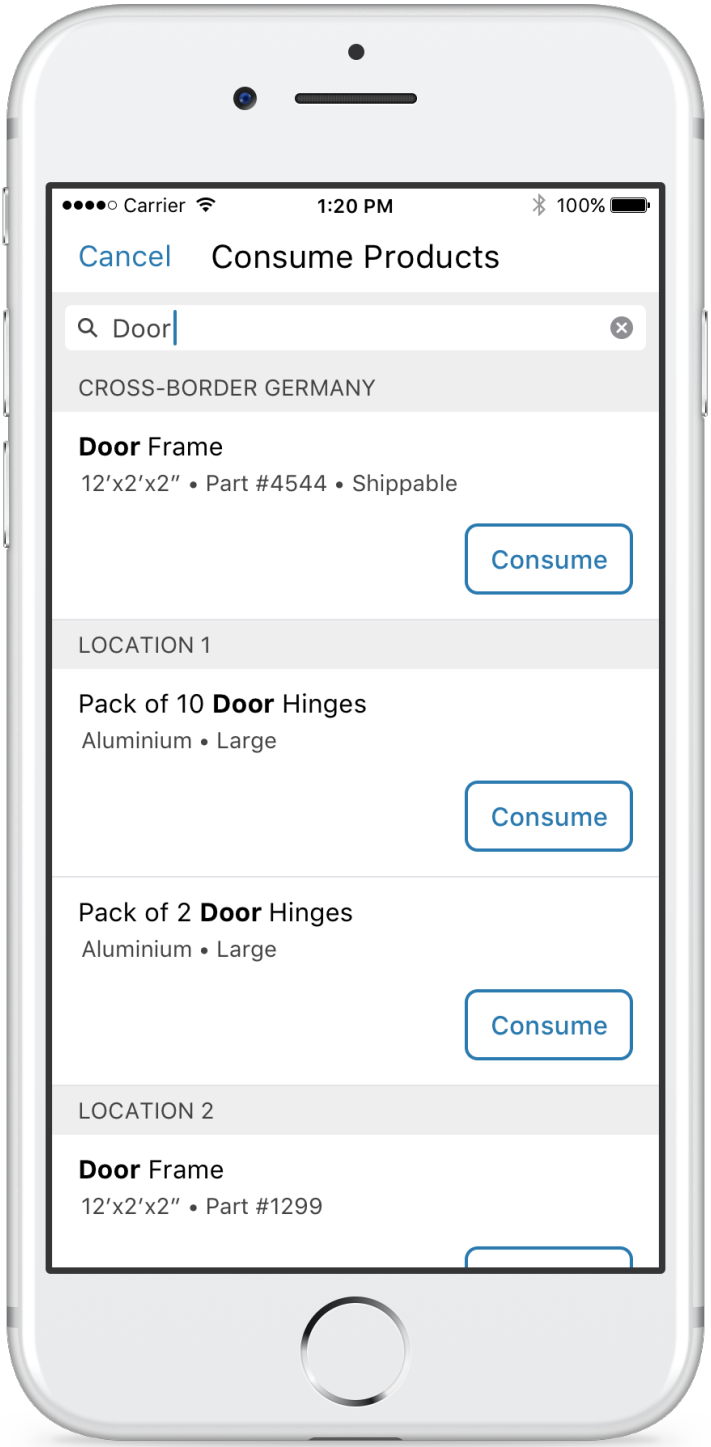
Salesforce-Hilfe: Unterstützen Ihrer mobilen Belegschaft mit benutzerdefinierten maßgeschneiderten Workflows (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zeitersparnis durch intelligentere Produktanforderungen

Erhalten Sie Teile und Produkte genau dort, wo sie benötigt werden. Wenn ein Benutzer zuvor einen Datensatz für eine Produktanforderung in der Field Service Lightning-Anwendung für iOS erstellt hat, wurde der Datensatz für die Produktanforderung nicht automatisch einem Arbeitsauftrag zugeordnet. Wenn ein Benutzer nun eine Produktanforderung erstellt, wird der Datensatz dem Arbeitsauftrag zugeordnet, der in der Anwendung geöffnet ist.

Erhalten der benötigten Teile durch verbesserte Produktsuche

Es kann sehr lästig sein, jedes einzelne Teil zu suchen, das für die Fertigstellung eines Auftrags erforderlich ist. Mit der verbesserten Produktsuche kann Ihre mobile Belegschaft bestimmte Orte durchsuchen, um festzustellen, ob ein anderer Techniker oder Standort über das benötigte Produkt verfügt. Und Produkte können nun beim Fertigstellen eines Auftrags an mehreren Standorten verbraucht werden, wodurch das Pooling von Ressourcen einfacher ist als je zuvor.


Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Consume Products
Door
CROSS-BORDER GERMANY
Door Frame
12′x2′x2″ • Part #4544 • Shippable
Consume
LOCATION 1
Pack of 10 Door Hinges
Aluminium • Large
Consume
Pack of 2 Door Hinges
Aluminium • Large
Consume
LOCATION 2
Door Frame
12′x2′x2″ • Part #1299

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Suchen nach Produkten in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwaltetes Field Service-Paket: Intelligentere Regionserstellung, mehrtägige Arbeit und angegebene Arbeit

Zeichnen Sie Ihre Regionen direkt auf der Karte, planen Sie mehrtägige Arbeitsaufgaben, erstellen Sie Terminabhängigkeiten für komplexe Projekte, reservieren Sie Zeitfenster für als dringend angegebene Arbeit und mehr.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Die Standardfunktionen und das verwaltete Paket von Field Service Lightning sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition. Arbeitsaufträge sind auch in der **Professional** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zeichnen von Regionen auf der Karte mit Kartenpolygonen

Zeichnen Sie Ihre eigenen Regionen direkt auf der Karte und verknüpfen Sie sie dann mit Ihren Serviceregionen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von mehrtägigen Arbeitsaufgaben

Rom wurde nicht an einem Tag erbaut und das Gleiche gilt für einige Ihrer Arbeitsaufträge. Jetzt können Sie Termine über mehrere Tage hinweg planen. Mehrtägige Arbeitsaufgaben haben in der Disponentenkonsole die gleichen Vorteile wie Aufgaben, die am gleichen Tag abgeschlossen sind, einschließlich der Schnellaktionen und der Optimierung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von Arbeitsabhängigkeiten bei komplexer Arbeit

Bleiben Sie bezüglich Projektabhängigkeiten auf dem Laufenden, indem Sie zwischen Terminen Zeit dafür einplanen. Die neue Visualforce-Seite für komplexe Arbeit hilft beim Planen dieser Abhängigkeiten. Planen Sie Termine mit beliebigem Umfang direkt auf der Seite für komplexe Arbeit oder verwenden Sie die Planungsaktionen, die Disponentenkonsole und die Optimierung, um Ketten von zwei Terminen zu planen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Reservieren von Zeitfenstern für angegebene Arbeit

Erstellen Sie Zeitfenster für Servicetermine, die Ihre Kriterien erfüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen von Serviceressourcen in allen Regionen

Sie müssen das Ressourcen-Gantt-Diagramm nicht verlassen, um sekundäre Serviceregionsmitgliedschaften anzuzeigen. Zeigen Sie Ihre Serviceressourcen in allen Regionen an, denen sie zugeordnet sind. Zuvor wurden Serviceressourcen nur im Gantt-Diagramm für ihre primären Serviceregionen angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Steuern der im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigten Abwesenheiten

Nur genehmigte Abwesenheiten sperren die Verfügbarkeit Ihres Technikers und werden im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigt. Nicht genehmigte Abwesenheiten einer Ressource werden bei der Planung nicht berücksichtigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von Terminen mit einer höheren Priorität als andere Termine

Geben Sie an, bei welchen Terminen andere Termine mit niedrigerer Priorität während der Planung ignoriert werden sollen. Wenn Sie zulassen, dass bei der Planung eines Servicetermins andere Termine mit niedrigerer Priorität ignoriert werden, werden die Planung dringender Termine und die Neuplanung von Terminen mit niedrigerer Priorität viel einfacher. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Außendiensttechniker folgen ihren Terminen automatisch

Techniker müssen nicht mehr für jeden Datensatz in ihrem Arbeitsprotokoll auf "Folgen" klicken. Serviceressourcen folgen ihren Serviceterminen und den untergeordneten Datensätzen automatisch, wenn der Termin disponiert wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen von geplanten und tatsächlichen Fahrtrouten auf der Konsolenkarte

Das Planungsmodul berechnet die Fahrtrouten der Techniker anhand des Straßennetzes, um ihren Tag entsprechend zu planen. Am Tag des Servicetermins verfolgt die mobile Field Service Lightning-Anwendung die gewählte Fahrtroute. Jetzt können Sie beide Routen in der Ressourcenkartenansicht sehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Festlegen benutzerdefinierter Berechtigungen für Field Service Lightning-Benutzer

Sie können benutzerdefinierte Berechtigungen festlegen, um den Zugriff auf Aktionen und Ansichten zu steuern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

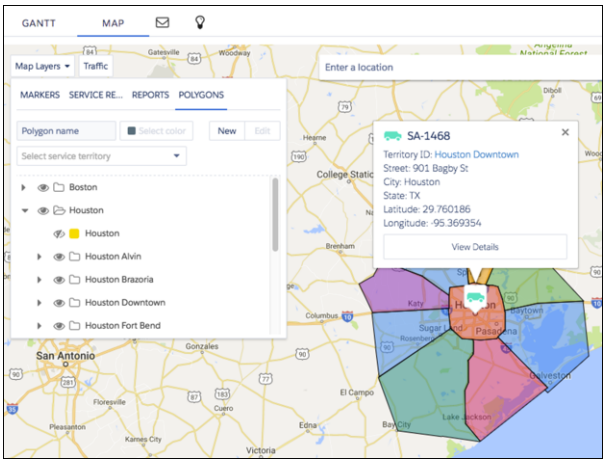
Steuern der Einstellung für Drip-Feed-Versand auf Regionsebene

Der Drip-Feed-Versand wurde bisher organisationsweit festgelegt. Nun können Sie die Drip-Feed-Einstellungen auf Regionsebene festlegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

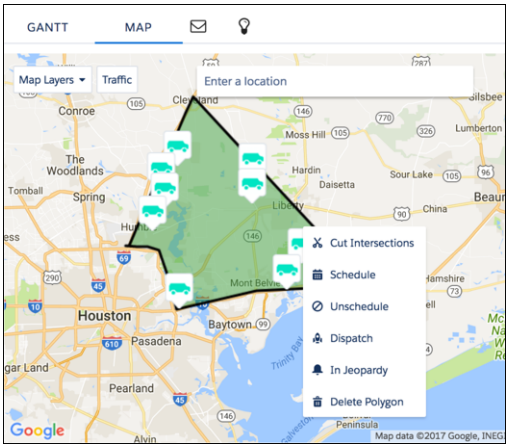
Zeichnen von Regionen auf der Karte mit Kartenpolygonen

Zeichnen Sie Ihre eigenen Regionen direkt auf der Karte und verknüpfen Sie sie dann mit Ihren Serviceregionen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Weisen Sie eine Serviceregion durch Zeichnen eines Polygons auf der Außendienstkarte zu und wählen Sie dann die relevante Serviceregion aus. Wenn ein neuer Termin erstellt wird, wird das Feld für die Serviceregion des Termins automatisch anhand der Adresse des Termins ausgefüllt.



Sie können Kartenpolygone auch verwenden, um direkt aus der Außendienstkartenansicht mit Massenaktionen auf mehrere Servicetermine gleichzeitig zu reagieren.



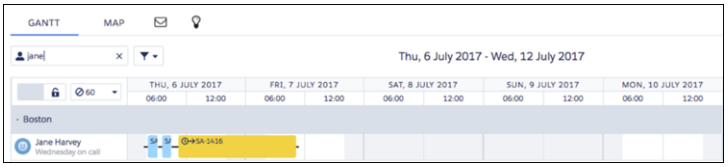
Planen von mehrtägigen Arbeitsaufgaben

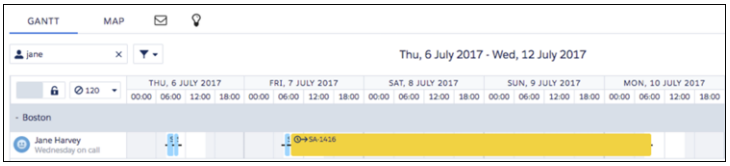
Rom wurde nicht an einem Tag erbaut und das Gleiche gilt für einige Ihrer Arbeitsaufträge. Jetzt können Sie Termine über mehrere Tage hinweg planen. Mehrtägige Arbeitsaufgaben haben in der Disponentenkonsole die gleichen Vorteile wie Aufgaben, die am gleichen Tag abgeschlossen sind, einschließlich der Schnellaktionen und der Optimierung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Das Field Service Lightning-Planungsmodul berechnet die geplante Endzeit des Termins anhand der geplanten Startzeit, der Dauer sowie der Arbeitszeiten und Abwesenheiten der Serviceressource.

Beispiel:







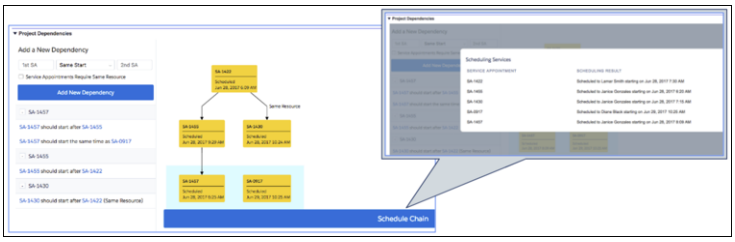
Fünfwöchige Ansicht mit mehrtägigen Arbeitsaufgaben für einen Monat im Voraus



Planen von Arbeitsabhängigkeiten bei komplexer Arbeit

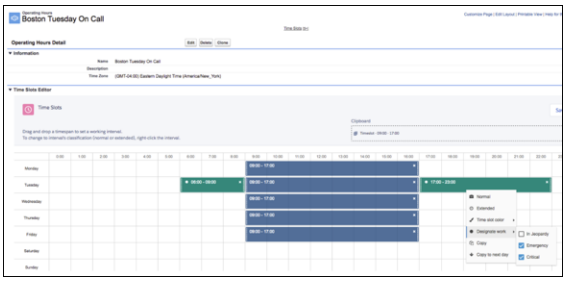
Bleiben Sie bezüglich Projektabhängigkeiten auf dem Laufenden, indem Sie zwischen Terminen Zeit dafür einplanen. Die neue Visualforce-Seite für komplexe Arbeit hilft beim Planen dieser Abhängigkeiten. Planen Sie Termine mit beliebigem Umfang direkt auf der Seite für komplexe Arbeit oder verwenden Sie die Planungsaktionen, die Disponentenkonsole und die Optimierung, um Ketten von zwei Terminen zu planen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie sicherstellen möchten, dass für einen komplizierten Arbeitsauftrag alles bereit ist, definieren Sie eine Terminkette. Zeitabhängigkeiten wie Termine können zur selben Zeit oder nach dem Abschluss eines anderen Termins starten.

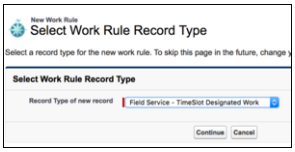


Reservieren von Zeitfenstern für angegebene Arbeit

Erstellen Sie Zeitfenster für Servicetermine, die Ihre Kriterien erfüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

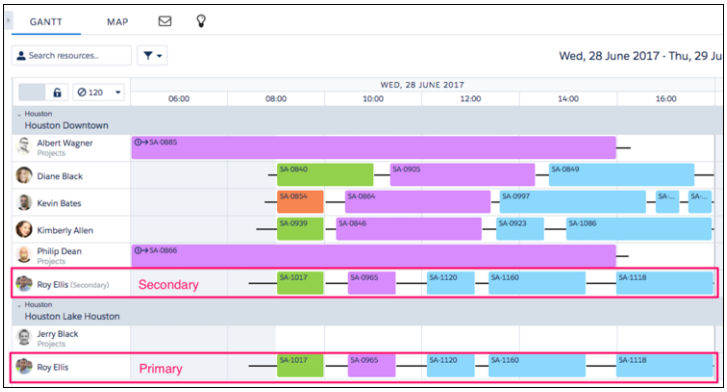


Sie können mit der neuen Regel "Planung angegebener Arbeit" Zeitfenster für angegebene Arbeit einrichten.



Anzeigen von Serviceressourcen in allen Regionen

Sie müssen das Ressourcen-Gantt-Diagramm nicht verlassen, um sekundäre Serviceregionsmitgliedschaften anzuzeigen. Zeigen Sie Ihre Serviceressourcen in allen Regionen an, denen sie zugeordnet sind. Zuvor wurden Serviceressourcen nur im Gantt-Diagramm für ihre primären Serviceregionen angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

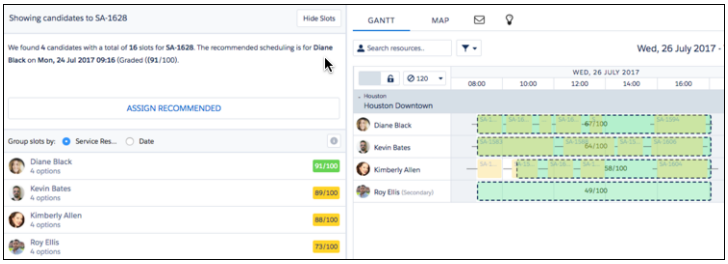


Steuern der im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigten Abwesenheiten

Nur genehmigte Abwesenheiten sperren die Verfügbarkeit Ihres Technikers und werden im Ressourcen-Gantt-Diagramm angezeigt. Nicht genehmigte Abwesenheiten einer Ressource werden bei der Planung nicht berücksichtigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von Terminen mit einer höheren Priorität als andere Termine

Geben Sie an, bei welchen Terminen andere Termine mit niedrigerer Priorität während der Planung ignoriert werden sollen. Wenn Sie zulassen, dass bei der Planung eines Servicetermins andere Termine mit niedrigerer Priorität ignoriert werden, werden die Planung dringender Termine und die Neuplanung von Terminen mit niedrigerer Priorität viel einfacher. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Außendiensttechniker folgen ihren Terminen automatisch

Techniker müssen nicht mehr für jeden Datensatz in ihrem Arbeitsprotokoll auf "Folgen" klicken. Serviceressourcen folgen ihren Serviceterminen und den untergeordneten Datensätzen automatisch, wenn der Termin disponiert wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

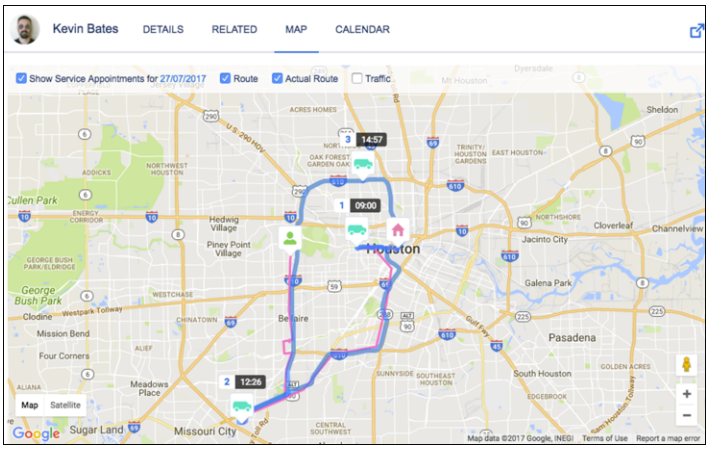
Außendiensttechniker, die die Field Service Mobile-Anwendung verwenden, folgen den ihren Serviceterminen zugeordneten Datensätzen automatisch, wenn die Statuskategorie des Termins zu "Abgesendet" oder "Wird ausgeführt" geändert wird.

Sobald der Termin nicht mehr die Kategorie "Abgesendet" oder "Wird ausgeführt" aufweist, wird der zugewiesene Techniker auch automatisch als Follower aus allen zugeordneten Datensätzen entfernt.

Anzeigen von geplanten und tatsächlichen Fahrtrouten auf der Konsolenkarte

Das Planungsmodul berechnet die Fahrtrouten der Techniker anhand des Straßennetzes, um ihren Tag entsprechend zu planen. Am Tag des Servicetermins verfolgt die mobile Field Service Lightning-Anwendung die gewählte Fahrtroute. Jetzt können Sie beide Routen in der Ressourcenkartenansicht sehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die geplante Fahrtroute wird in blauer Farbe angezeigt und die tatsächlich gewählte Route in Rosa. Wie Sie sehen, hat sich der Techniker hier zur Mittagspause einen kleinen Abstecher gegönnt.



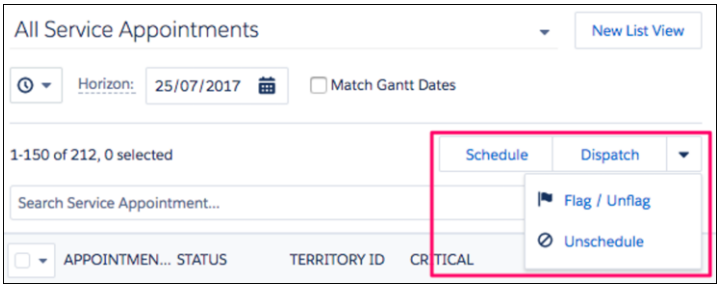
Festlegen benutzerdefinierter Berechtigungen für Field Service Lightning-Benutzer

Sie können benutzerdefinierte Berechtigungen festlegen, um den Zugriff auf Aktionen und Ansichten zu steuern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Benutzerdefinierte Berechtigungen werden bei den folgenden Funktionen und Aktionen verwendet

- Massenaktionen wie Absenden, Optimieren und Planen
- Konsolenlistenansichten wie Termine für verschiedene Status (abgebrochen, gekennzeichnet, geplant, Planung rückgängig gemacht, gefährdet), externe Ressourcen, Gantt-Diagramm und Aufgabenlisten
- Ressourcenplanungsaktionen, wie Eintragen und Festlegen der Abstände
- Terminplanungsaktionen wie Planen, Umverlegen und Termine in der Nähe gruppieren
- Gantt-Ansichten, beispielsweise für mehrtägige Arbeitsaufgaben und Monatsansichten
- Zuordnen von Polygonaktionen wie Erstellen, Bearbeiten und Anzeigen
- Nutzung der Serviceregion
- Erstellen von Serviceressourcen-Abwesenheiten über das Gantt-Diagramm
- Anzeigen von sekundären Mitgliedern der Region im Gantt-Diagramm

Beispiel: Um die Anzahl der Optimierungsanforderungen zu begrenzen, können Sie die Anzahl an Disponenten verringern, die Optimierungen ausführen können. Entfernen Sie die benutzerdefinierte Berechtigung `FSL.Bulk Optimize` und die Aktion ist für den Benutzer nicht mehr sichtbar.



Steuern der Einstellung für Drip-Feed-Versand auf Regionsebene

Der Drip-Feed-Versand wurde bisher organisationsweit festgelegt. Nun können Sie die Drip-Feed-Einstellungen auf Regionsebene festlegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Kundenvorgänge: Duplizieren von Kundenvorgängen, Verwenden von Meilensteinen, erweiterte E-Mail-Tools und mehr

Agenten haben bei Kundenvorgängen in Lightning Experience mehr Möglichkeiten. Sie können Kundenvorgänge duplizieren, Kundenvorgangskommentare direkt in der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" erstellen und Meilensteine für Kundenvorgänge verfolgen. Kundenvorgangs-E-Mails können mit den neuen Symbolleistenelementen einfacher gesendet werden. Agenten können Briefvorlagenfelder verwenden, eine Vorschau der E-Mails anzeigen und Salesforce Classic-Vorlagen einfügen. Die meisten Änderungen gelten für Lightning Experience, einige jedoch auch für Salesforce für Android, Salesforce für iOS und das mobile Salesforce-Netz.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einsparen von Zeit beim Senden von E-Mails an Kunden mithilfe von Briefvorlagenfeldern und Salesforce Classic-Vorlagen

Agenten können im E-Mail-Publisher für Kundenvorgänge Briefvorlagenfelder einfügen, eine Vorschau der E-Mails anzeigen und E-Mails löschen. Sie können auch Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen einfügen, Dateien anhängen und Anhänge entfernen, wenn sie ihre Meinung ändern. Zuvor konnten Agenten nur Dateien anhängen und Vorlagen einfügen, die in Lightning Experience erstellt wurden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Verwenden von Empfängerfeldern zum Zuordnen von E-Mails mit Kundenvorgangskontakten

Es wurden drei neue Felder erstellt, mit denen Sie Ihre Kundenvorgangs-E-Mails anpassen können – "Empfänger", "CC-Empfänger" und "BCC-Empfänger". Verwenden Sie diese Felder, um sicherzustellen, dass E-Mails immer dem richtigen Datensatz in Salesforce zugeordnet werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von Meilensteinen für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Ihre Agenten können nun aktive und abgeschlossene Meilensteine sowie Meilensteine mit Verstoß auf den Datensatzseiten für Kundenvorgänge anzeigen. Sie können auch einen Drilldown ausführen, um Details zum Meilenstein für den Kundenvorgang anzuzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen

Agenten können auf einfache Weise mehrere Probleme für einen Kunden protokollieren oder Informationen in vorhandenen Kundenvorgängen verwenden. Es geht ganz einfach: Sie müssen nur auf die Schaltfläche "Duplizieren" klicken, die Informationen angeben und den Kundenvorgang zuweisen und speichern. Zuvor war das Duplizieren von Kundenvorgängen nur in Salesforce Classic verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

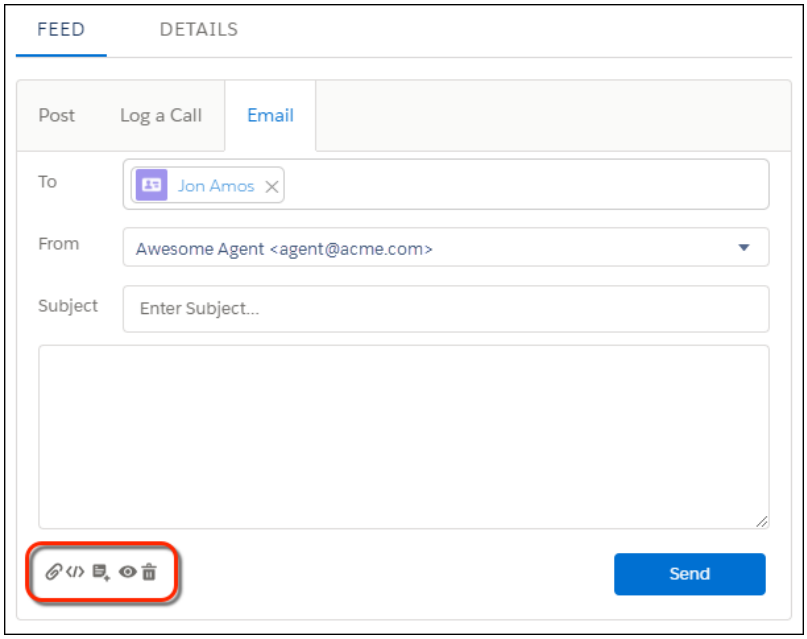
Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste

Agenten können nun Kundenvorgangskommentare direkt aus der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" mit dem Klick auf eine Schaltfläche hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Einsparen von Zeit beim Senden von E-Mails an Kunden mithilfe von Briefvorlagenfeldern und Salesforce Classic-Vorlagen

Agenten können im E-Mail-Publisher für Kundenvorgänge Briefvorlagenfelder einfügen, eine Vorschau der E-Mails anzeigen und E-Mails löschen. Sie können auch Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen einfügen, Dateien anhängen und Anhänge entfernen, wenn sie ihre Meinung ändern. Zuvor konnten Agenten nur Dateien anhängen und Vorlagen einfügen, die in Lightning Experience erstellt wurden. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Die Symbolleiste im E-Mail-Publisher für Kundenvorgänge wurde aktualisiert.



Diese Aktionen sind nun im E-Mail-Publisher verfügbar.

Aktion	Beschreibung
Datei anhängen	Aktualisierte Funktion Sie können Anhänge nun vor dem Senden entfernen, selbst wenn der Anhang aus einer E-Mail-Vorlage stammt.
Briefvorlagenfeld einfügen	Neue Aktion **Anmerkung:** Briefvorlagenfelder werden nur beim Senden und in der Vorschau aufgelöst. Das Feld wird als unformatierter Text angezeigt, wenn es in den E-Mail-Publisher eingefügt wird. Sie können nicht im Modal aufgeführte Briefvorlagenfelder einfügen. Fügen Sie ein gültiges Briefvorlagenfeld als Nur-Text-Feld in Ihre E-Mail ein und verwenden Sie dann die Aktion "Vorschau", um es vor dem Senden zu überprüfen.
Vorlage einfügen, erstellen oder aktualisieren	Aktualisierte Funktion • Fügen Sie Salesforce Classic-Vorlagen ein (Visualforce-E-Mail-Vorlagen für Salesforce Classic werden nicht unterstützt)

Aktion	Beschreibung
	• Vorlagen werden beim Cursor eingefügt und ersetzen nicht mehr den gesamten Text der E-Mail. Anmerkung: Wenn Sie eine Vorlage einfügen, wird der Betreff durch den Betreff der Vorlage ersetzt.
Vorschau der E-Mail anzeigen	Neue Aktion Tipp: Die Vorschau ist eine großartige Möglichkeit, eine E-Mail mit Briefvorlagenfeldern vor dem Senden in der Vorschau anzuzeigen.
E-Mail löschen und zurücksetzen	Neue Aktion Anmerkung: Mit dieser Aktion wird die E-Mail gelöscht und auf die ursprünglichen Werte zurückgesetzt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Zugreifen auf und Freigeben von E-Mail-Briefvorlagenfeldern, -Vorlagen und -Anhängen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

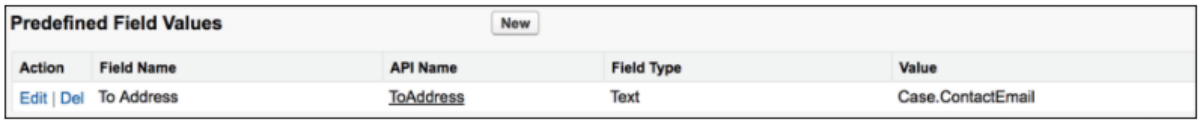
Salesforce-Hilfe: Briefvorlagenfelder für Kundenvorgänge (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Empfängerfeldern zum Zuordnen von E-Mails mit Kundenvorgangskontakten

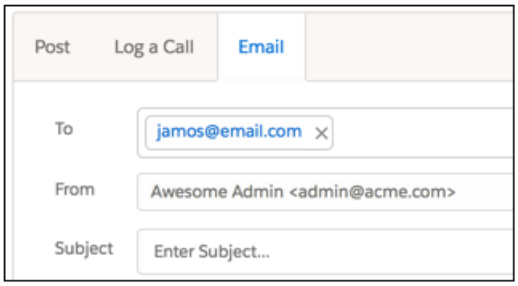
Es wurden drei neue Felder erstellt, mit denen Sie Ihre Kundenvorgangs-E-Mails anpassen können – "Empfänger", "CC-Empfänger" und "BCC-Empfänger". Verwenden Sie diese Felder, um sicherzustellen, dass E-Mails immer dem richtigen Datensatz in Salesforce zugeordnet werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wichtig: Wenn Sie in neuen Organisationen "Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail" aktivieren, wird der vordefinierte Feldwert für "Empfänger" automatisch für Sie konfiguriert. In vorhandenen Organisationen müssen Sie den vordefinierten Feldwert für "Empfänger" erstellen.

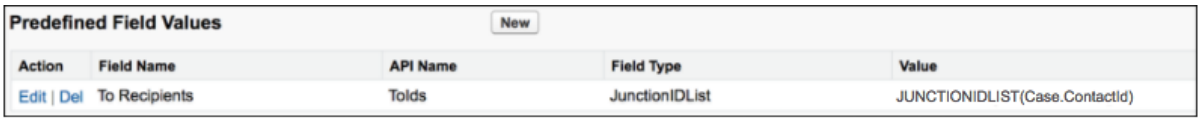
In vorhandenen Organisationen wird von der Aktion für die Kundenvorgangs-E-Mail standardmäßig ein vordefinierter Feldwert (die E-Mail-Adresse des Kundenvorgangskontakts) für das Feld "An" angegeben. E-Mails werden nicht dem Salesforce-Datensatz für den Kundenvorgangskontakt zugeordnet, da der vordefinierte Feldtyp "Text" lautet (eine unformatierte E-Mail-Adresse ohne Link zum Kundenvorgangskontakt).



Hier ist der Standard-E-Mail-Publisher.

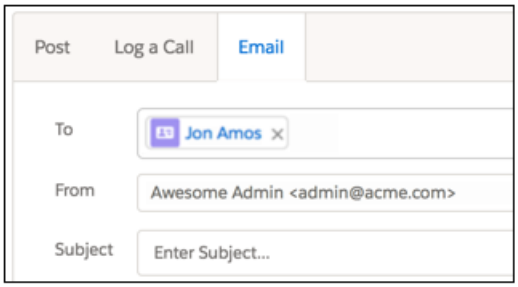


Wenn Sie die Standardoberfläche ändern und E-Mails Salesforce-Datensätzen zuordnen, definieren Sie die Werte für die Felder "Empfänger", "CC-Empfänger" und "BCC-Empfänger" vor. Diese Felder verwenden den Feldtyp "JunctionIDList". Wenn Sie Ihre neuen vordefinierten Felder einrichten möchten, wechseln Sie zu "Setup" und verwenden Sie den Objekt-Manager, um die Aktion "E-Mail" für das Kundenvorgangsobjekt zu bearbeiten. Erstellen Sie einen vordefinierten Feldwert für das Feld "Empfänger". Verwenden Sie im Formel-Editor die Funktion JUNCTIONIDLIST, um den Wert anzugeben. Sie können die Felder "CC-Empfänger" und "BCC-Empfänger" auf dieselbe Weise vordefinieren.



Wichtig: Wenn Sie fertig sind, löschen Sie den standardmäßig vordefinierten Wert für das Feld "Adresse des Empfängers". Wenn Sie über vordefinierte Werte für die Felder "Adresse des Empfängers" und "Empfänger" verfügen, wird nur das Feld "Adresse des Empfängers" berücksichtigt.

So sieht ein E-Mail-Publisher aus, in dem ein vordefiniertes Feld "Empfänger" verwendet wird. Das Feld "An" wird vorab mit dem Kontaktnamen und nicht mit der E-Mail-Adresse des Kontakts ausgefüllt.



Nachdem E-Mails gesendet wurden, können Agenten auf eine E-Mail klicken, um die zugehörigen Kontaktinformationen anzuzeigen.

Anmerkung: Sie können die Felder "Empfänger", "CC-Empfänger" und "BCC-Empfänger" verwenden, um E-Mails an mehrere Kontakte und Benutzer zu senden. Für die Felder kann nur die Aktion "E-Mail" für Kundenvorgänge verwendet werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen vordefinierter Feldwerte für Schnellaktionsfelder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Hinweise zu vordefinierten Feldwerten für Schnellaktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Meilensteinen für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Ihre Agenten können nun aktive und abgeschlossene Meilensteine sowie Meilensteine mit Verstoß auf den Datensatzseiten für Kundenvorgänge anzeigen. Sie können auch einen Drilldown ausführen, um Details zum Meilenstein für den Kundenvorgang anzuzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Weitere Informationen finden Sie unter Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience.

Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen

Agenten können auf einfache Weise mehrere Probleme für einen Kunden protokollieren oder Informationen in vorhandenen Kundenvorgängen verwenden. Es geht ganz einfach: Sie müssen nur auf die Schaltfläche "Duplizieren" klicken, die Informationen angeben und den Kundenvorgang zuweisen und speichern. Zuvor war das Duplizieren von Kundenvorgängen nur in Salesforce Classic verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

In neuen Organisationen ist die Schaltfläche **Duplizieren** standardmäßig im Seitenlayout "Kundenvorgänge" verfügbar. Fügen Sie in vorhandenen Organisationen die Schnellaktion "Duplizieren" dem Seitenlayout hinzu.

Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste

Agenten können nun Kundenvorgangskommentare direkt aus der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" mit dem Klick auf eine Schaltfläche hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wenn Sie auf einer Datensatzseite bereits über eine Themenliste "Kundenvorgangskommentare" verfügen, müssen Sie nichts mehr tun. Agenten wird im Dropdown der Themenliste eine Schaltfläche "Neu" angezeigt. Wenn Sie die Themenliste "Kundenvorgangskommentare" einer Seite hinzufügen möchten, fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Themenliste – Einzeln" der Seite hinzu.

Nachdem Sie die Themenliste aktualisiert haben, können Agenten im Dropdown-Menü der Themenliste auf die Schaltfläche **Neu** klicken. Agenten werden dann zum Kommentieren aufgefordert. Beachten Sie, dass Ihr Fenster "Kundenvorgangskommentar" in Abhängigkeit von Ihrer Konfiguration anders aussehen kann.

Anmerkung: Sie können weiterhin eine Schnellaktion zum Erstellen von Kundenvorgangskommentaren erstellen.

Lightning Knowledge: Organisationen mit mehreren Sprachen, aktualisierte Artikelaktionen und Videounterstützung

Organisationen mit mehreren Sprachen können nun zu Lightning Knowledge wechseln. Beim Anzeigen eines Kundenvorgangs in der Konsole können Autoren einen Artikel über die Knowledge-Komponente erstellen. Autoren steht zudem eine umfangreichere Textbearbeitungsumgebung zur Verfügung und sie können mit der Ereignisüberwachung sehen, wer Artikel anzeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Durch das Aktivieren von Lightning Knowledge wird das Datenmodell Ihrer Organisation so geändert, dass Datensatztypen anstelle von Artikeltypen verwendet werden. Organisation mit mehreren Artikeltypen müssen vor der Aktivierung von Lightning Knowledge eine Datenmigration zum Konsolidieren der Artikeltypen vornehmen.

WICHTIG: Nachdem Sie Lightning Knowledge aktiviert haben, können Sie es nicht mehr deaktivieren. Nehmen Sie in einer Sandbox- oder Testorganisation Tests vor, bevor Sie die Aktivierung in der Produktion vornehmen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Salesforce Knowledge ist verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie der **Unlimited** Edition mit Service Cloud.

Salesforce Knowledge ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf Knowledge-Artikel in Organisationen mit mehreren Sprachen mit Lightning Experience (Beta)

Organisationen mit mehreren Sprachen werden nun in Lightning Knowledge unterstützt. Sie können übersetzte Artikel in Lightning Knowledge suchen und lesen. Sie erstellen und verwalten übersetzte Artikel weiterhin in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Erstellen von Artikeln anhand der Knowledge-Komponente

Benutzer können Artikel anhand der Knowledge-Komponente erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einbetten von Videos und Codeblöcken in Knowledge-Artikeln

Lightning Knowledge-Autoren können Artikel mit umfassenden Funktionen erstellen, indem sie Videos einbetten und Codeblöcke einfügen. Die Liste der unterstützten Domänen für das Einbetten von Videos wurde in Salesforce Classic und Lightning Experience erweitert.

Verfolgen von Artikelansichten mit der Ereignisüberwachung

Treffen Sie anhand von Daten Entscheidungen über Ihre Knowledge Base-Inhalte mit Ereignisüberwachung. Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurde ein "KnowledgeArticleView"-Ereignistyp für Artikelansichten hinzugefügt. Sie können nun sehen, wer die Artikel anzeigt. Somit können Sie besser nachvollziehen, wie Knowledge von den Personen in Ihrer Organisation verwendet wird.

Folgen des Flows mit Artikelzuweisungen

Folgen Sie Artikeln, für die Maßnahmen erforderlich sind, indem Sie Berichte zu Zuweisungsfeldern erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auswählen Ihrer Datenkategorien in Lightning

Die Datenkategorie-Auswahlkomponente ist auf der Knowledge-Datensatzstartseite in Lightning voll zugänglich. Diese Komponente unterstützt die gesamte Anzahl der Datenkategorien, die Sie in Ihrer Organisation aktiviert haben.

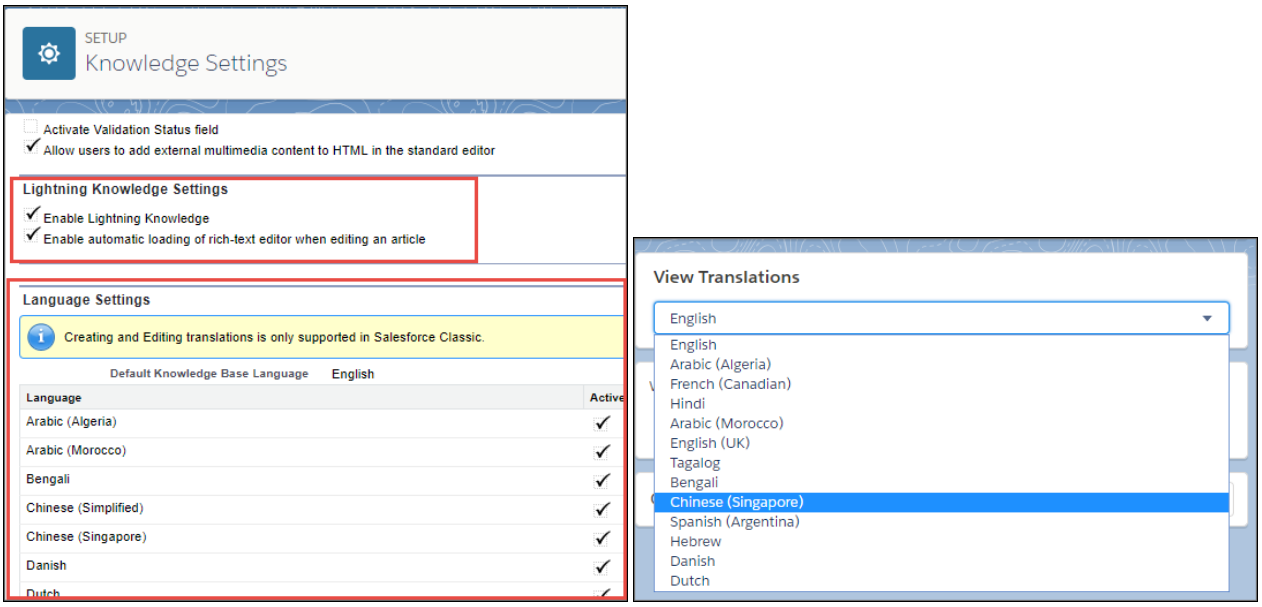
Knowledge-Suche: Artikelergebnissortierung und Kundenvorgangsanhang für externe Dokumente

Verwenden Sie die verbesserte Knowledge-Artikelsuche zum schnelleren Auffinden von Artikeln und Beheben von Kundenvorgängen.

Zugreifen auf Knowledge-Artikel in Organisationen mit mehreren Sprachen mit Lightning Experience (Beta)

Organisationen mit mehreren Sprachen werden nun in Lightning Knowledge unterstützt. Sie können übersetzte Artikel in Lightning Knowledge suchen und lesen. Sie erstellen und verwalten übersetzte Artikel weiterhin in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Organisationen mit mehreren Sprachen können Lightning Knowledge aktivieren. Zudem können Lightning Knowledge-Organisationen die Unterstützung für mehrere Sprachen aktivieren. Übersetzte Artikel können in Lightning Knowledge gesucht und gelesen werden. Das Erstellen und Verwalten übersetzter Artikel ist derzeit jedoch nur in Classic verfügbar. Zusätzlich können Benutzer eine Sprache als eine Spalte in den Listenansichten hinzufügen. Wenn veröffentlichte übersetzte Versionen eines Artikels vorhanden sind, können Benutzer mithilfe der Auswahlliste "Sprache" einfach zu einer anderen Sprache wechseln, wenn sie die Datensatzstartseite anzeigen. Wenn eine Übersetzungssprache nur eine Entwurfsversion aufweist, wird diese Sprache erst dann in der Auswahlliste angezeigt, wenn sie veröffentlicht wurde.

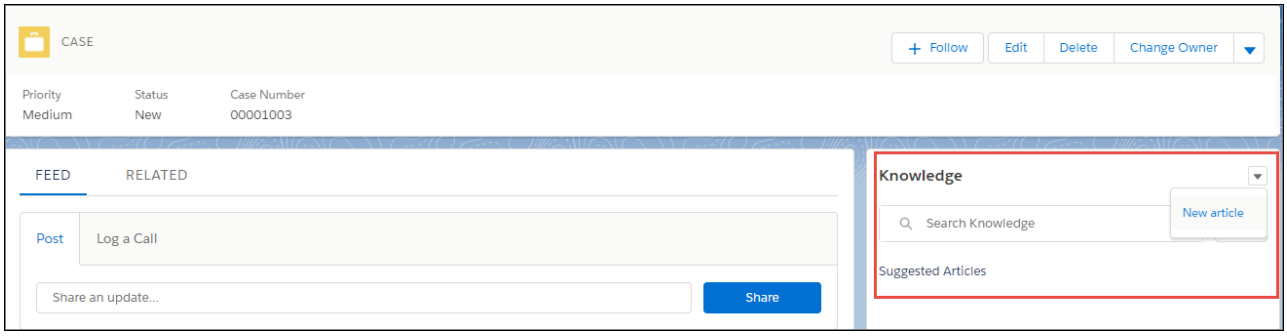


Anmerkung: Die Aktion "Zur Übersetzung senden" ist in Lightning Experience nicht verfügbar. Sie kann jedoch weiterhin in Classic verwendet werden, wenn Lightning Knowledge aktiviert ist.

Erstellen von Artikeln anhand der Knowledge-Komponente

Benutzer können Artikel anhand der Knowledge-Komponente erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

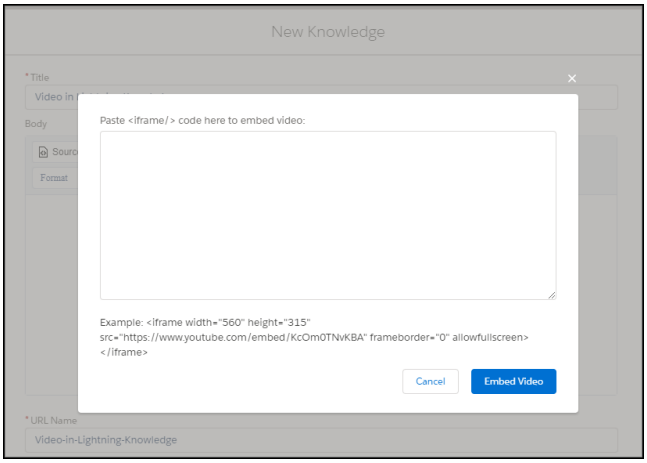
Knowledge-Benutzer können einfach Artikel anhand der Knowledge-Komponente erstellen, während sie einen Kundenvorgang verwalten. Durch das direkt über einen Kundenvorgang vorgenommene Erstellen eines Artikels können Agenten in ihrem Kundensupport-Workflow verbleiben, wodurch unnötige Klicks minimiert und kritische Informationen für andere Agenten dokumentiert werden.

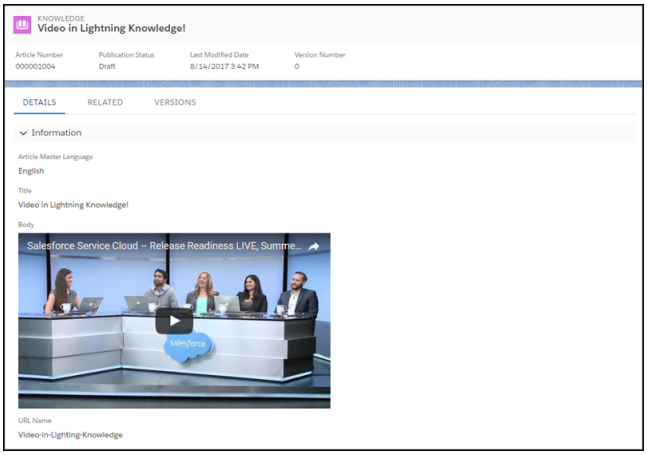


Einbetten von Videos und Codeblöcken in Knowledge-Artikeln

Lightning Knowledge-Autoren können Artikel mit umfassenden Funktionen erstellen, indem sie Videos einbetten und Codeblöcke einfügen. Die Liste der unterstützten Domänen für das Einbetten von Videos wurde in Salesforce Classic und Lightning Experience erweitert.

Mit dem Lightning Knowledge-Video-Plugin können Sie Videos in Lightning Knowledge-Artikel einbetten. Zusätzlich verfügt Lightning Knowledge über ein Codeblock-Plugin. Sie können Codeauszüge in Lightning Knowledge-Artikel einbetten, damit sie als Inhalt angezeigt werden (und nicht als Code verarbeitet werden).





Unterstützte Videoquellen:

- players.brightcove.net
- dailymotion.com
- force.com
- salesforce.com
- videos.sproutvideo.com
- ustream.tv
- app.ustudio.com
- play.vidyard.com
- vimeo.com
- fast.wistia.net
- player.youku.com

- youtube.com
- youtube-nocookie.com
- youtube.ca
- youtube.jp
- youtube.com.br
- youtube.co.uk
- youtube.nl
- youtube.pl
- youtube.es
- youtube.ie
- youtube.fr

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Wistia-Videoeinbettung in KB-Artikeln

IdeaExchange: Aktivieren der Einbettung von Youku-Videos in Artikel für chinesische Kunden

Verfolgen von Artikelansichten mit der Ereignisüberwachung

Treffen Sie anhand von Daten Entscheidungen über Ihre Knowledge Base-Inhalte mit Ereignisüberwachung. Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurde ein "KnowledgeArticleView"-Ereignistyp für Artikelansichten hinzugefügt. Sie können nun sehen, wer die Artikel anzeigt. Somit können Sie besser nachvollziehen, wie Knowledge von den Personen in Ihrer Organisation verwendet wird.

Sie können die Ereignisüberwachung verwenden, um Ansichten nach Benutzer und Datum zu verfolgen. Daraus können Sie ersehen, wer Artikel verwendet. Der KnowledgeArticleView-Ereignistyp ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: In Ansichten nach Benutzer und Datum sind die Community- und benutzerdefinierten Apex-Ansichten nicht enthalten.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

IdeaExchange: Verfolgen von Knowledge-Artikelsuchvorgängen bzw. Aufrufen nach Benutzer

IdeaExchange: Filter für das Anzeigedatum/Abstimmungsdatum von Knowledge-Artikeln in Berichten

Folgen des Flows mit Artikelzuweisungen

Folgen Sie Artikeln, für die Maßnahmen erforderlich sind, indem Sie Berichte zu Zuweisungsfeldern erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwalten Sie Ihren Artikel-Workflow, indem Sie über die Knowledge Base Ihrer Organisation auf den Zuweisungsvorgang abzielen. Erstellen Sie Zuweisungslistenansichten, mit denen Sie Artikelzuweisungen sehen können, deren Fälligkeitsdatum naht oder in der Vergangenheit liegt oder die einer Person zugewiesen sind, die nicht im Büro ist.

Anmerkung: Derzeit können Sie nur Entwurfsartikel in Salesforce Classic zuweisen. Die Zuweisungsfelder für bereits bestehende Entwurfsartikel werden in Zuweisungsfeldberichten nicht angezeigt. Wenn sie jedoch nach der Veröffentlichung neu zugewiesen werden, stehen sie zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Berichte über die Zuordnung von Knowledge-Artikeln

Auswählen Ihrer Datenkategorien in Lightning

Die Datenkategorie-Auswahlkomponente ist auf der Knowledge-Datensatzstartseite in Lightning voll zugänglich. Diese Komponente unterstützt die gesamte Anzahl der Datenkategorien, die Sie in Ihrer Organisation aktiviert haben.

Knowledge-Suche: Artikelergebnissortierung und Kundenvorgangsanhang für externe Dokumente

Verwenden Sie die verbesserte Knowledge-Artikelsuche zum schnelleren Auffinden von Artikeln und Beheben von Kundenvorgängen.

AUSGABEN

Salesforce Knowledge ist verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie der **Unlimited** Edition mit Service Cloud.

Salesforce Knowledge ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sortieren von Knowledge-Artikelsuchergebnissen
Die Suchergebnisseite weist ein verbessertes Sortiermenü auf und funktioniert auch für Knowledge-Artikel. Benutzer können nach Feldern sortieren, die vom Administrator im Suchergebnislayout für Knowledge-Artikel berücksichtigt wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

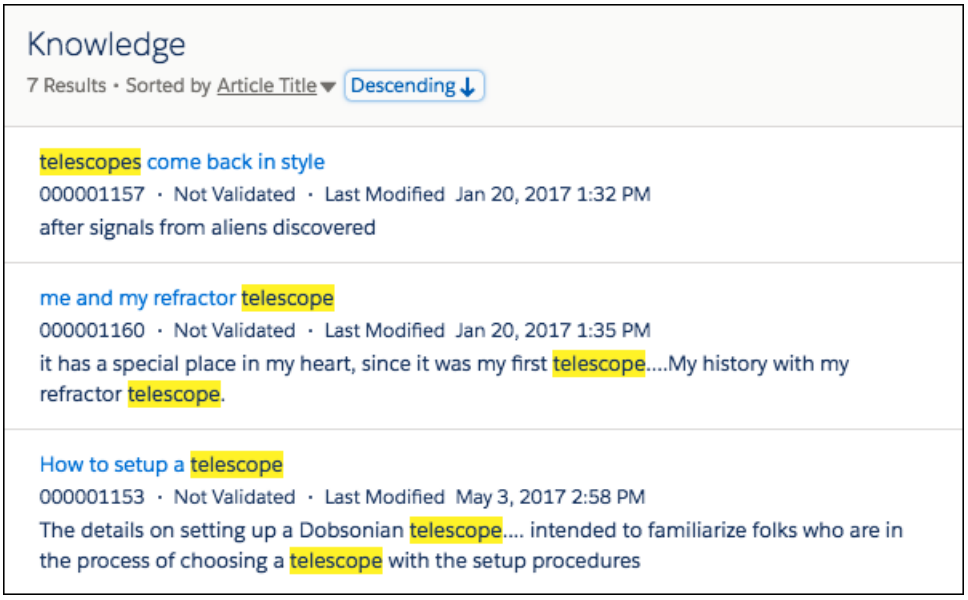
Anhängen externer Dokumente an Kundenvorgänge und Erstellen von Berichten dazu
Benutzer können externe Dokumente an Kundenvorgänge anhängen, statt nur auf sie zu verweisen. Beispielsweise kann ein Benutzer einen Kundenvorgang mit einem YouTube-Video oder einer SharePoint-Datei duplizieren. Kunden werden sofort unterstützt und Servicepartner sparen Zeit dank eines optimierten Workflows. Mit der Berichterstellung können Administratoren zudem alles verfolgen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Sortieren von Knowledge-Artikelsuchergebnissen

Die Suchergebnisseite weist ein verbessertes Sortiermenü auf und funktioniert auch für Knowledge-Artikel. Benutzer können nach Feldern sortieren, die vom Administrator im Suchergebnislayout für Knowledge-Artikel berücksichtigt wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Artikel sind standardmäßig nach Relevanz sortiert. Verwenden Sie zum Ändern des Felds, das sortiert wird, den Sortierlink oberhalb der Ergebnisse. Verwenden Sie den Link **Aufsteigend** oder **Absteigend**, um die Sortierrichtung zu ändern.

Nach Relevanz sortierte Ergebnisse zeigen immer die relevantesten Ergebnisse oben an.



Anhängen externer Dokumente an Kundenvorgänge und Erstellen von Berichten dazu

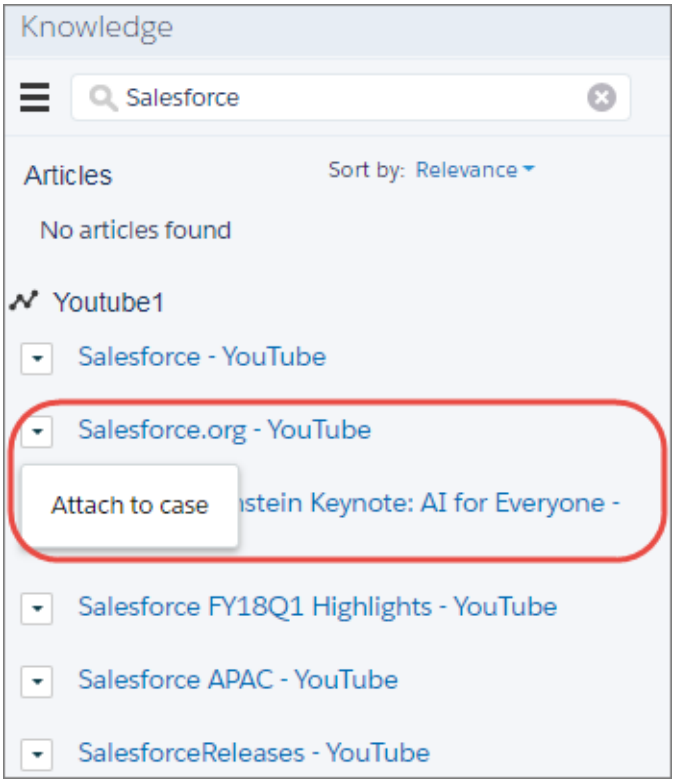
Benutzer können externe Dokumente an Kundenvorgänge anhängen, statt nur auf sie zu verweisen. Beispielsweise kann ein Benutzer einen Kundenvorgang mit einem YouTube-Video oder einer SharePoint-Datei duplizieren. Kunden werden sofort unterstützt und Servicepartner sparen Zeit dank eines optimierten Workflows. Mit der Berichterstellung können Administratoren zudem alles verfolgen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Verbinden Sie zunächst eine externe Datenquelle mit Ihrer Salesforce-Organisation.

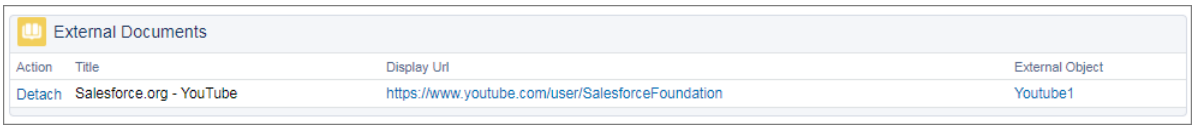
- Anweisungen zum Einrichten und Verwalten der Verbundsuche finden Sie in der Salesforce-Hilfe.
- Anweisungen zum Definieren von externen Datenquellen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Lesen Sie Einrichten des Knowledge One-Widgets zum Einrichten des Knowledge One-Widgets für die Knowledge-Randleiste.

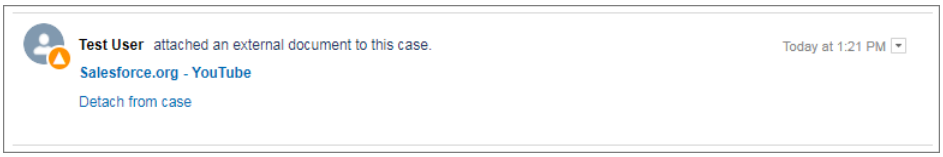
Für Benutzer werden die externen Datenquellen oder Suchergebnisse in den Knowledge-Randleistensuchergebnissen angezeigt. Benutzer können externe Dokumente nur an Kundenvorgänge anhängen, wenn Chatter aktiviert ist. Für das Hinzufügen zum Kundenvorgang ist nur ein Klick erforderlich. Benutzern wird dieselbe Benutzeroberfläche wie zuvor angezeigt. Nun steht jedoch zusätzlich neben dem Namen des externen Dokuments das Dropdown-Menü **An Kundenvorgang anhängen** zur Verfügung.



Wenn das Dokument angehängt ist, wird es unter der Themenliste "Externes Dokument" für den Kundenvorgang angezeigt.



Ein Post zum Kundenvorgangsfeed über den Anhang wurde ebenfalls hinzugefügt.



Sie können Berichte ausführen, um herauszufinden, an wie viele Artikel externe Dokumente angehängt sind, um zu ermitteln, ob Servicepartner die Funktion verwenden. Darüber hinaus können Sie überwachen, welche externen Quellen die größte Auswirkung haben.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Berichte zu externen Dokumenten, die an Kundenvorgänge angehängt wurden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Live Agent: Web-Chat für Supportagenten in Lightning Experience

Bieten Sie Ihren Agenten eine verbesserte Chat-Erfahrung mit der Lightning Service-Konsole. Das Chat-Fenster für Agenten befindet sich jetzt an einer zentraleren Position in der Konsole. Außerdem können Sie es an die von Ihren Agenten gewünschte Position verschieben. In den Kontaktdatensätzen können Sie die vergangenen Chats eines Kunden mit Ihrem Unternehmen sehen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Live Agent ist verfügbar in: Organisationen mit **Performance** und **Developer** Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden

Live Agent ist verfügbar in: **Unlimited** Edition mit Service Cloud

Live Agent ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chat mit Kunden in Lightning Experience
Wir haben die besten Funktionen von Live Agent ausgewählt und in Lightning Experience mit einem neuen Erscheinungsbild versehen. Agenten erhalten ein größeres Chat-Fenster, sodass sie mehr Platz zum Verwenden der bekannten und beliebten Chat-Funktionen haben.

Steuern der Position und Höhe des Chat-Fensters für Agenten
Ob Sie das Chat-Fenster für Agenten an der Seite oder im Vordergrund und in der Mitte platzieren möchten, jetzt können Sie Ihren Agenten genügend Platz für traumhafte Produktivität geben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zugriff auf alle Chat-Abschriften in Lightning Experience
Agenten benötigen Zugang zu früheren Aufgaben, sei es, um Referenzinformationen für einen Kundenvorgang zu finden, an dem sie gerade arbeiten, oder um in Erinnerungen an ihre geniale Antwort auf eine Kundenfrage zu schwelgen. Sie können auf die Objektstartseite für Chat-Abschriften in der Lightning Service-Konsole zugreifen, indem sie im Elementmenü "Live-Chat-Abschriften" wählen.

Fortsetzen der Konversation mit vergangenen Chats für wiederkehrende Kunden
Manchmal sind mehrere Anläufe erforderlich, um Kunden zufriedenzustellen. Jetzt haben Agenten den Kontext, den sie zur Bearbeitung von wiederholten oder Folgeproblemen wiederkehrender Kunden benötigen, da sie vergangene Chats anzeigen können. Wenn ein Kontaktdatensatz an die Abschrift angehängt ist, können Agenten vorhergehende Chats überfliegen. Agenten können Datensätze, die an vorherige Chats angehängt sind, nicht sehen, aber die vollständigen Abschriften einsehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Unterstützung von Agenten beim Multitasking durch eine Vorschau in der Chat-Kopfzeile
Mithilfe von Vorschauen wird Agenten der Kontext direkt angezeigt, sodass sie einfach zwischen Chats wechseln können. Damit Agenten schnell zwischen allen geöffneten Chats unterscheiden können, werden die ersten 100 Zeichen der Kundennachricht in der Chat-Kopfzeile angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verbesserte Symbolleiste für Chat-Agenten
Einige Ihrer Lieblingsfunktionen von Live Agent-Chat sind im Zuge des Übergangs zu Lightning Experience weiter ausgereift. Dateiübertragung, Chat-Übertragung und Hilfeanforderungen verwenden Popovers mit einem etwas anderen Vorgang. Stellen Sie daher sicher, dass Ihr Supportteam die Unterschiede kennt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Funktionslücken von Live Agent in Lightning Experience
Live Agent weist in Lightning Experience folgende Funktionslücken auf.

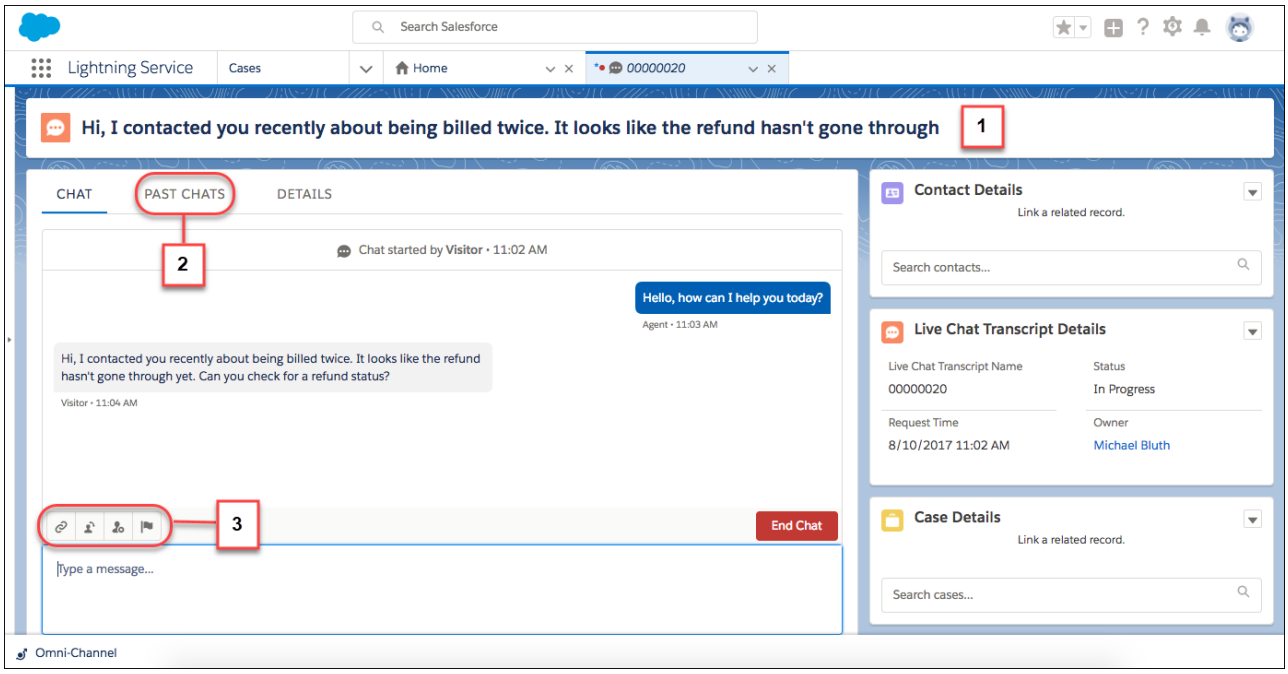
Chat mit Kunden in Lightning Experience

Wir haben die besten Funktionen von Live Agent ausgewählt und in Lightning Experience mit einem neuen Erscheinungsbild versehen. Agenten erhalten ein größeres Chat-Fenster, sodass sie mehr Platz zum Verwenden der bekannten und beliebten Chat-Funktionen haben.

Sie müssen nicht einmal Ihren Bereitstellungscode neu generieren, wenn Sie bereits die Omnikanal-Weiterleitung für Chats verwenden. Wechseln Sie einfach in den Lightning-Anwendungs-Manager und bearbeiten Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung. Fügen Sie das Omnikanal-Dienstprogramm und dann Live-Chat-Abschriften Ihren ausgewählten Elementen hinzu. Stellen Sie sicher, dass Sie über eine Chat-Schaltfläche verfügen, die die Omnikanal-Weiterleitung verwendet, da die Live Agent-Weiterleitung in Lightning Experience nicht unterstützt wird.

Neues Erscheinungsbild der Konsole

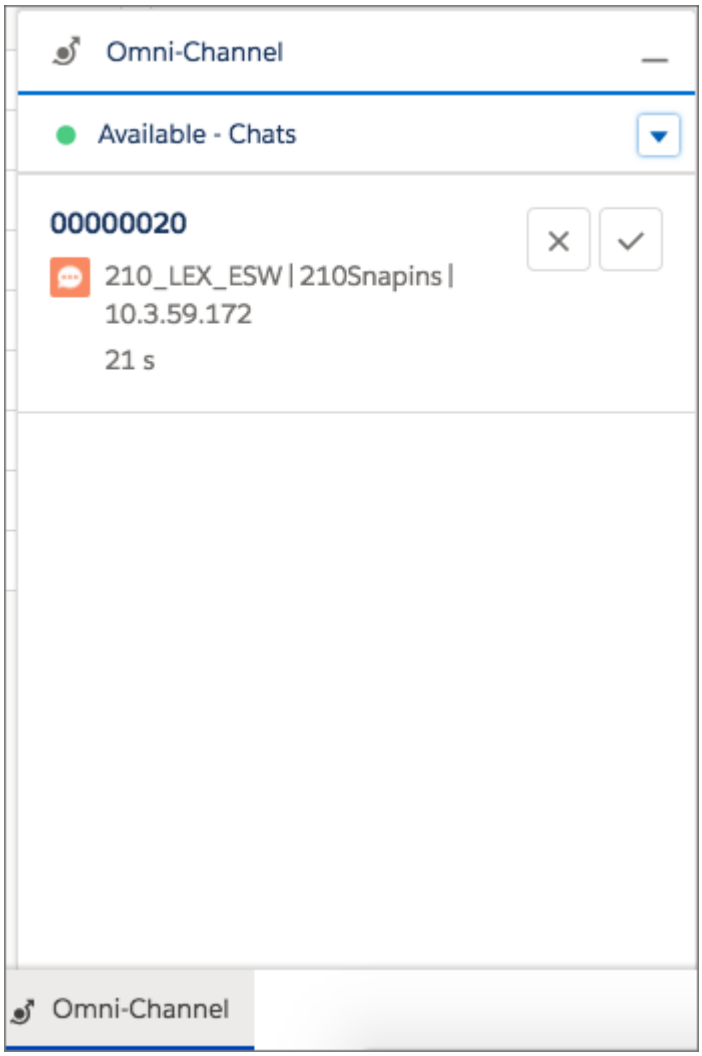
Die Zeiten, in der das Chat-Fenster in die obere Ecke der Konsole verbannt war, sind vorbei.



Standardmäßig befindet sich das Chat-Fenster für Agenten jetzt groß und breit in der Mitte der Agentenansicht, einschließlich der Chat-Kopfzeile, damit Agenten zwischen Chats (1) unterscheiden können. Es werden auch vergangene Chats angezeigt, wodurch Agenten bei wiederkehrenden Kunden sehen können, was in den Chats besprochen wurde (2). Die Chat-Funktionen befinden sich über dem Textfeld, genau wo sie hingehören (3).

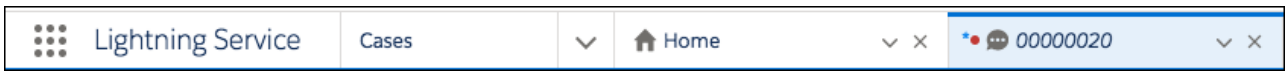
Ping! Neue Benachrichtigungen und Systemmeldungen

Benachrichtigungen helfen Agenten beim Multitasking in Lightning Experience, ganz gleich, ob sie einen oder mehrere Chats bearbeiten. Chat-Anforderungen werden im Omnikanal-Dienstprogramm der Lightning Service-Konsole angezeigt.

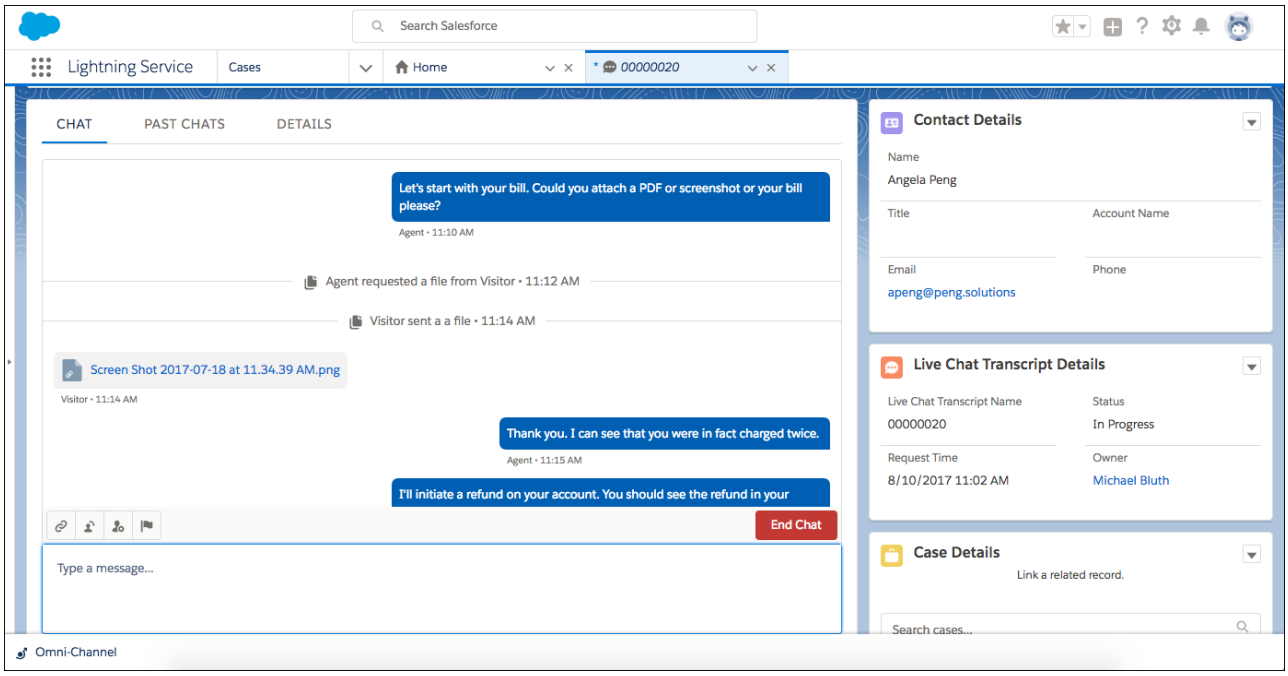


Während eines laufenden Chats werden Benachrichtigungen in der Konsole des Agenten etwas anders als in Salesforce Classic angezeigt.

Ob ein Chat-Agent nun auf die Chat-Registerkarte schaut oder nicht, die Chat-Registerkarte wird stets hervorgehoben, wenn ungelesene Chats vorhanden sind.

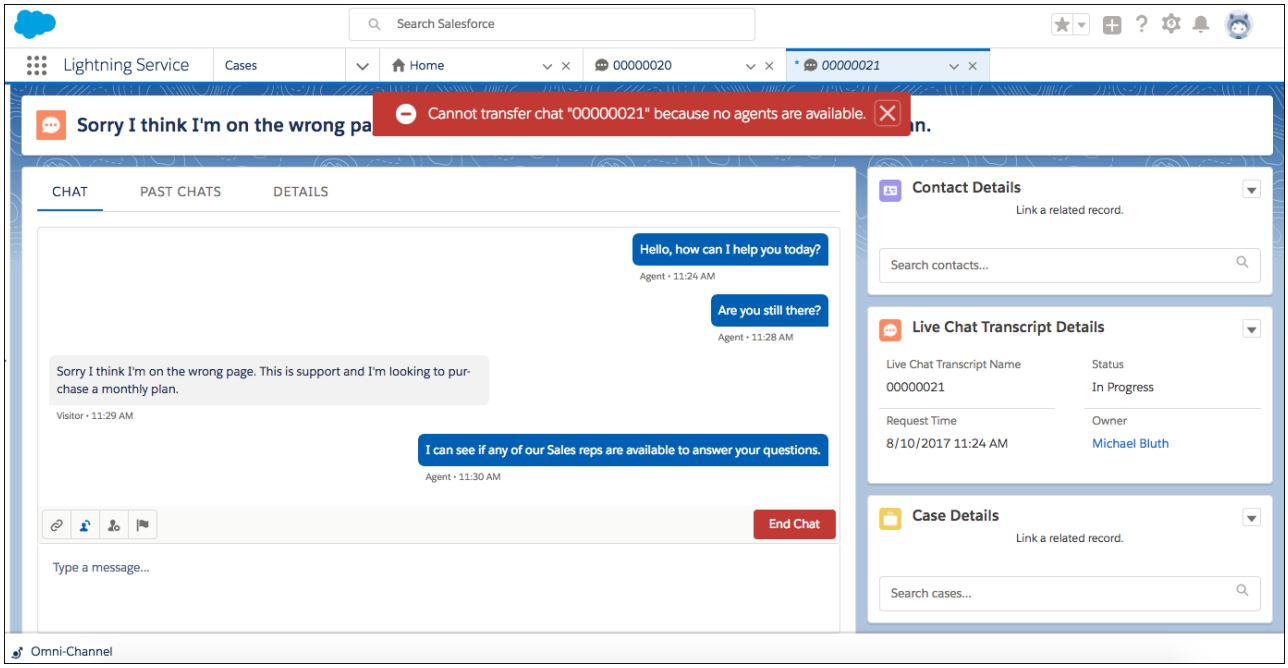


Systembenachrichtigungen werden in der Chat-Abschrift angezeigt.



Aktionen, die noch ausgeführt werden, werden deutlich nach Chat-Funktion angezeigt. Agenten können Popovers schließen, ohne die Aktion abzubrechen.

Durch Bestätigungsmeldungen oben am Bildschirm behalten Agenten einen genauen Überblick über laufende Vorgänge.



SIEHE AUCH:

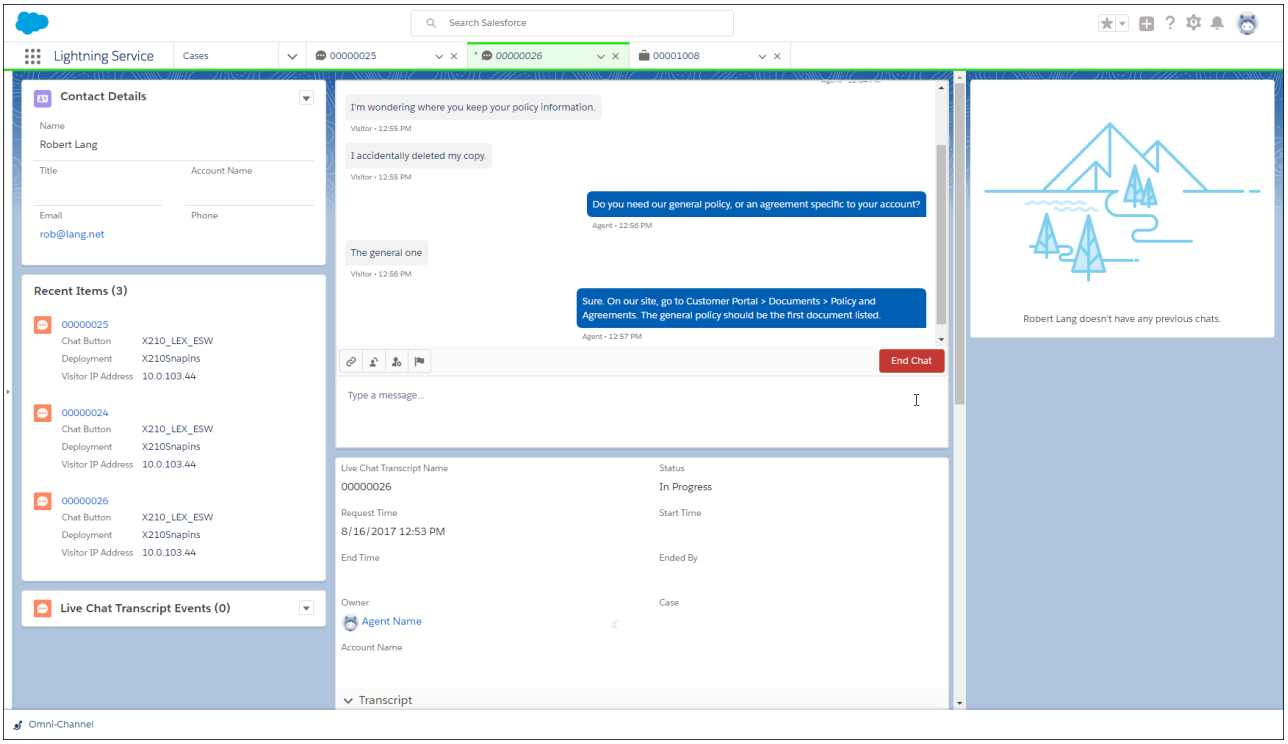
Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

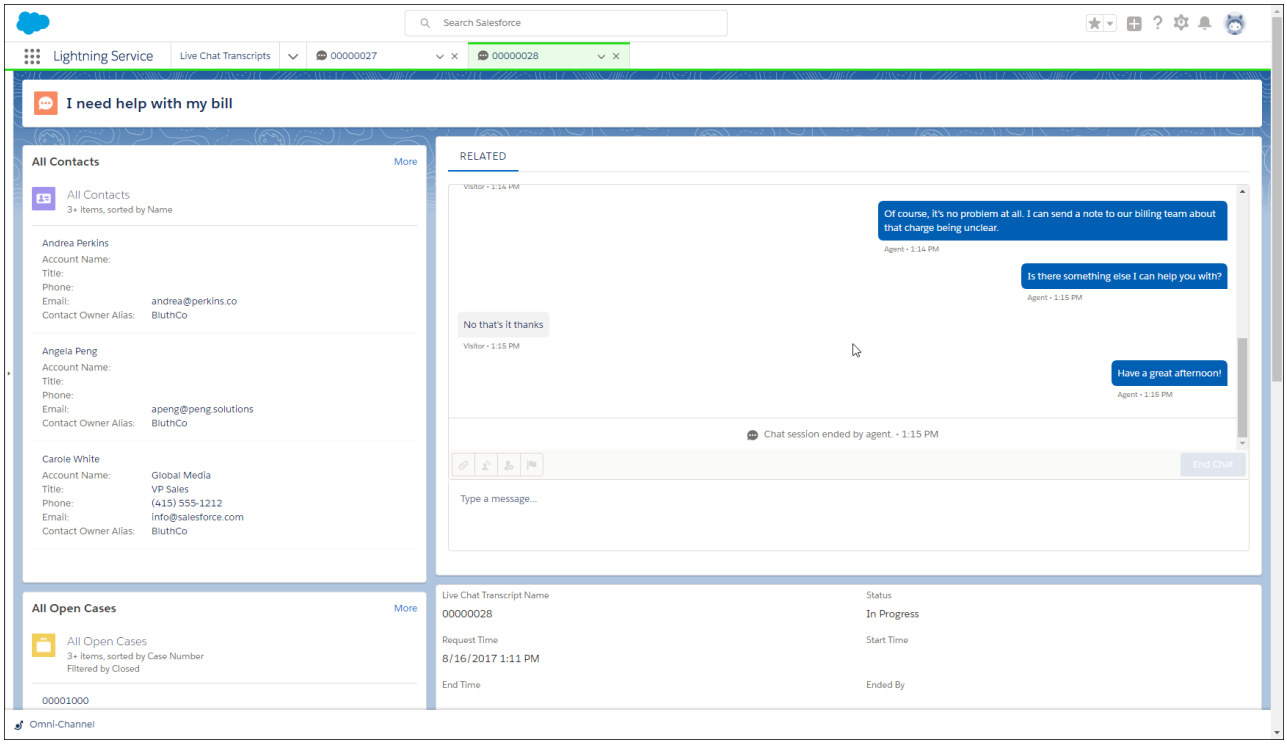
Steuern der Position und Höhe des Chat-Fensters für Agenten

Ob Sie das Chat-Fenster für Agenten an der Seite oder im Vordergrund und in der Mitte platzieren möchten, jetzt können Sie Ihren Agenten genügend Platz für traumhafte Produktivität geben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Stellen Sie für die Chat-Text-Komponente die gewünschte Position und Größe in der Konsole ein, indem Sie eine Chat-Abschrift öffnen und die Live-Seite bearbeiten. Sie können auch eine neue benutzerdefinierte Datensatzseite im Lightning-Anwendungsgenerator erstellen. Sie können die Chat-Text-Komponente beliebig auf der Seite platzieren und steuern, wo Agenten chatten und welche Komponenten sich in der Nähe befinden. Die Standardhöhe beträgt 500 px, Sie können sie jedoch auf einen beliebigen Wert festlegen, der für die Bildschirme Ihrer Agenten am besten geeignet ist.

Sehen Sie sich diese Beispiele für benutzerdefinierte Datensatzseiten mit dem Objekt "Live-Chat-Abschrift" an.

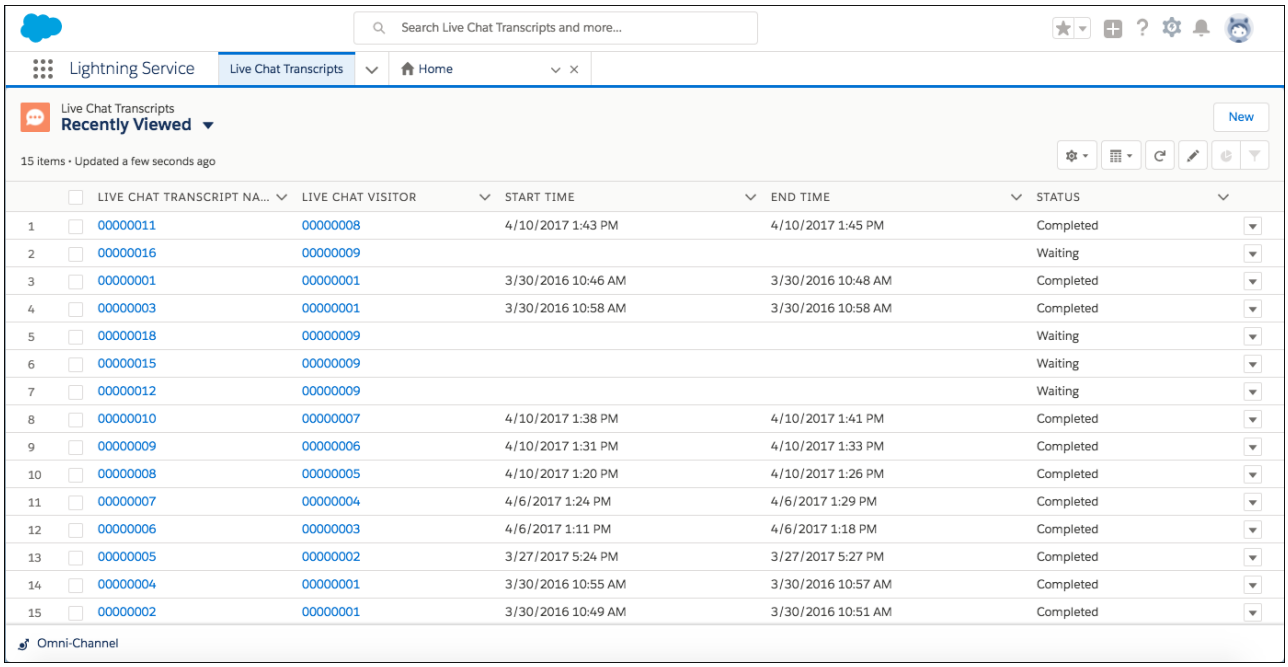




Zugriff auf alle Chat-Abschriften in Lightning Experience

Agenten benötigen Zugang zu früheren Aufgaben, sei es, um Referenzinformationen für einen Kundenvorgang zu finden, an dem sie gerade arbeiten, oder um in Erinnerungen an ihre geniale Antwort auf eine Kundenfrage zu schwelgen. Sie können auf die Objektstartseite für Chat-Abschriften in der Lightning Service-Konsole zugreifen, indem sie im Elementmenü "Live-Chat-Abschriften" wählen.

Die Objektstartseite "Live-Chat-Abschriften" zeigt eine Listenansicht der Chat-Abschriften an. Die Standardansicht ist "Zuletzt angezeigt", sodass Agenten schnellen Zugriff auf ihre letzten Chats erhalten.

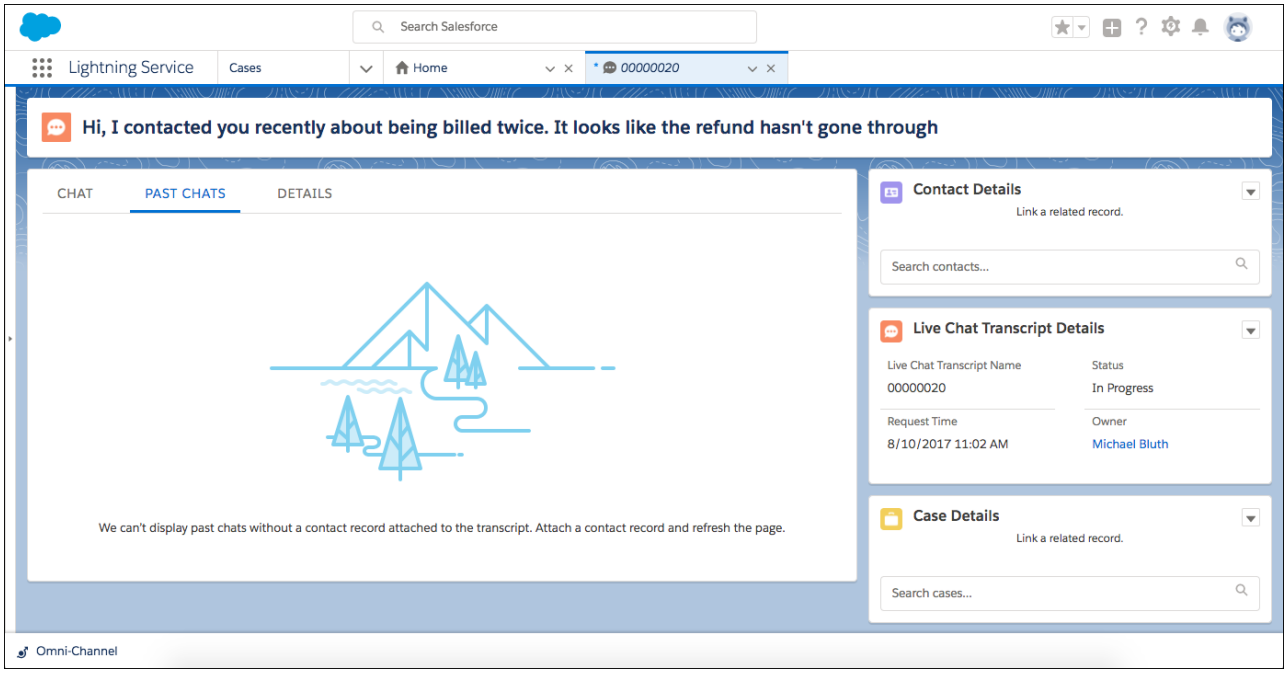


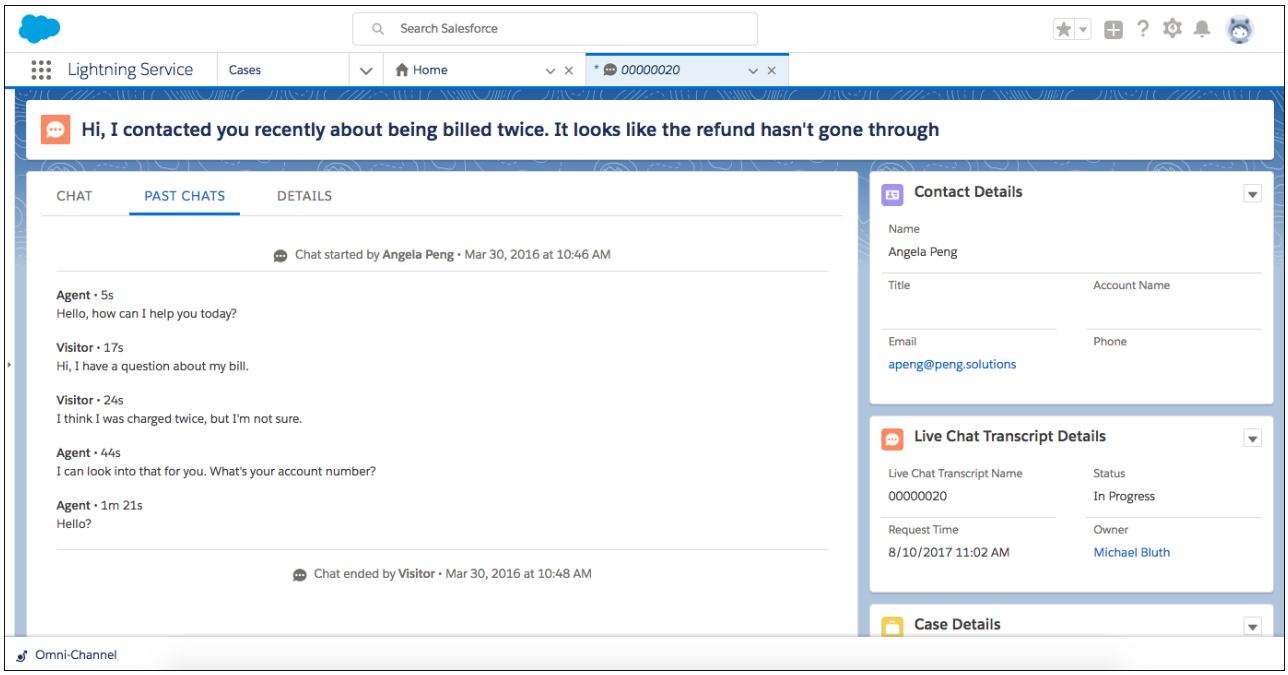
Sie können mehrere Listenansichten für Agenten erstellen, beispielsweise "Wird ausgeführt" oder "Warten". Denken Sie daran, dass Agenten nur die Chat-Abschriften sehen, auf die sie Zugriff haben.

Fortsetzen der Konversation mit vergangenen Chats für wiederkehrende Kunden

Manchmal sind mehrere Anläufe erforderlich, um Kunden zufriedenzustellen. Jetzt haben Agenten den Kontext, den sie zur Bearbeitung von wiederholten oder Folgeproblemen wiederkehrender Kunden benötigen, da sie vergangene Chats anzeigen können. Wenn ein Kontaktdatensatz an die Abschrift angehängt ist, können Agenten vorhergehende Chats überfliegen. Agenten können Datensätze, die an vorherige Chats angehängt sind, nicht sehen, aber die vollständigen Abschriften einsehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auf Ihrer standardmäßigen Startseite für Abschriftsdatensätze sind vergangene Chats bereits als Registerkartenkomponente im Chat-Text enthalten. Sie können die Komponente einfach direkt auf die Seite platzieren, damit sie für Ihre Agenten immer sichtbar ist.

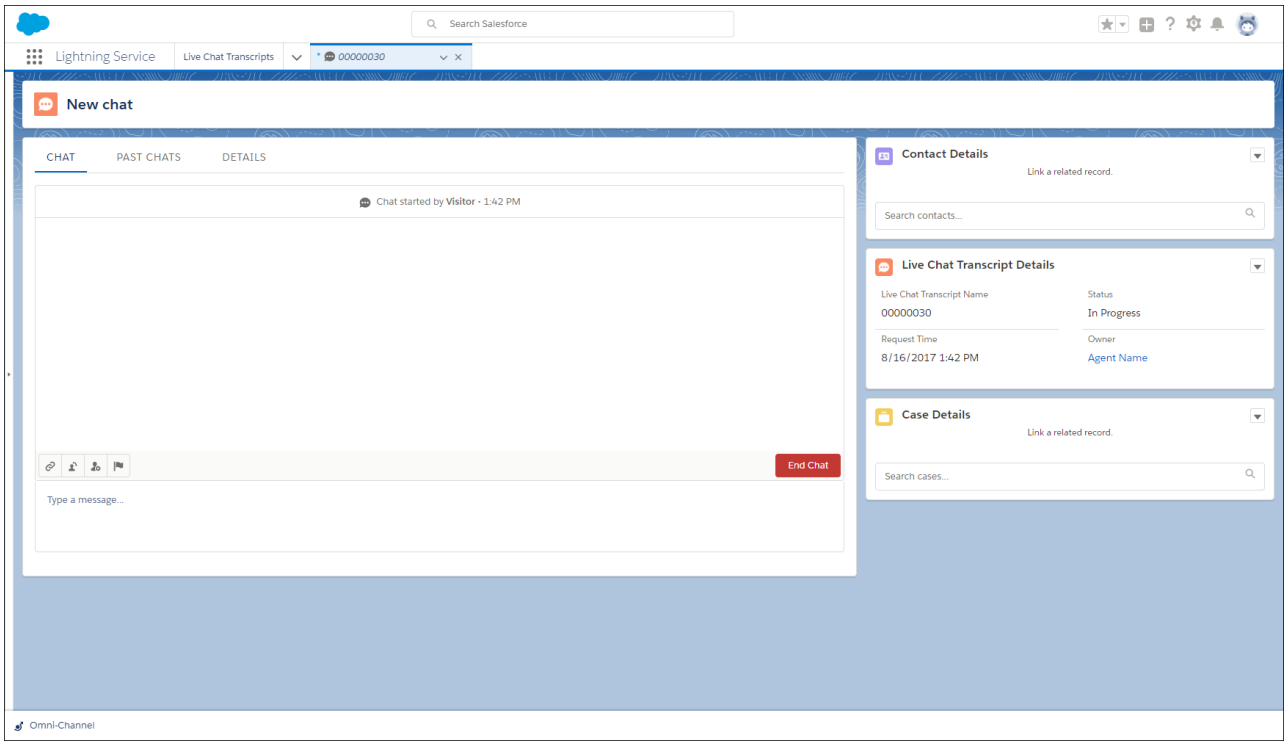


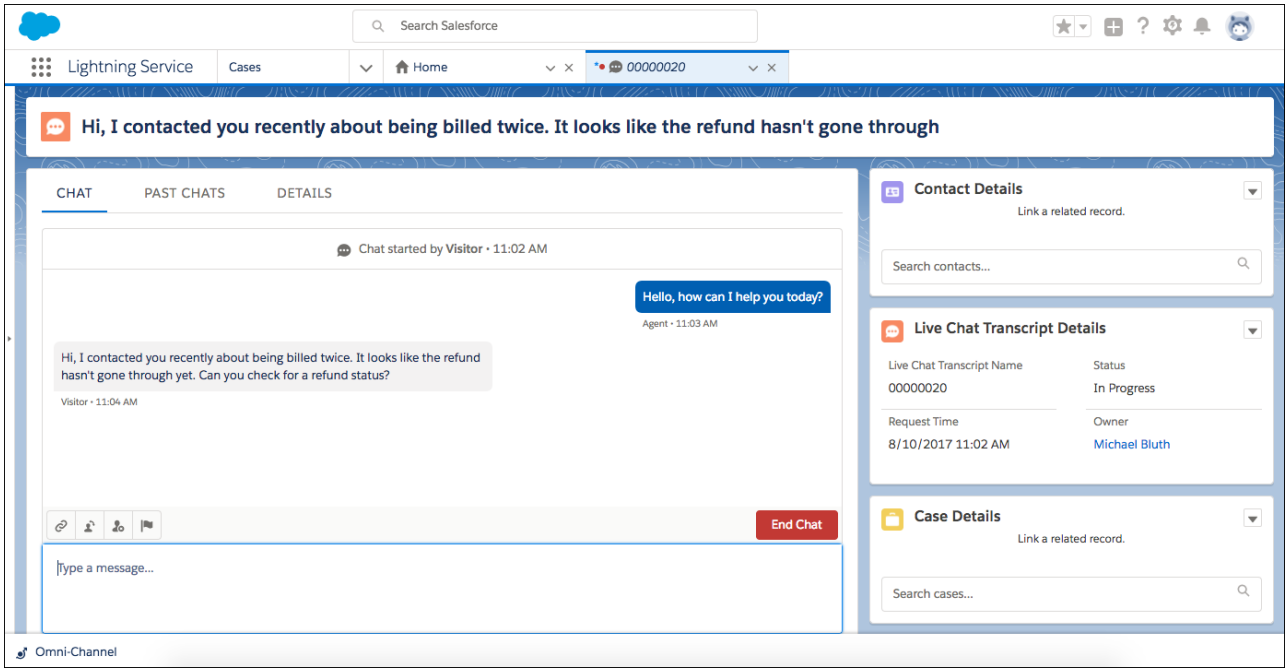


Unterstützung von Agenten beim Multitasking durch eine Vorschau in der Chat-Kopfzeile

Mithilfe von Vorschauen wird Agenten der Kontext direkt angezeigt, sodass sie einfach zwischen Chats wechseln können. Damit Agenten schnell zwischen allen geöffneten Chats unterscheiden können, werden die ersten 100 Zeichen der Kundennachricht in der Chat-Kopfzeile angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn der Kunde noch keine Nachrichten gesendet hat, enthält die Kopfzeile keinen Betreff. Sobald der Kunde "Hallo" schreibt, wird die Nachricht in der Kopfzeile angezeigt.





Verbesserte Symbolleiste für Chat-Agenten

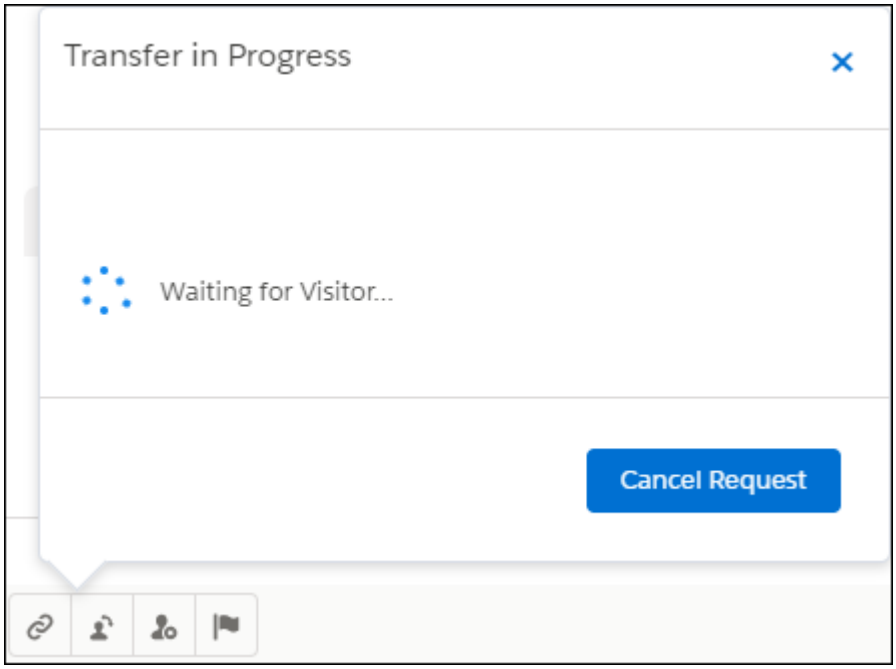
Einige Ihrer Lieblingsfunktionen von Live Agent-Chat sind im Zuge des Übergangs zu Lightning Experience weiter ausgereift. Dateiübertragung, Chat-Übertragung und Hilfeanforderungen verwenden Popovers mit einem etwas anderen Vorgang. Stellen Sie daher sicher, dass Ihr Supportteam die Unterschiede kennt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Die Agentensymbolleiste enthält alle Chat-Funktionen, die Ihre Agenten kennen und schätzen: Dateiübertragung, Chat-Übertragung, Besucherblockierung und Hilfeanforderung.



Mit Popovers tauchen Agenten in Live Agent-Funktionen ein

In Lightning Experience schließen Popovers Wartebildschirme ein, wenn der Agent darauf wartet, dass der Besucher oder ein Teammitglied antwortet.

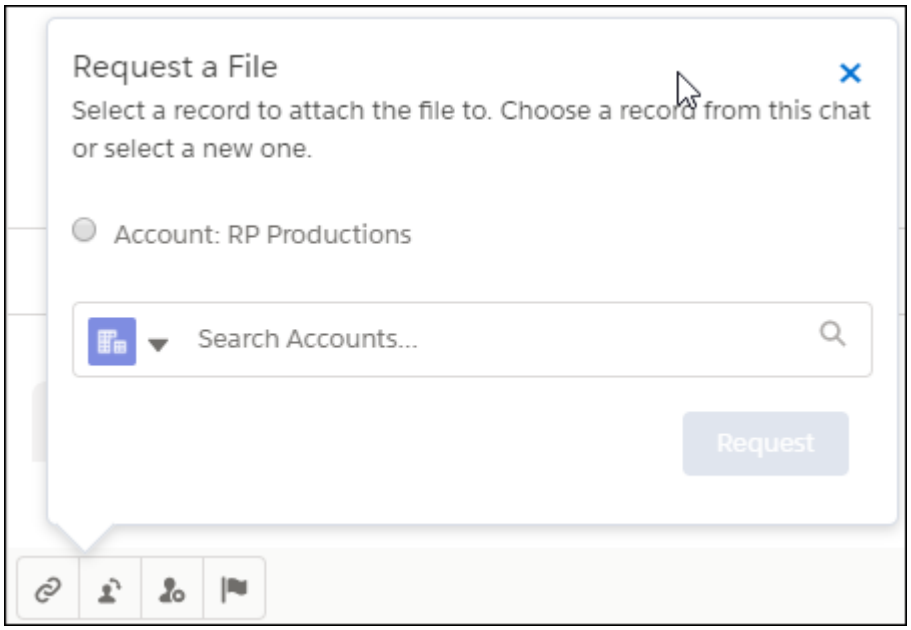


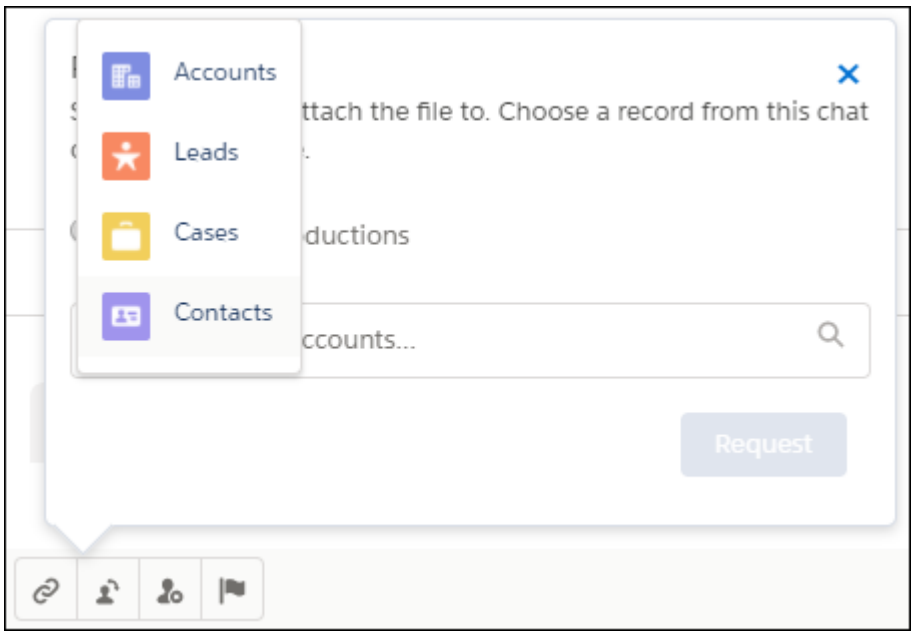
Ein Agent kann ein Popover schließen, ohne den Vorgang abzubrechen. Agenten können die Schaltfläche zum Schließen verwenden oder erneut auf das Symbol klicken, um das Popover auszublenden. Um die Aktion abzubrechen, können sie das Popover erneut öffnen und auf die Schaltfläche zum Abbrechen klicken.

Änderungen bei der Dateiübertragung

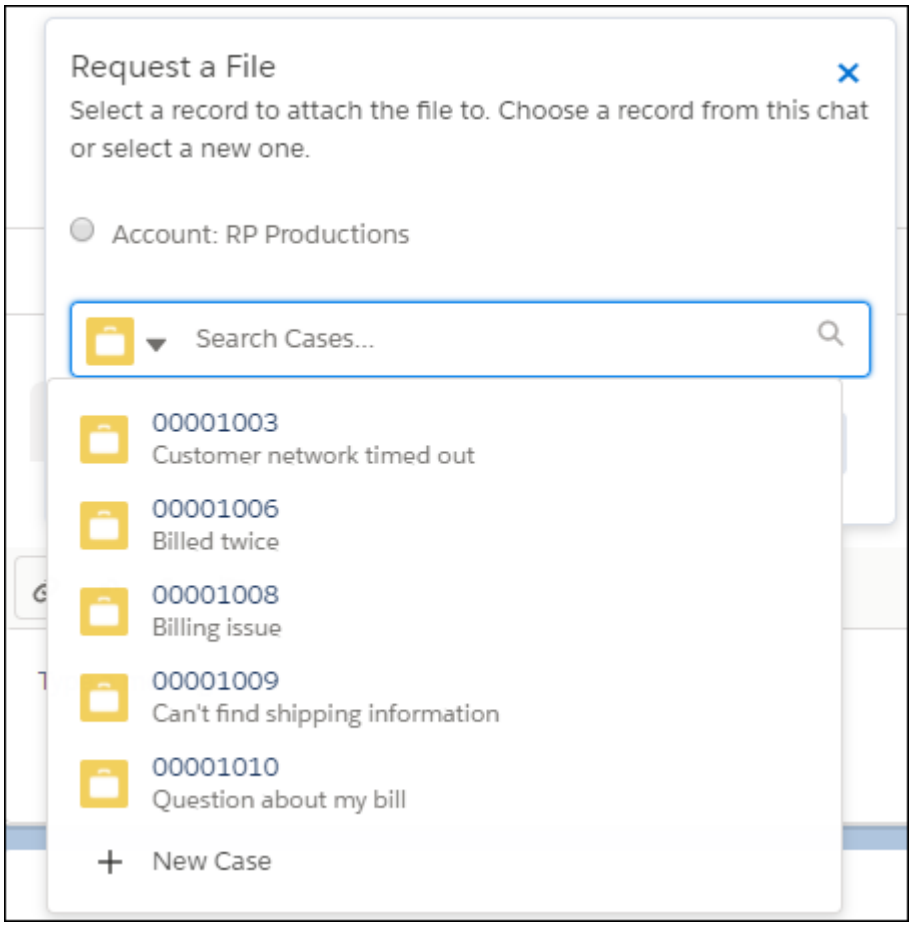
Beim Auswählen oder Erstellen eines Datensatzes, der an eine Abschrift angehängt werden soll, verwenden Agenten nur ein Symbol in der Symbolleiste.

Aktuell angehängte Datensätze werden angezeigt oder der Agent kann das Nachschlagefeld verwenden, um einen anderen Datensatz zu finden. Um das Nachschlagefeld zu verwenden, wählt der Agent einen Objekttyp, um die Suche zu filtern.





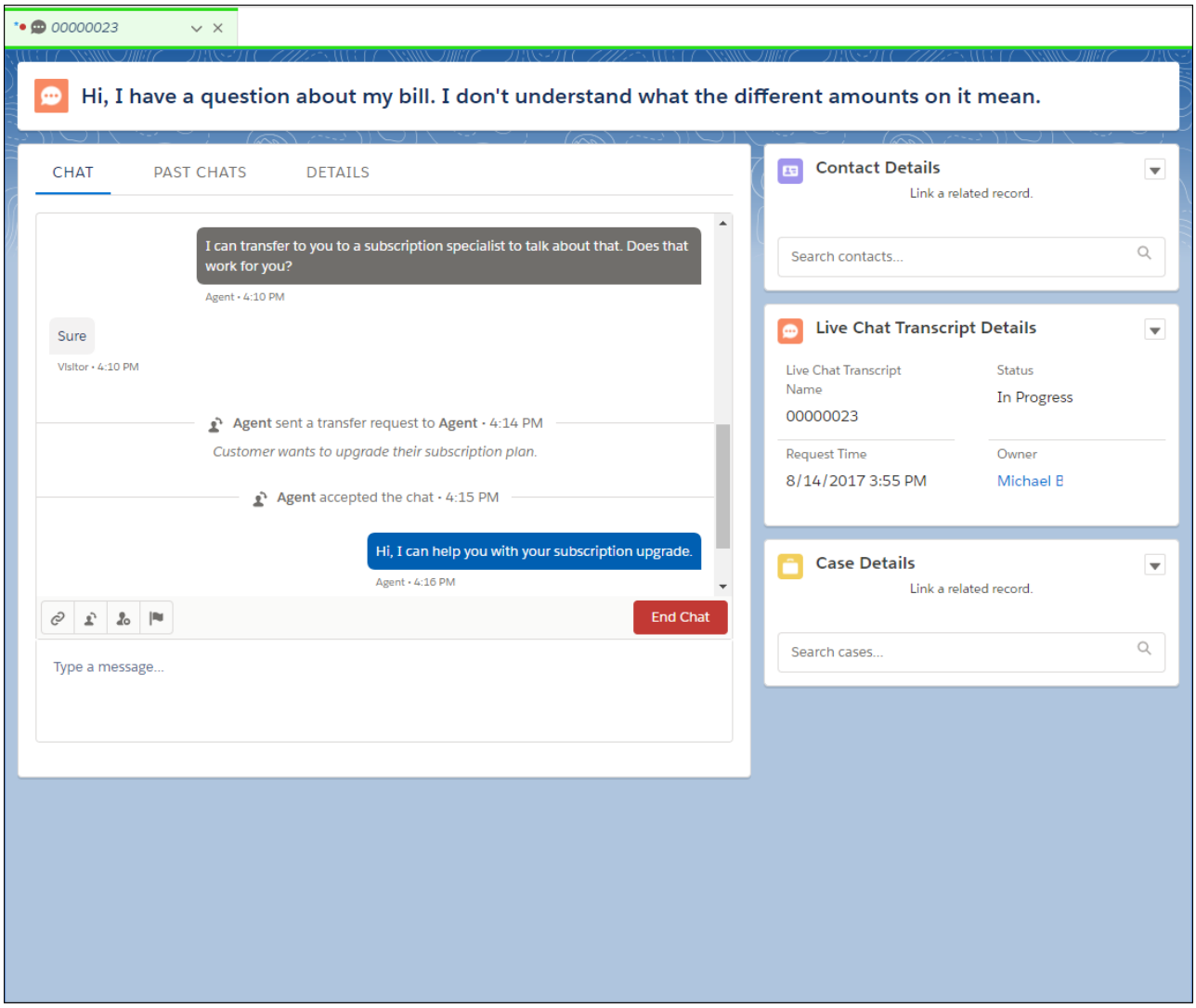
Der Agent kann nach einem Datensatz dieses Typs suchen oder einen neuen erstellen.



Die hochgeladene Datei wird im Chat als Link angezeigt. Wenn der Agent auf den Link klickt, wird die Datei basierend auf den Browsereinstellungen heruntergeladen. Dateien werden an die Datensätze auf die gleiche Art angehängt wie in Salesforce Classic, wobei Anhänge statt Salesforce Files verwendet werden. Agenten können die Datei in der Themenliste "Dateien" im verbundenen Datensatz finden. Die Dateivorschauen sind nicht verfügbar.

Änderungen bei der Chat-Übertragung

Der empfangende Agent kann keine Vorschau der Nachricht des ersten Agenten in Omnikanal anzeigen. Agenten können die Nachricht nur anzeigen, nachdem sie die Übertragung akzeptiert haben. Der empfangende Agent kann die Abschrift des Chats mit dem ersten Agenten sehen, genau wie in Salesforce Classic. Die Chat-Sprechblasen des vorhergehenden Agenten werden jedoch in Lightning Experience in einer anderen Farbe angezeigt, wodurch der empfangende Agent leichter durch den Chat navigieren kann.



Funktionslücken von Live Agent in Lightning Experience

Live Agent weist in Lightning Experience folgende Funktionslücken auf.

- Sie müssen Chats mit Omnikanal weiterleiten, um in Lightning Experience zu chatten. Stellen Sie sicher, dass der Omnikanal für Lightning Experience bereit ist und Sie Ihre Chat-Schaltfläche zur Weiterleitung mit Omnikanal eingerichtet haben. Beachten Sie die Überlegungen zur Omnikanal-Weiterleitung für Chats.
- Live Agent-Einstellungen, einschließlich der Aktivierung von Live Agent und der Omnikanal-Weiterleitung, sind nur in Salesforce Classic verfügbar.
- Chat-Funktionen sind in Omnikanal-Supervisor nicht verfügbar. Support-Supervisoren können die Chat-Überwachungsfunktionen von Live Agent-Supervisor in Salesforce Classic verwenden, auch wenn Agenten die Omnikanal-Weiterleitung verwenden. Erstellen Sie eine Fertigkeit für Agenten, die per Omnikanal weitergeleitete Chats bearbeiten, und ihre Chats werden in Live Agent-Supervisor zusammen mit den durch Live Agent weitergeleiteten Chats angezeigt.
- Sie können die Lightning Knowledge-Komponente nur mit Kundenvorgängen verwenden, d. h. Sie können sie nicht mit Live Agent in Lightning Experience benutzen. Zur Knowledge-Integration mit Chats verwenden Sie Salesforce Classic.
- Konsolenmethoden für Live Agent werden mit der Omnikanal-Weiterleitung oder Lightning Experience nicht unterstützt.

- Schnelltext wird für Live Agent in Lightning Experience nicht unterstützt.
- Die Dateivorschau ist nicht für die Dateiübertragung in Lightning Experience verfügbar. Stattdessen werden Dateien auf den Computer des Agenten heruntergeladen.
- Agenten wird unter Umständen die Registerkarte "Nicht unterstütztes Element" angezeigt, wenn sie Live Agent-Datensätze öffnen, die in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden. Sie können diese Datensätze in Salesforce Classic ansehen.
- Beim Chatten mit Kunden empfiehlt es sich, Live Chat-Abschriften als primäre Registerkarten und nicht als Unterregisterkarten zu öffnen. Legen Sie keine benutzerdefinierten Navigationsregeln für Live Chat-Abschriften fest, wenn Sie planen, zu chatten.

Omnikanal: Verbesserungen an Lightning Experience und Salesforce Classic

Das Omnikanal-Dienstprogramm in der Lightning Service-Konsole ist nun allgemein verfügbar. Verwenden Sie den Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (Beta). Salesforce Classic unterstützt nun das Zuweisen von Agenten zu Warteschlangen im Omnikanal und zu Warteschlangen mithilfe der externen Weiterleitung (Beta).

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Omnikanal ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Supportagenten können das Omnikanal-Dienstprogramm in der Lightning Service-Konsole verwenden, um ihren Präsenzstatus zu ändern, und Arbeitsanforderungen akzeptieren und ablehnen. Live Agent-Chats und die Erfassung der aktiven Arbeitszeit sind nun in Lightning Experience verfügbar.

Weiterleiten von Live Agent-Chats mit dem Omnikanal in Lightning Experience

Ihre Chat-Agenten können von der Lightning Service-Konsole profitieren. Wenn Sie bereits die Omnikanal-Weiterleitung für Chats verwenden, wechseln Sie zum Anwendungs-Manager in Lightning und bearbeiten Sie Ihre Lightning-Service-Konsolenanwendung. Fügen Sie das Omnikanal-Dienstprogramm und dann Live-Chat-Abschriften Ihren ausgewählten Elementen hinzu. Sie müssen Ihren Bereitstellungscode nicht ändern, sofern Sie bereits über eine Chat-Schaltfläche verfügen, bei der die Omnikanal-Weiterleitung zum Einsatz kommt.

Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (Beta)

Der Omnikanal-Supervisor wird kontinuierlich aktualisiert, damit er stets die neuesten Daten berücksichtigt. So wissen Sie immer, wie sich Ihr Supportcenter macht. Informationen über Ihre Omnikanal-Agenten, Ihre Warteschlangen und Ihre Arbeit werden live in den Bereich gestreamt. Ja, Sie haben richtig gelesen: live! Es werden Wartezeiten, offene Arbeitselemente und weitere Informationen in Echtzeit angezeigt.

Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren

Ihre Supervisors müssen nicht jeden Agenten im gesamten Callcenter in den Agentenansichten sehen. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche! Erstellen Sie Supervisor-Konfigurationen, die Agentenansichten so filtern, dass für Ihre Supervisor-Teams die entsprechenden Agentengruppen angezeigt werden. Wenden Sie sich an Salesforce, wenn Sie Supervisor-Konfigurationen aktivieren möchten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)

Mehrere Weiterleitungsoptionen, eine Konsole. Sie können die externe Weiterleitung nun in Ihre aktuelle Omnikanal-Implementierung integrieren. Zuvor war es nicht möglich, Agenten beiden Warteschlangentypen zuzuweisen. Nun können Ihre Agenten jedoch Arbeiten aus dem Omnikanal und Ihrer externen Implementierung erledigen. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine externe Weiterleitung für den Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Mehr erledigen dank angehobener Obergrenzen für den Omnikanal

Die maximale Anzahl der in die Warteschlange versetzten Arbeitselemente wurde von 5.000 pro Stunde auf 15.000 pro Stunde erhöht. Dreifacher Applaus für dreifache Produktivität! Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Omnikanal-Methoden in der Konsolen-API und eine neue Komponente in Lightning Experience (Beta)

Die von Ihnen in Salesforce Classic bereits verwendeten Konsolenmethoden können Sie in Lightning Experience ebenfalls verwenden. Konsolenereignisse stehen in Lightning Experience nicht zur Verfügung. Es gibt auch eine neue Lightning-Komponente mit dem Namen `lightning:omniToolkitAPI`, über die auf die API für das Omnikanal-Toolkit zugegriffen werden kann.

Priorisieren wartender Kunden mit dem Feld "Benutzerdefiniertes angefordertes Datum"

Behalten Sie Datum und Uhrzeit der initialen Anforderung eines Arbeitselements mit dem Feld "Benutzerdefiniertes angefordertes Datum" im neuen Objekt `PendingServiceRouting` bei. Von umgeleiteten Arbeitselementen werden Datum und Uhrzeit der initialen Anforderung verwendet und nicht das Datum und die Uhrzeit der Umleitung. Wenn das Feld leer ist, wird das Element unter Verwendung von Datum und Uhrzeit der Umleitung umgeleitet. Sie können dieses Feld mithilfe der API auffüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

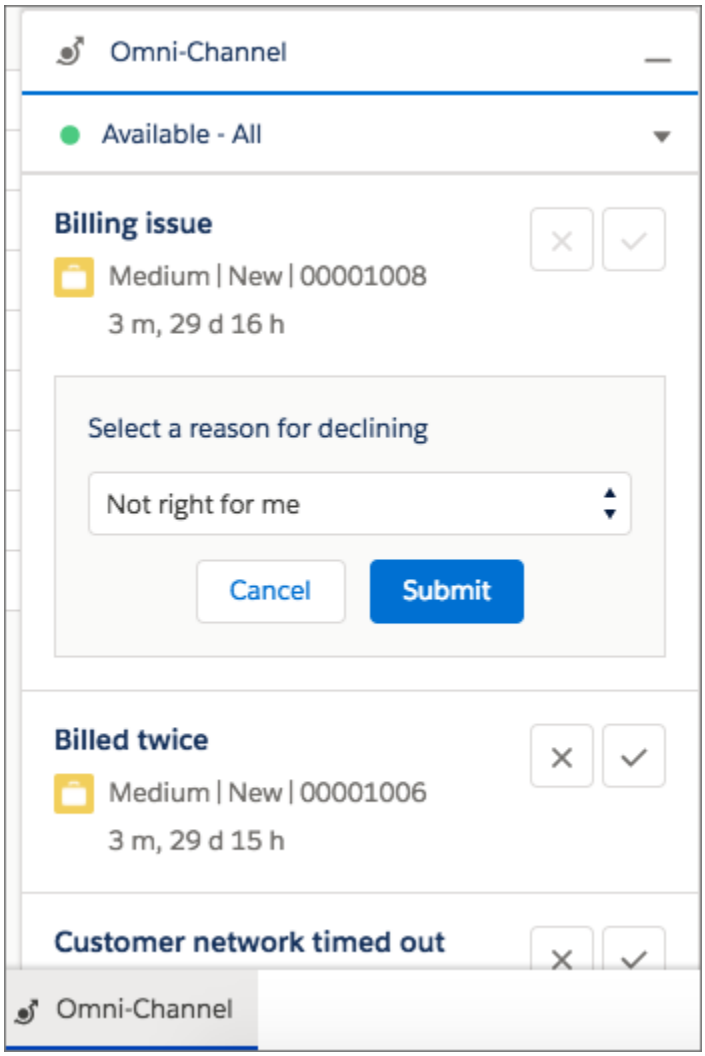
Löschen von Benutzerpräsenzstatus für mehr Speicherplatz in Ihrer Organisation

Verwenden Sie Version 41.0 der SOAP-API, um die nicht benötigten Benutzerpräsenzstatus zu löschen. Wenn Sie Ihre Meinung ändern, können Sie die gelöschten Status innerhalb von 15 Tagen wiederherstellen, bevor sie für immer weg sind. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Weiterleiten von Arbeit an Agenten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

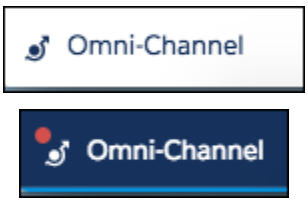
Supportagenten können das Omnikanal-Dienstprogramm in der Lightning Service-Konsole verwenden, um ihren Präsenzstatus zu ändern, und Arbeitsanforderungen akzeptieren und ablehnen. Live Agent-Chats und die Erfassung der aktiven Arbeitszeit sind nun in Lightning Experience verfügbar.

Zum Verwenden des Omnikanals in Lightning Experience müssen Sie den Omnikanal in Ihrer Organisation aktivieren. Fügen Sie dann mit dem Anwendungs-Manager einer Lightning-Service-Konsolenanwendung das Omnikanal-Dienstprogramm hinzu.



Die visuellen Omnikanal-Benachrichtigungen unterscheiden sich in Lightning Experience. Das minimierte Dienstprogramm wechselt die Farbe, um dem Agenten anzuzeigen, dass eine neue Anfrage vorliegt. Die Anzahl der Anfragen wird im minimierten Dienstprogramm nicht angezeigt.

Omnikanal-Dienstprogramm mit und ohne Anforderungen

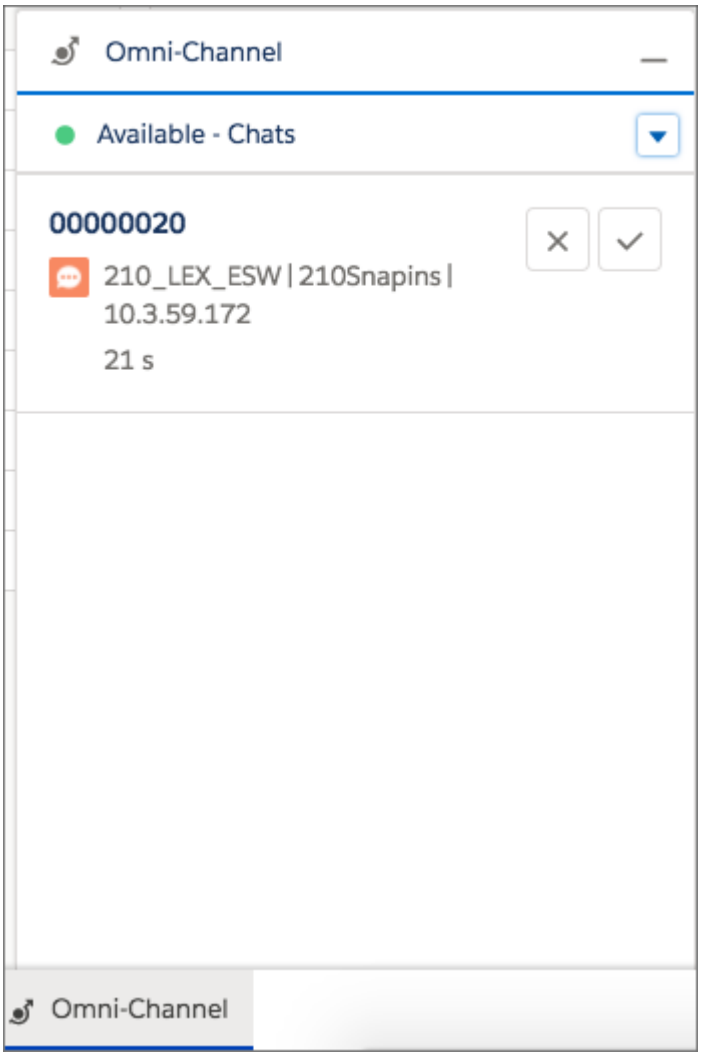


Beachten Sie beim Verwenden des Omnikanals in Lightning Experience folgende Überlegungen.

- Die Omnikanal-Einstellungen, einschließlich der Aktivierung des Omnikanals, sind nur in Salesforce Classic verfügbar.
- SOS wird in Lightning Experience nicht unterstützt. Demnach ist es nicht möglich, SOS-Anrufe mit dem Omnikanal in der Lightning Service-Konsole weiterzuleiten. Verwenden Sie Salesforce Classic.
- Externe Weiterleitung (Beta) wird in Lightning Experience nicht unterstützt.

Weiterleiten von Live Agent-Chats mit dem Omnikanal in Lightning Experience

Ihre Chat-Agenten können von der Lightning Service-Konsole profitieren. Wenn Sie bereits die Omnikanal-Weiterleitung für Chats verwenden, wechseln Sie zum Anwendungs-Manager in Lightning und bearbeiten Sie Ihre Lightning-Service-Konsolenanwendung. Fügen Sie das Omnikanal-Dienstprogramm und dann Live-Chat-Abschriften Ihren ausgewählten Elementen hinzu. Sie müssen Ihren Bereitstellungscode nicht ändern, sofern Sie bereits über eine Chat-Schaltfläche verfügen, bei der die Omnikanal-Weiterleitung zum Einsatz kommt.



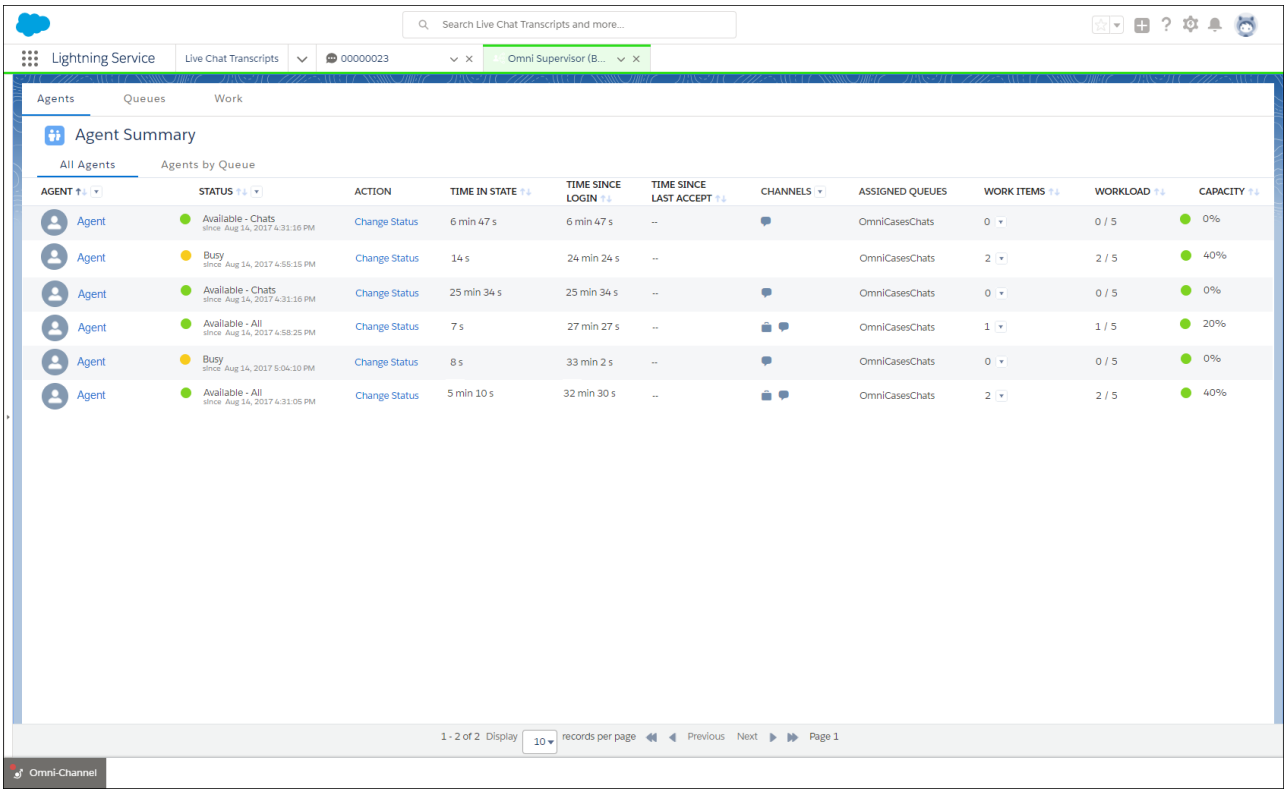
SIEHE AUCH:

Chat mit Kunden in Lightning Experience

Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (Beta)

Der Omnikanal-Supervisor wird kontinuierlich aktualisiert, damit er stets die neuesten Daten berücksichtigt. So wissen Sie immer, wie sich Ihr Supportcenter macht. Informationen über Ihre Omnikanal-Agenten, Ihre Warteschlangen und Ihre Arbeit werden live in den Bereich gestreamt. Ja, Sie haben richtig gelesen: live! Es werden Wartezeiten, offene Arbeitselemente und weitere Informationen in Echtzeit angezeigt.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version des Omnikanal-Supervisors in Lightning Experience, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Der Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.



Damit Ihre Supervisoren alle diese Einblicke erhalten, sollten Sie Ihrer Lightning Service-Konsole den Omnikanal-Supervisor als ein ausgewähltes Element hinzufügen. Stellen Sie danach sicher, dass Ihre Supervisoren darauf zugreifen können.

Beachten Sie beim Verwenden des Omnikanal-Supervisors in Lightning Experience (Beta) die folgenden Überlegungen.

- Omnikanal-Einstellungen, einschließlich Einstellungen für den Omnikanal-Supervisor, sind nur in Salesforce Classic verfügbar.
- Das Bewegen des Mauszeigers über die Agentenzeitachse wird in Lightning Experience nicht unterstützt.
- Die Funktionen des Live Agent-Supervisors sind im Omnikanal-Supervisor nicht verfügbar. Support-Supervisoren können die Chat-Überwachungsfunktionen von Live Agent-Supervisor in Salesforce Classic verwenden, auch wenn Agenten die Omnikanal-Weiterleitung verwenden. Erstellen Sie eine Fähigkeit für Agenten, die mit dem Omnikanal weitergeleitete Chats verarbeiten. Anschließend werden ihre Chats im Live Agent-Supervisor zusammen mit Chats angezeigt, die mittels Live Agent-Weiterleitung weitergeleitet wurden.

Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren

Ihre Supervisors müssen nicht jeden Agenten im gesamten Callcenter in den Agentenansichten sehen. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche! Erstellen Sie Supervisor-Konfigurationen, die Agentenansichten so filtern, dass für Ihre Supervisor-Teams die entsprechenden Agentengruppen angezeigt werden. Wenden Sie sich an Salesforce, wenn Sie Supervisor-Konfigurationen aktivieren möchten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Omnikanal-Supervisor-Konfigurationen, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Omnikanal-Supervisor-Konfigurationen sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wenn Konfigurationen für Omnikanal-Supervisor für Ihre Organisation aktiviert sind, können Sie die Seite "Konfigurationen für Omnikanal-Supervisor" (Beta) in Salesforce Classic unter "Setup" verwenden, um die Supervisor-Filterung zu konfigurieren. Weisen Sie der Konfiguration Supervisoren zu, indem Sie die richtigen Benutzer und Profile hinzufügen. Geben Sie dann die Agenten an, die sie sehen können, indem Sie mindestens eine öffentliche Gruppe hinzufügen, in der die Agenten enthalten sind. Diese Konfiguration gilt nur für das Filtern der Agentenansicht. Supervisoren können weiterhin alle Warteschlangen und Arbeitselemente in Ihrer Organisation anzeigen.

Verwenden einer Implementierung zur externen Weiterleitung mit Omnikanal (Beta)

Mehrere Weiterleitungsoptionen, eine Konsole. Sie können die externe Weiterleitung nun in Ihre aktuelle Omnikanal-Implementierung integrieren. Zuvor war es nicht möglich, Agenten beiden Warteschlangentypen zuzuweisen. Nun können Ihre Agenten jedoch Arbeiten aus dem Omnikanal und Ihrer externen Implementierung erledigen. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine externe Weiterleitung für den Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der externen Weiterleitung mit dem Omnikanal, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die externe Weiterleitung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wenn die externe Weiterleitung aktiviert ist, verwenden Sie die neueste Version (41.0) der Salesforce-Standard-APIs und der Streaming-APIs, um eine Verbindung zwischen Salesforce und einer Implementierung zur externen Weiterleitung in Ihrer Weiterleitungskonfiguration herzustellen. Erstellen Sie anschließend Warteschlangen, die die Omnikanal-Weiterleitung oder Ihre externe Weiterleitungsimplementierung verwenden, fügen Sie ihnen einige Agenten hinzu und los geht's.

Mehr erledigen dank angehobener Obergrenzen für den Omnikanal

Die maximale Anzahl der in die Warteschlange versetzten Arbeitselemente wurde von 5.000 pro Stunde auf 15.000 pro Stunde erhöht. Dreifacher Applaus für dreifache Produktivität! Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Omnikanal-Methoden in der Konsolen-API und eine neue Komponente in Lightning Experience (Beta)

Die von Ihnen in Salesforce Classic bereits verwendeten Konsolenmethoden können Sie in Lightning Experience ebenfalls verwenden. Konsolenereignisse stehen in Lightning Experience nicht zur Verfügung. Es gibt auch eine neue Lightning-Komponente mit dem Namen `lightning:omniToolkitAPI`, über die auf die API für das Omnikanal-Toolkit zugegriffen werden kann.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Omnikanal-Methoden für die Lightning-Konsolen-JavaScript-API, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Methoden sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen

bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

SIEHE AUCH:

Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)

Priorisieren wartender Kunden mit dem Feld "Benutzerdefiniertes angefordertes Datum"

Behalten Sie Datum und Uhrzeit der initialen Anforderung eines Arbeitselements mit dem Feld "Benutzerdefiniertes angefordertes Datum" im neuen Objekt `PendingServiceRouting` bei. Von umgeleiteten Arbeitselementen werden Datum und Uhrzeit der initialen Anforderung verwendet und nicht das Datum und die Uhrzeit der Umleitung. Wenn das Feld leer ist, wird das Element unter Verwendung von Datum und Uhrzeit der Umleitung umgeleitet. Sie können dieses Feld mithilfe der API auffüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Neue Objekte

Löschen von Benutzerpräsenzstatus für mehr Speicherplatz in Ihrer Organisation

Verwenden Sie Version 41.0 der SOAP-API, um die nicht benötigten Benutzerpräsenzstatus zu löschen. Wenn Sie Ihre Meinung ändern, können Sie die gelöschten Status innerhalb von 15 Tagen wiederherstellen, bevor sie für immer weg sind. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Snap-ins für Web: Chat mit Kunden in Lightning Experience, verbesserte Vor-Chat- und Nach-Chat-Unterstützung

Agenten, die mithilfe von Snap-ins für Chat mit Kunden chatten, können Live Agent in der Lightning-Service-Konsole verwenden. Die mit den Informationen, die von Ihren Kunden in einem Formular vor dem Chat bereitgestellt werden, erstellten Datensätze werden an die Chat-Abschrift angefügt. Die Kundendetails werden wie in Live Agent an Ihr Formular nach dem Chat weitergegeben.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chat mit Kunden in Lightning Experience mithilfe von Snap-ins für Chat

Chat-Agenten können in der Lightning Service-Konsole Chats über Snap-ins für Chat empfangen. Der Omnikanal muss in Lightning Experience eingerichtet sein. Zudem muss Ihre Lightning Agent-Chat-Schaltfläche die Omnikanal-Weiterleitung verwenden. Es sind Funktionslücken und unterschiedliche Verhaltensweisen für Live Agent in Lightning Experience gegeben.

Verbannen von Spammern mit der Besucherblockierung

Wenn Ihre Snap-ins für Chat-Agenten einen Besucher ermitteln, der Spam sendet oder anderweitig gegen Ihre Nutzungsbedingungen verstößt, können Ihre Agenten die IP-Adresse wie in Live Agent blockieren. Aktivieren Sie die Besucherblockierung in Ihrer Live Agent-Konfiguration. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Automatisches Anfügen der auf dem Formular vor dem Chat basierenden Datensätze an die Chat-Abschrift

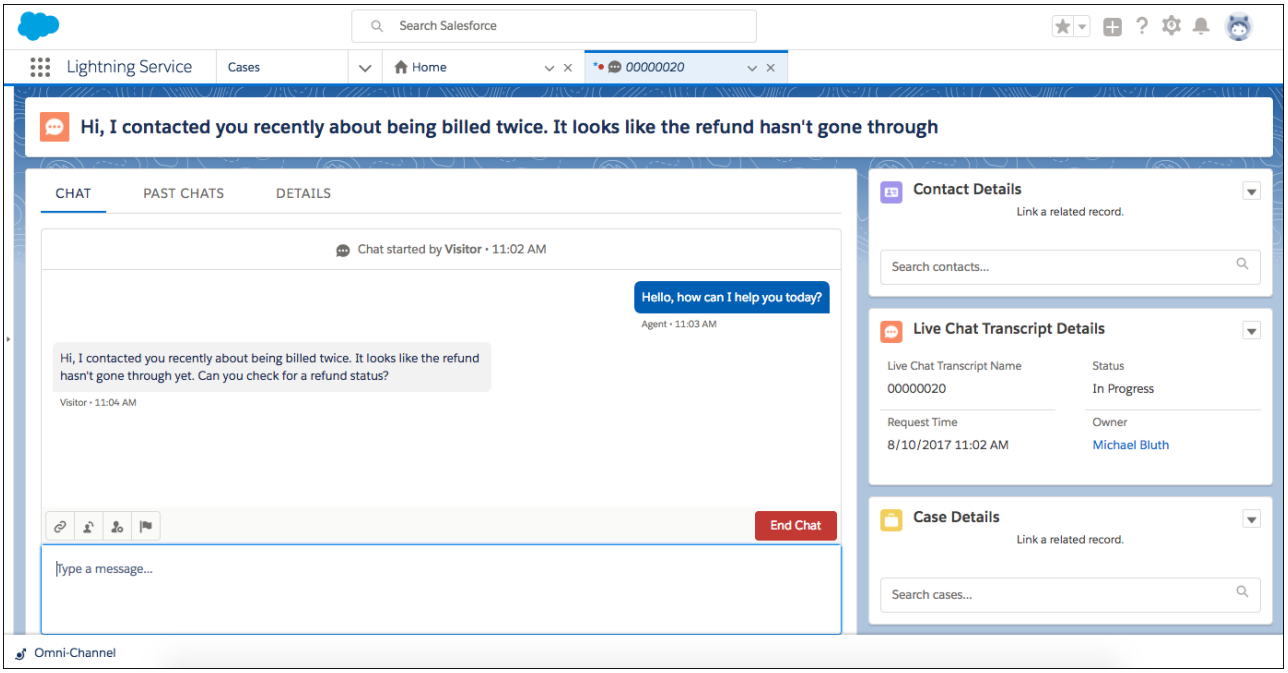
Wenn Datensätze anhand des Formulars vor dem Chat in Ihrem Snap-in erstellt werden, werden sie automatisch an die Chat-Abschrift angefügt. Zuvor mussten Agenten erstellte Datensätze manuell an die Chat-Abschrift anfügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Weitergeben von Kundeninformationen an den Nach-Chat

Geben Sie Kundendetails wie Region und angehängte Datensätze an die Nach-Chat-Umgebung wie in Live Agent weiter. Sie können die von Live Agent unterstützten Parameter in der Nach-Chat-API weitergeben. Erstellen Sie einen Nach-Chat-URL auf der mit Ihrem Snap-in verknüpften Schaltfläche "Live Agent-Chat", um Informationen an den Nach-Chat weiterzugeben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Chat mit Kunden in Lightning Experience mithilfe von Snap-ins für Chat

Chat-Agenten können in der Lightning Service-Konsole Chats über Snap-ins für Chat empfangen. Der Omnikanal muss in Lightning Experience eingerichtet sein. Zudem muss Ihre Lightning Agent-Chat-Schaltfläche die Omnikanal-Weiterleitung verwenden. Es sind Funktionslücken und unterschiedliche Verhaltensweisen für Live Agent in Lightning Experience gegeben.

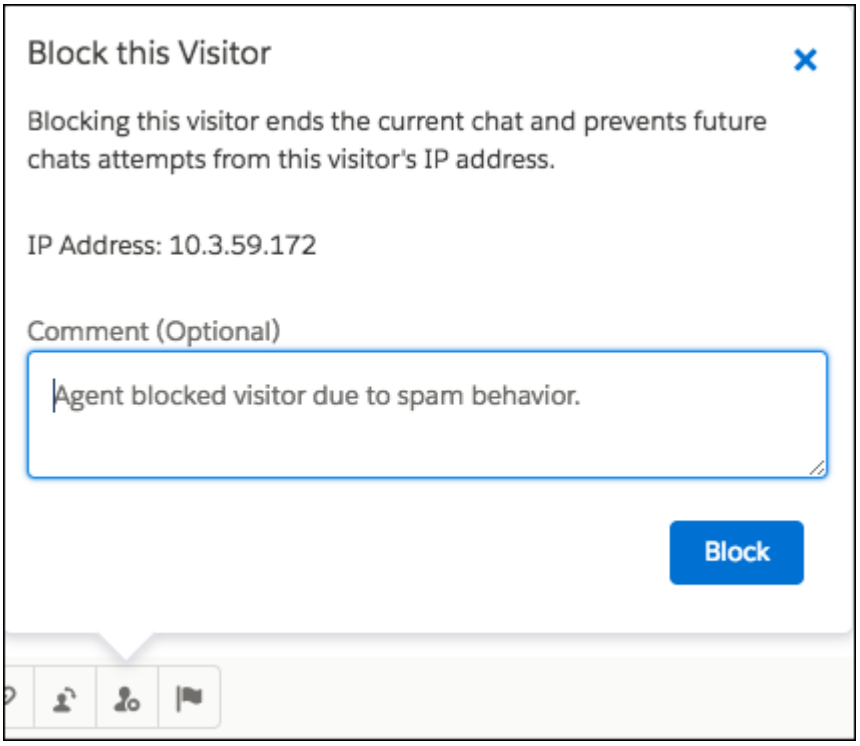


SIEHE AUCH:

Chat mit Kunden in Lightning Experience

Verbannen von Spammern mit der Besucherblockierung

Wenn Ihre Snap-ins für Chat-Agenten einen Besucher ermitteln, der Spam sendet oder anderweitig gegen Ihre Nutzungsbedingungen verstößt, können Ihre Agenten die IP-Adresse wie in Live Agent blockieren. Aktivieren Sie die Besucherblockierung in Ihrer Live Agent-Konfiguration. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Automatisches Anfügen der auf dem Formular vor dem Chat basierenden Datensätze an die Chat-Abschrift

Wenn Datensätze anhand des Formulars vor dem Chat in Ihrem Snap-in erstellt werden, werden sie automatisch an die Chat-Abschrift angefügt. Zuvor mussten Agenten erstellte Datensätze manuell an die Chat-Abschrift anfügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Weitergeben von Kundeninformationen an den Nach-Chat

Geben Sie Kundendetails wie Region und angehängte Datensätze an die Nach-Chat-Umgebung wie in Live Agent weiter. Sie können die von Live Agent unterstützten Parameter in der Nach-Chat-API weitergeben. Erstellen Sie einen Nach-Chat-URL auf der mit Ihrem Snap-in verknüpften Schaltfläche "Live Agent-Chat", um Informationen an den Nach-Chat weiterzugeben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Es werden alle verfügbaren Parameter für Live Agent unterstützt. Weitere Informationen finden Sie unter Post Chat Code Sample im *Live Agent Developer Guide*.

Anspruchsverwaltung: Serviceverträge und Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Serviceverträge und Meilensteine für Kundenvorgänge sind nun in Lightning Experience verfügbar. Damit können Sie Ihre Aufgaben hinsichtlich der Anspruchsverwaltung auf der neuen Benutzeroberfläche ganz einfach erledigen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)
Verwalten Sie Ihre Serviceverträge und Vertragsbelegposten in Lightning Experience wie ein Profi. Serviceverträge in Lightning Experience beinhalten all die vertrauten Funktionen von Salesforce Classic.

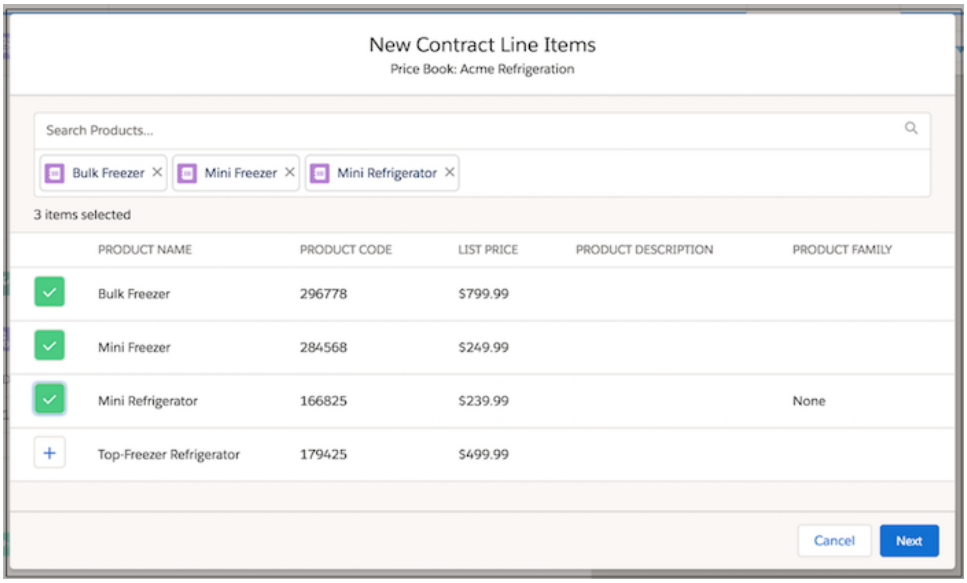
Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience
Das Warten auf die Meilensteinüberwachung für Kundenvorgänge in Lightning Experience hat ein Ende! Lassen Sie Ihre Agenten aktive und abgeschlossene Meilensteine sowie Meilensteine mit Verstoß auf der Datensatzseite für Kundenvorgänge anzeigen und einen Drilldown zu den Details ausführen. Zuvor waren Meilensteine für Kundenvorgänge nur in Salesforce Classic verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Verwalten Sie Ihre Serviceverträge und Vertragsbelegposten in Lightning Experience wie ein Profi. Serviceverträge in Lightning Experience beinhalten all die vertrauten Funktionen von Salesforce Classic.

So fügen Sie einem Servicevertrag in Lightning Experience Belegposten hinzu.

1. Klicken Sie auf der Datensatz-Startseite des Servicevertrags in der Themenliste "Vertragsbelegposten" auf **Neue Belegposten**.
2. Wählen Sie ein Preisbuch aus, sofern Sie dazu aufgefordert werden.
3. Wählen Sie Produkte aus, die dem Servicevertrag hinzugefügt werden sollen, indem Sie auf das Pluszeichen neben dem Produktnamen klicken. Für jedes Produkt wird ein Belegposten erstellt.



4. Klicken Sie auf **Weiter**.
5. Geben Sie für jedes Produkt eine Menge ein. Fügen Sie einen Rabatt hinzu oder aktualisieren Sie den Verkaufspreis bei Bedarf.
6. Klicken Sie auf **Speichern**.

Wenn Sie einen oder mehrere Belegposten in einem Servicevertrag bearbeiten möchten, klicken Sie in der Aktions-Dropdown-Liste eines Belegpostens in der Themenliste "Vertragsbelegposten" auf **Bearbeiten**.

Sie können die Felder, die in den Fenstern zum Erstellen in Massenvorgängen angezeigt werden, anpassen. Aktualisieren Sie in Setup das Suchseitenlayout für Preisbucheinträge und das mehrzeilige Seitenlayout für Vertragsbelegposten.

Beachten Sie beim Verwenden von Serviceverträgen und Vertragsbelegposten in Lightning Experience Folgendes.

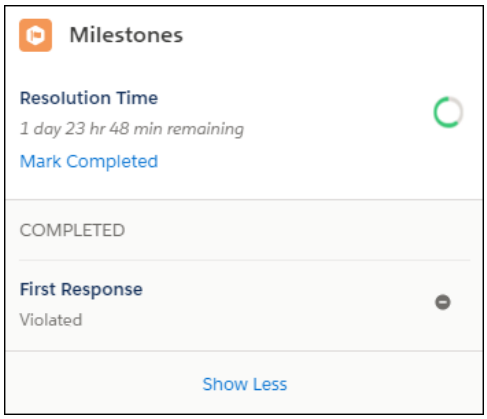
- Das Feld `Statussymbol` ist nicht verfügbar.
- Wenn Sie einem Servicevertrag mehrere Vertragsbelegposten hinzufügen, werden in den Auswahllistenfeldern für die Vertragsbelegposten alle Werte in Ihrer Organisation angezeigt und nicht nur die Werte für den Datensatztyp des Belegpostens. Das Auswählen eines Werts für einen anderen Datensatztyp führt jedoch zu einem Fehler. Beim Bearbeiten eines einzelnen Belegpostens tritt dieses Problem nicht auf.

Serviceverträge und Vertragsbelegposten sind auch im mobilen Salesforce-Netz und in Salesforce für Android und iOS verfügbar. Sie können Vertragsbelegposten in Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz bearbeiten und löschen, jedoch nicht erstellen.

Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience

Das Warten auf die Meilensteinüberwachung für Kundenvorgänge in Lightning Experience hat ein Ende! Lassen Sie Ihre Agenten aktive und abgeschlossene Meilensteine sowie Meilensteine mit Verstoß auf der Datensatzseite für Kundenvorgänge anzeigen und einen Drilldown zu den Details ausführen. Zuvor waren Meilensteine für Kundenvorgänge nur in Salesforce Classic verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Nachdem Sie Ihre Ansprüche, den Anspruchsprozess und die Meilensteine eingerichtet haben, fügen Sie die Komponente "Meilensteine" mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators der Datensatzseite für Kundenvorgänge hinzu. Die Komponente "Meilensteine" unterstützt nur Kundenvorgänge. Sie können die Komponente keiner anderen Objektseite hinzufügen.

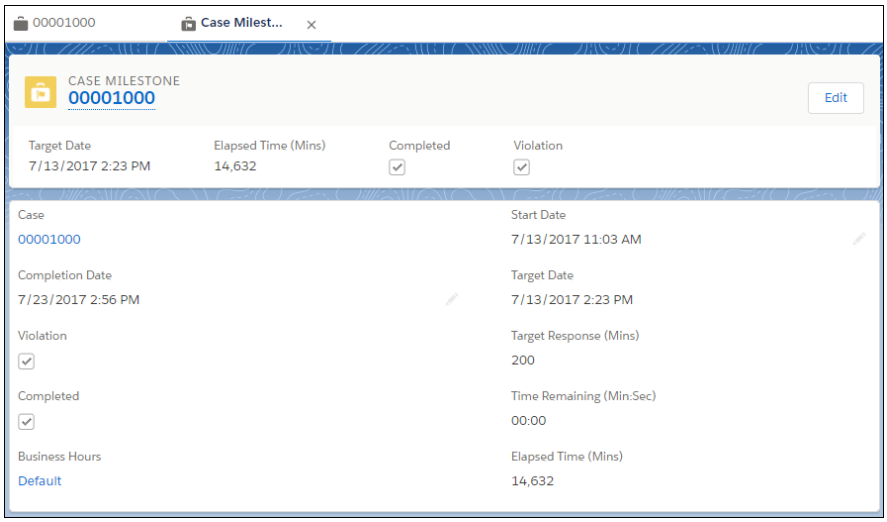


In Lightning Experience können Sie Agenten einen Kundenvorgang durch Aktualisieren des Felds "Angehalten" anhalten lassen. Wenn Sie das Feld "Angehalten" hinzufügen möchten, bearbeiten Sie das Seitenlayout für Kundenvorgänge. Erteilen Sie Ihren Agenten über "Feldzugriff" in "Setup" Zugriff auf das Feld.

Wenn Sie Meilenstein-Feedeinträge in Ihrer Organisation aktiviert haben, können Agenten auch Aktualisierungen bei Meilensteinen für Kundenvorgänge im Kundenvorgangsfeed anzeigen.



Im Kundenvorgangsfeed oder in der Komponente kann ein Agent auf einen Meilensteinnamen klicken, um eine detaillierte Datensatzseite zu öffnen. Agenten haben nun zwei Möglichkeiten, diese Seite zu aktualisieren: Inline-Bearbeitung und eine Schaltfläche "Bearbeiten".



Wenn Sie das Objekt "Meilensteine für Kundenvorgänge" anpassen möchten (z. B. Seitenlayouts und Validierungsregeln), verwenden Sie Setup in Salesforce Classic.

In Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz können Agenten Meilensteinaktualisierungen im Kundenvorgangsfeed anzeigen und die Datensatzseite der Meilensteine für Kundenvorgänge öffnen. Sie können das kompakte Layout für die Datensatzseite der Meilensteine für Kundenvorgänge mit Setup in Salesforce Classic anpassen.

Beachten Sie beim Verwenden von Meilensteinen für Kundenvorgänge in Lightning Experience folgende Aspekte.

- Die Felder "Meilensteinname" und "Anspruchsprozess" werden in Lightning Experience nicht angezeigt. In Salesforce Classic werden diese Felder standardmäßig auf der Datensatzseite der Meilensteine für Kundenvorgänge angezeigt.
- Die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" wird in Lightning Experience nicht unterstützt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Ansprüchen und Serviceverträgen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Makros: Steigern der Effizienz von Supportagenten und der Zufriedenheit von Kunden

Lightning Experience-Makros können grundlegende Änderungen an der Arbeitsweise Ihrer Supportagenten bewirken. Agenten können einem Kunden E-Mails senden und einen Kundenvorgangsstatus mit einem einzigen Klick aktualisieren. Makros können häufige sich wiederholende Aufgaben automatisieren und Probleme effizient lösen, sodass Ihre Agenten mehr Zeit mit dem verbringen können, wozu sie am besten in der Lage sind, nämlich den Kunden zum Erfolg zu verhelfen. Fügen Sie Ihrer Lightning-Konsolenanwendung wie der Servicekonsole und der Vertriebskonsole das Makro-Dienstprogramm hinzu und geben Sie Konsolenbenutzern die Tools an die Hand, mit denen sie Probleme schnell lösen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

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

Anmerkung: Lightning Experience unterstützt Makros in Kundenvorgängen, Kontakten, Leads und benutzerdefinierten Objekten. In Lightning Experience können Sie noch keinen Schnelltext in Makros verwenden oder in E-Mail-Vorlagen einfügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit Makros in Lightning Experience Zeit sparen
Mit der neuen Zeigen-und-Klicken-Oberfläche des Makrogenerators können Sie Anweisungen zu Makros schnell und einfach bearbeiten und hinzufügen.

Die Datensatz-Startseite für Makros ist einfach unschlagbar
Die Datensatz-Startseite ist der zentrale Ort in Lightning, um Makros anzuzeigen und zu verwalten.

Ausführen von Makros in der Dienstprogrammleiste
Erstellen Sie fantastische Makros im Kontext Ihrer Arbeit, indem Sie der Dienstprogrammleiste Ihrer Servicekonsole das Makrodienstprogramm hinzufügen.

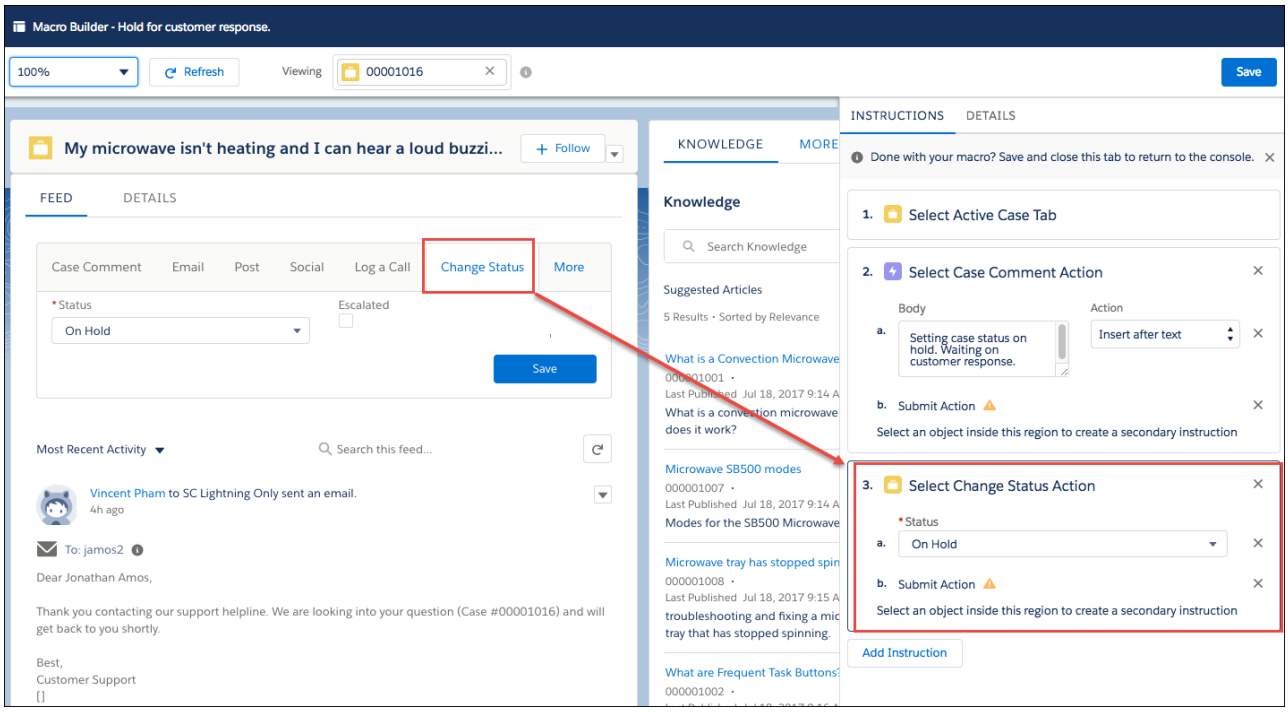
Mit Makros in Lightning Experience Zeit sparen

Mit der neuen Zeigen-und-Klicken-Oberfläche des Makrogenerators können Sie Anweisungen zu Makros schnell und einfach bearbeiten und hinzufügen.

Makros steigern die Produktivität von Agenten, indem sie die Effizienz und die Einheitlichkeit bei der Kommunikation mit Kunden erhöhen. Mit dem Lightning-Makrogenerator können Benutzer zu bestehenden Makros Anweisungen hinzufügen und diese bearbeiten, und zwar auf einer visuellen Oberfläche, die dem Lightning-Anwendungsgenerator ähnlich ist. Die einfache Zeigen-und-Klicken-Oberfläche des Generators ermöglicht es den Erstellern von Makros, die gewünschten Schnellaktionen und Felder in die Makroanweisungen aufzunehmen.

Auf der Registerkarte "Anweisungen" rechts im Generator werden Anweisungen für das Makro angezeigt. Die Anweisungen setzen sich aus Schnellaktionen und den entsprechenden Feldern zusammen, aus denen Sie in der Seite links auswählen können.

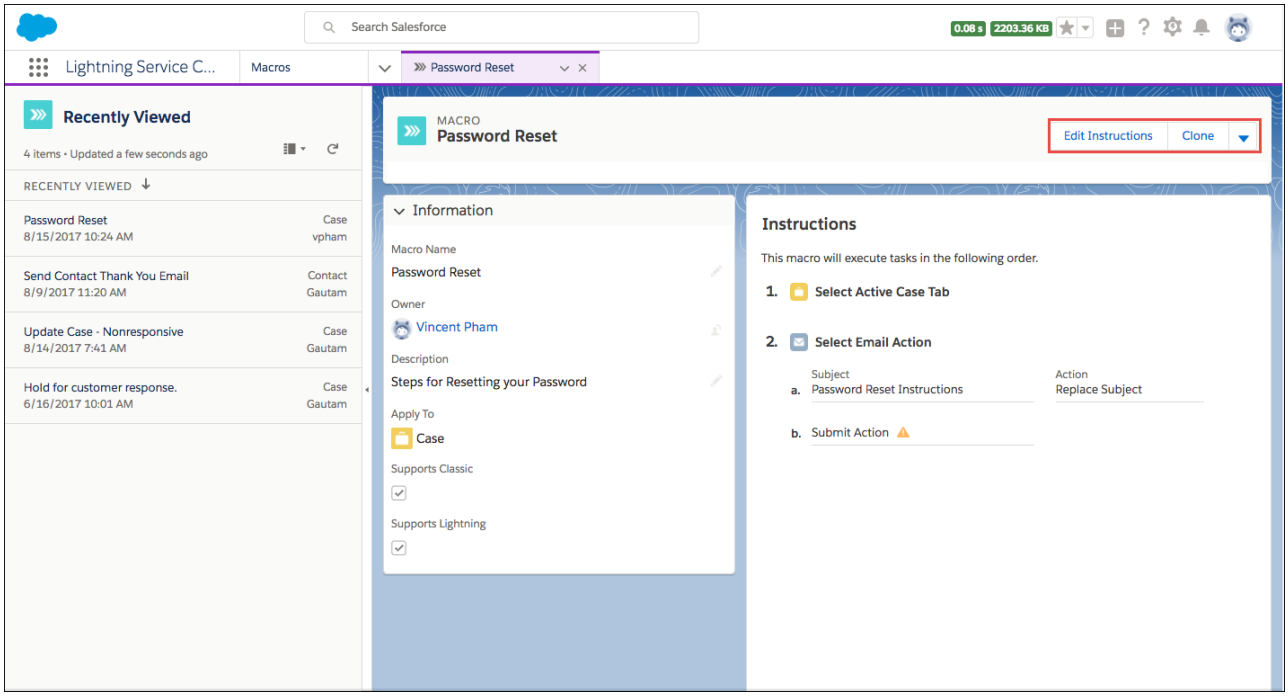
Anmerkung: Verwenden Sie Tastenkombinationen, um den Schwerpunkt auf verschiedene Bereiche des Makrogenerators zu legen. Alt+1 legt den Schwerpunkt auf die Symbolleiste. Alt+2 legt den Schwerpunkt auf Schnellaktionen. Alt+3 legt den Schwerpunkt auf die Makroanweisungen.



Die Datensatz-Startseite für Makros ist einfach unschlagbar

Die Datensatz-Startseite ist der zentrale Ort in Lightning, um Makros anzuzeigen und zu verwalten.

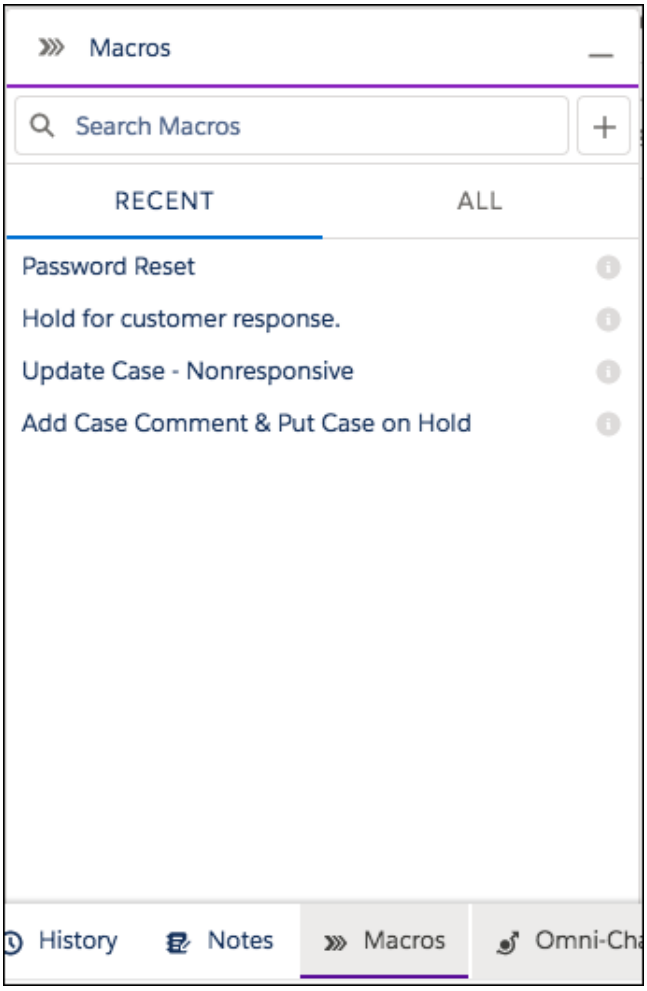
Die Datensatz-Startseite für Makros verfügt über ähnliche Funktionen wie andere Datensatz-Startseiten in Lightning Experience, damit Benutzer Makros anzeigen, bearbeiten und duplizieren können. Sie können auch den Namen und die Beschreibung von Makros ändern.



Ausführen von Makros in der Dienstprogrammleiste

Erstellen Sie fantastische Makros im Kontext Ihrer Arbeit, indem Sie der Dienstprogrammleiste Ihrer Servicekonsole das Makrodienstprogramm hinzufügen.

Mit der Dienstprogrammleiste können Sie einfach auf Makros in Lightning zugreifen, sie erstellen und ausführen. Agenten klicken auf das + oder die Schaltfläche zum Erstellen eines neuen Makros für das ausgewählte Objekt. Doppelklicken Sie auf den Makronamen, um ein beliebiges Makro auszuführen. Das Registerkartendesign der Komponente steigert die Produktivität. Über die Registerkarte "Zuletzt verwendet" kann auf häufig verwendete Makros zugegriffen werden und eine umfassende Liste aller Makros befindet sich auf der Registerkarte "Alle". Durch Klicken auf die Informationsblase neben einem Makro werden die Details als QuickInfo angezeigt.



Anmerkung: Makros, die Sie in Salesforce Classic erstellt haben, werden möglicherweise in Lightning unterstützt. Prüfen Sie das Feld "Unterstützt Lightning".

SIEHE AUCH:

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

Vermögenswerte: Datenbestandshierarchien aus der Vogelperspektive

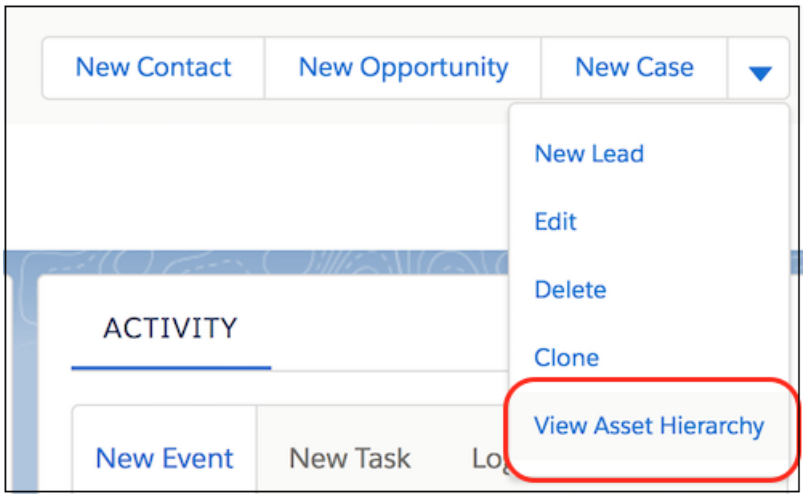
Mit einem tollen neuen Tool in Lightning Experience können Sie sich jetzt einen schnellen Überblick über die Hierarchien von Datenbeständen verschaffen. Die Strukturrasteransicht der Datenbestandshierarchien helfen Außendienstmitarbeitern dabei, Teile zu identifizieren, Materiallisten zu beurteilen und den Bezug der Datenbestände zueinander zu verstehen.

AUSGABEN

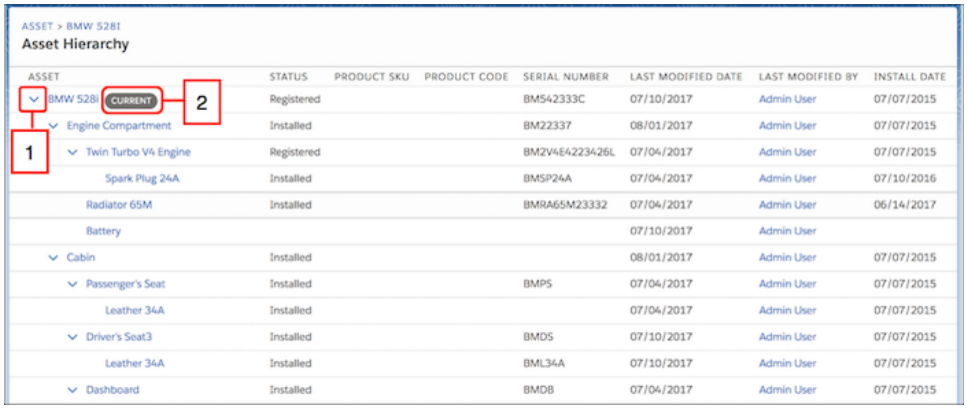
Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Aktualisieren Sie Ihre Vermögenswert-Seitenlayouts, damit die Benutzer ein Raster einer Vermögenswert-Hierarchie in Lightning Experience anzeigen können. Wählen Sie im Seitenlayout-Editor **Aktionen von Salesforce1 und Lightning** aus und ziehen Sie dann die Aktion **Vermögenswert-Hierarchie anzeigen** in das Layout. Die Aktion ist auch für Datenbestände in der Konsole verfügbar.

Klicken Sie im Dropdown-Aktionsmenü auf einer Vermögenswert-Detailseite auf **Vermögenswert-Hierarchie anzeigen**, um das Strukturraster anzuzeigen.



Klicken Sie zum Erweitern und Ausblenden eines Knotens auf das Caretzeichen (1). Sie können in einer Hierarchie bis zu 20 Ebenen nach unten navigieren. Der Datenbestand, dessen Hierarchie Sie anzeigen, wird mit dem Stempel AKTUELL (2) angezeigt.



Anmerkung: Die in der Hierarchie angezeigten Felder können nicht angepasst werden.

Die Aktion "Vermögenswert-Hierarchie anzeigen" ist nur für Hierarchien mit 500 oder weniger Datenbeständen verfügbar. Wenn eine Hierarchie mehr als 500 Datenbestände enthält, können Sie dennoch für jeden Datenbestand auf die entsprechende Themenliste mit

den untergeordneten Datenbeständen sowie auf die Felder `Übergeordneter Datenbestand`, `Stammdatenbestand` und `Datenbestandsebene` verweisen.

Wenn Sie keinen Zugriff auf bestimmte Elemente einer Vermögenswert-Hierarchie haben, geschieht Folgendes.

- Wenn Ihre Einstellungen für die Feldebenensicherheit den Zugriff auf ein bestimmtes Feld in der Ansicht der Datenbestandshierarchie verhindern, wird der Feldname in der Spaltenüberschrift angezeigt, die Spalte ist jedoch leer.
- Wenn die Freigabeeinstellungen verhindern, dass Sie einen Datenbestand anzeigen, der sich auf einer niedrigeren Ebene in der Hierarchie des aktuellen Datenbestands befindet, wird Ihnen der eingeschränkte Datenbestand nicht in der Hierarchieansicht angezeigt.
- Wenn die Freigabeeinstellungen verhindern, dass Sie einen Datenbestand anzeigen, der sich auf einer höheren Ebene in der Hierarchie des aktuellen Datenbestands befindet, wird ein Fehler angezeigt und Sie können die Datenbestandshierarchie nicht sehen. Die Datensatzfreigabeeinstellungen gelten auch für untergeordnete Datensätze.

In der Ansicht der Datenbestandshierarchie ist das Suchen und Bearbeiten nicht möglich. Sie ist in Salesforce Classic, Communities, im mobilen Salesforce-Netz, Salesforce für Android und iOS sowie in der mobilen Anwendung Field Service Lightning nicht verfügbar.

CTI: Neue Initialisierungsmethode und Click-to-Dial-Komponente

Sie können nun die Methode `notifyInitializationComplete()` in Lightning Experience verwenden. Zudem wurde eine Click-to-Dial-Komponente in Lightning eingeführt. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Click-to-Dial-Telefonnummern mit der Komponente lightning:clickToDial
Entwickler und Partner können die Lightning-Komponente `lightning:clickToDial` auf Lightning-Seiten und in Anwendungen verwenden, um Anrufe über Open CTI, Salesforce Voice und andere CTI-Anbieter zu tätigen. Wenn Telefonnummern auf der Seite angezeigt werden, können Agenten einfach darauf klicken, um die Nummer zu wählen. Diese Komponente ähnelt der auf Visualforce-Seiten verwendeten Komponente `support:clickToDial`. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Open CTI-Methode notifyInitializationComplete in Lightning Experience verfügbar
Die Open CTI-Methode `notifyInitializationComplete()` war zuvor nur in Salesforce Classic vorhanden. Beachten Sie, dass sie ein wenig anders funktioniert als in Salesforce Classic.

Erstellen von Click-to-Dial-Telefonnummern mit der Komponente `lightning:clickToDial`

Entwickler und Partner können die Lightning-Komponente `lightning:clickToDial` auf Lightning-Seiten und in Anwendungen verwenden, um Anrufe über Open CTI, Salesforce Voice und andere CTI-Anbieter zu tätigen. Wenn Telefonnummern auf der Seite angezeigt werden, können Agenten einfach darauf klicken, um die Nummer zu wählen. Diese Komponente ähnelt der auf Visualforce-Seiten verwendeten Komponente `support:clickToDial`. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Beachten Sie beim Arbeiten mit der Komponente Folgendes.

- Die Komponente `lightning:clickToDial` berücksichtigt vorhandene Click-to-Dial-Befehle für Open CTI, beispielsweise `enableClickToDial`, `disableClickToDial` und `onClickToDial`.
- Sie können diese Komponente zu jeder Lightning-Seite in jeder Lightning Experience-Anwendung hinzufügen.
- Von der Komponente werden iFrames nicht unterstützt. Sie können sie demnach nicht in Dienstprogrammen, beispielsweise einem Telefondienstprogramm oder in Lightning Out-Anwendungen, verwenden, die auf iFrames basieren.

Hier sehen Sie die Komponente `lightning:clickToDial` in Aktion.



SIEHE AUCH:

- Neue und geänderte Lightning-Komponenten
- *Lightning Components Developer Guide*

Open CTI-Methode `notifyInitializationComplete` in Lightning Experience verfügbar

Die Open CTI-Methode `notifyInitializationComplete()` war zuvor nur in Salesforce Classic vorhanden. Beachten Sie, dass sie ein wenig anders funktioniert als in Salesforce Classic.

Weitere Informationen finden Sie unter Open CTI-API.

Sozialer Kundendienst: Neues Add-on "Social-Kundenservice Pro" und Setup "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"

Mit dem Add-on "Social-Kundenservice Pro" können Sie Ihrer Organisation mehr soziale Accounts hinzufügen. Verwenden Sie die Setup-Seite "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke", um im Handumdrehen mit dem Social-Kundenservice zu beginnen. Supportagenten können Social Posts nun Bildanhänge hinzufügen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Der Social-Kundenservice ist in API-aktivierten Versionen der **Professional** sowie in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Stärkere Vernetzung in sozialen Netzwerken mit dem Social Customer Service Pro-Add-On
Fügen Sie Ihrer Organisation bis zu 10 soziale Accounts hinzu, um die bevorzugten Social Media-Kanäle Ihrer Kunden zu verfolgen und zu überwachen und darauf zu reagieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelleres Einrichten des Social-Kundenservice mit "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"
Nun steht eine vereinfachte Setup-Erfahrung für den Social-Kundenservice zur Verfügung. Verwenden Sie die Setup-Seite "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke", um Ihrem Team schnell dabei zu helfen, sich in sozialen Netzwerken wie Twitter, Facebook und Instagram stärker zu vernetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Unterstützen Ihrer Kunden beim Anhängen von Bildern an Social Posts
Posten Sie auf Twitter oder Facebook Bilder für Ihre Kunden. Fügen Sie Unterhaltungen in sozialen Medien mehr Kontext oder ansprechende Bilder hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anzeigen der Vorschau von Bildanhängen im Kundenvorgangsfeed
Zeigen Sie mehrere Anhänge für einen Social Post innerhalb eines Kundenvorgangsfeeds in der Vorschau an. Zeigen Sie Informationen über Anhänge an, ohne die Kundenvorgänge zu verlassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Privates Unterstützen Ihrer Kunden durch Ausblenden von Facebook-Kommentaren und -Antworten
Supportagenten können ganz einfach eingehende Kommentare oder Antworten vor den Augen der Öffentlichkeit verbergen, während sie Kunden unterstützen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von mehr Feldern zur Social Persona zum Abrufen von mehr Kundeninformationen

Sehen Sie mehr Informationen über Kunden in Kundenvorgängen, um tiefere Einblicke zu erlangen, und beheben Sie Probleme schneller. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Social Studio ersetzt Radian6 in Schaltflächen und Text

Auf der Benutzeroberfläche wird Social Studio anstelle von Radian6 verwendet. Wenn Sie beispielsweise den Social-Kundenservice aktivieren, wird eine zuvor als **Radian6-Anmeldeinformationen** bezeichnete Schaltfläche angezeigt, die nun **Social Studio-Anmeldeinformationen** heißt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Stärkere Vernetzung in sozialen Netzwerken mit dem Social Customer Service Pro-Add-On

Fügen Sie Ihrer Organisation bis zu 10 soziale Accounts hinzu, um die bevorzugten Social Media-Kanäle Ihrer Kunden zu verfolgen und zu überwachen und darauf zu reagieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuvor konnten Sie mit dem Starter-Paket bis zu zwei soziale Accounts für Twitter und Facebook hinzufügen. Mit dem Social Customer Service Pro-Add-On können Sie Supportagenten jedoch Zugriff auf weitere soziale Accounts gewähren und Ihre Präsenz auf Instagram, Weibo (Pilot) und Google+ (Pilot) befördern.

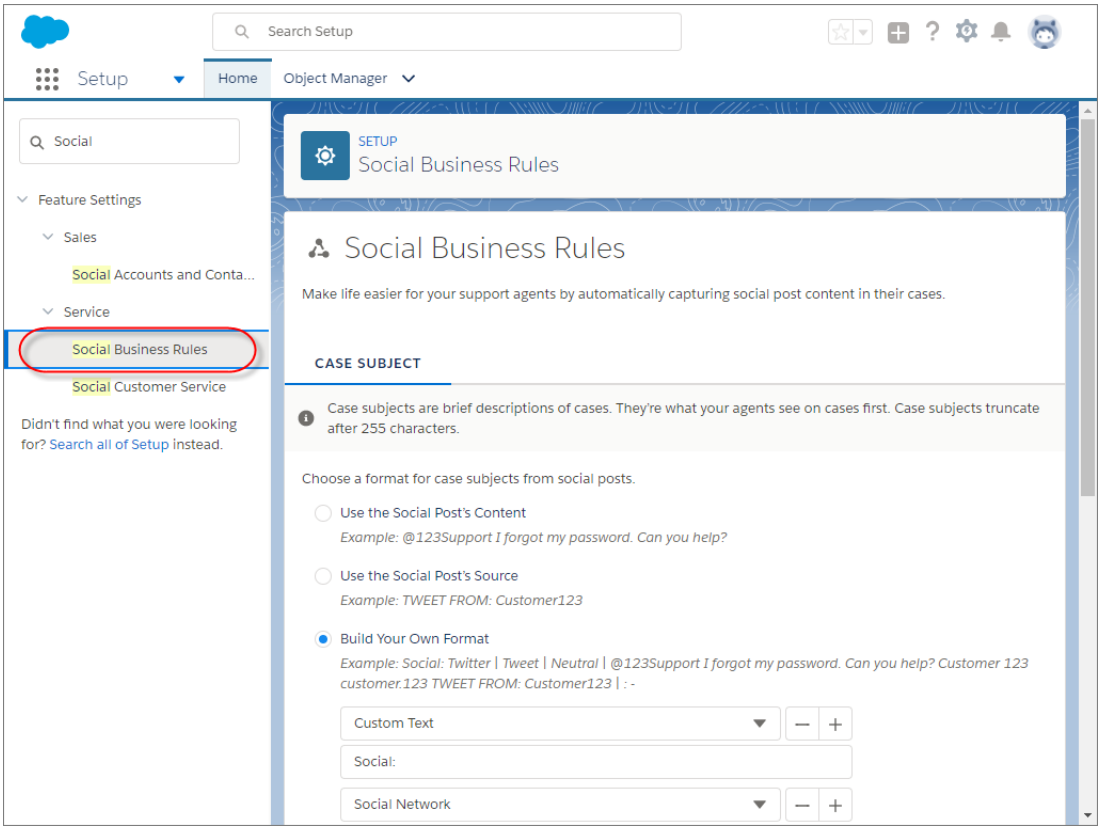
Social Customer Service Pro ist gegen Aufpreis in allen Editionen verfügbar, in denen der Social-Kundenservice zur Verfügung steht. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Social Customer Service Pro steht ab Mitte Oktober 2017 zur Verfügung.

Schnelleres Einrichten des Social-Kundenservice mit "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke"

Nun steht eine vereinfachte Setup-Erfahrung für den Social-Kundenservice zur Verfügung. Verwenden Sie die Setup-Seite "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke", um Ihrem Team schnell dabei zu helfen, sich in sozialen Netzwerken wie Twitter, Facebook und Instagram stärker zu vernetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Mit "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke" wird automatisiert, wie eingehende Posts von sozialen Kanälen in Salesforce verarbeitet werden. Statt die Codierung mit Apex vorzunehmen, können Sie nun in "Setup" auf **Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke** klicken, um zu beginnen.



Nach dem Aktivieren des Social-Kundenservice können Sie auswählen, wie eingehende soziale Inhalte im **Betreff** der Kundenvorgänge formatiert werden, ohne die Apex-Standardklasse zu aktualisieren. Sie können das Format auch mit Zeigen-und-Klicken-Tools anpassen.

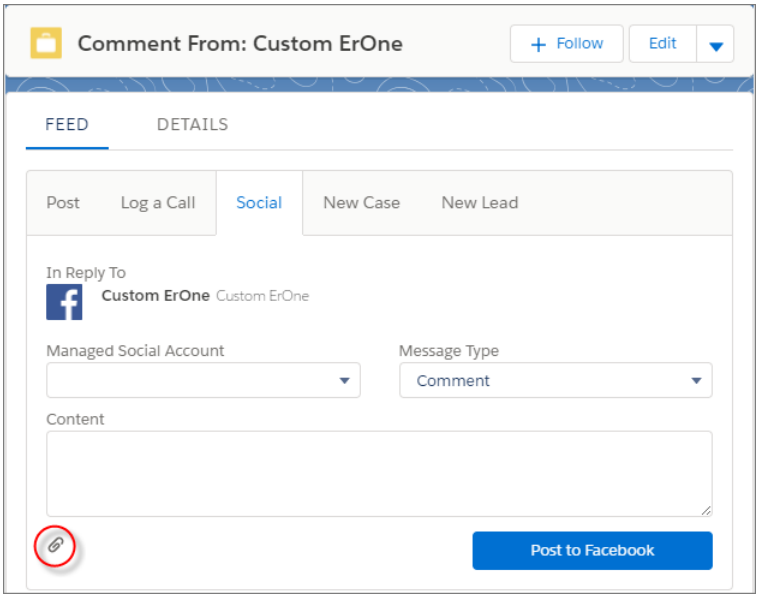
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Formatieren von Kundenvorgangsinhalt aus Social Posts (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Unterstützen Ihrer Kunden beim Anhängen von Bildern an Social Posts

Posten Sie auf Twitter oder Facebook Bilder für Ihre Kunden. Fügen Sie Unterhaltungen in sozialen Medien mehr Kontext oder ansprechende Bilder hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Klicken Sie auf der Registerkarte "Sozial" der über den Social-Kundenservice erstellten Kundenvorgänge auf das Symbol "Anhang", um Bilder über Ihren Browser oder Salesforce hochzuladen. Geben Sie eine Nachricht ein und klicken Sie auf **Tweet** oder **Auf Facebook posten**.



Sie können bis zu 5 MB große Dateien anhängen. An externen Speicherorten, beispielsweise Google Drive oder Facebook Messenger, befindliche Dateien können nicht als Anhänge gepostet werden. Bildanhänge werden in Social Posts als Vorschauen angezeigt und nicht als Dateinamen oder Erweiterungen. Sie können in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion keine Dateien an Social Posts anhängen.

Wichtig: Damit Agenten nicht versehentlich Anhänge von Kunden posten, sollten Sie sicherstellen, dass Agenten in den Einstellungen für eingehende Inhalte nicht die Berechtigung **Apex als Benutzer ausführen** für die Social-Kundenservice-Einrichtung gewährt wird. Dadurch wird verhindert, dass Agenten die Anhänge von Kunden im Feld "Datei auswählen" anzeigen oder auswählen können. Siehe Aktivieren des Social-Kundenservice.

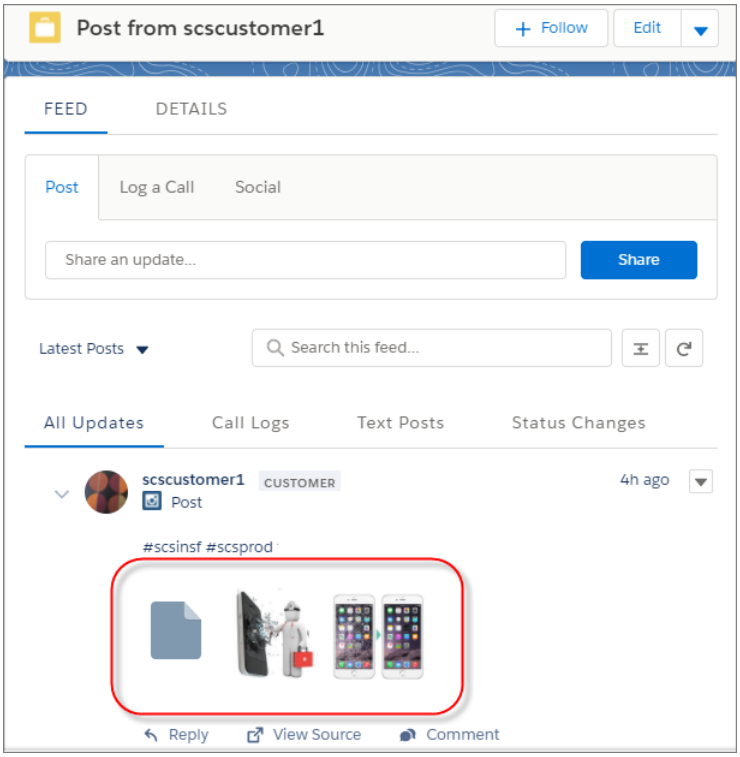
SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Senden von Bildern in ausgehenden Social Posts

Anzeigen der Vorschau von Bildanhängen im Kundenvorgangsfeed

Zeigen Sie mehrere Anhänge für einen Social Post innerhalb eines Kundenvorgangsfeeds in der Vorschau an. Zeigen Sie Informationen über Anhänge an, ohne die Kundenvorgänge zu verlassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anhänge werden als Miniaturbilder angezeigt. Sie können auf sie klicken, um die Anhänge zu einer Vollbildansicht zu erweitern.



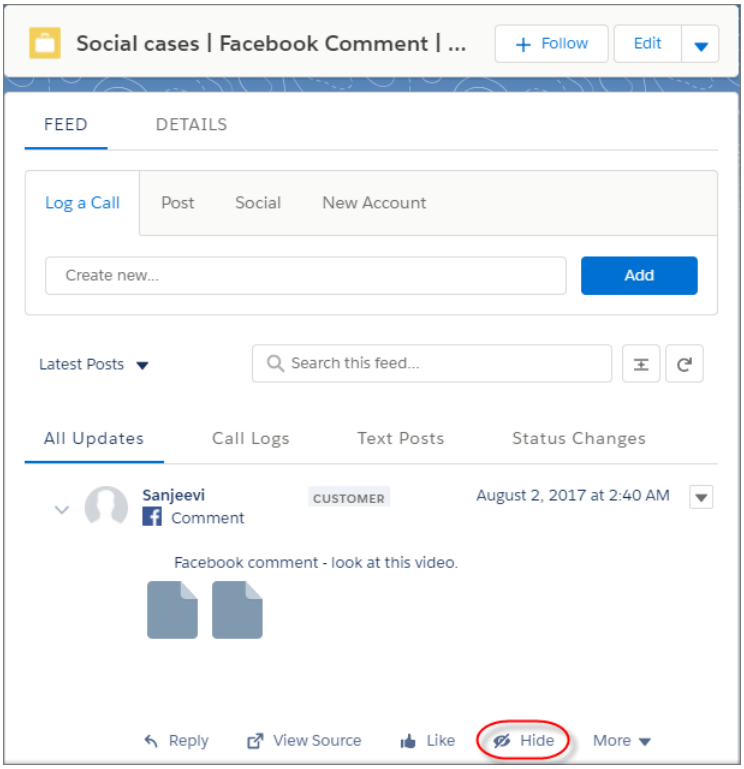
Bildanhänge für Social Posts, die im Rahmen der Version Summer '17 erstellt wurden, erscheinen in Kundenvorgangs-Themenlisten, nicht aber im Miniaturbild oder in der Vollbildansicht.

Anmerkung: Wenn Sie benutzerdefinierten Apex-Code verwenden, um Datensätze anhand von Social Posts zu erstellen, müssen Sie Ihren Apex-Code möglicherweise aktualisieren, damit Anhänge für eingehende Datensätze unterstützt werden. Ein Codebeispiel finden Sie unter *Knowledge-Artikel*: Mehrere Anhänge werden im Kundenvorgangsfeed für den Social-Kundenservice nicht angezeigt.

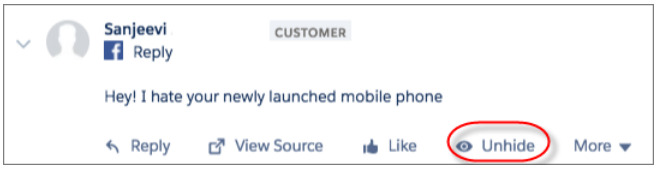
Privates Unterstützen Ihrer Kunden durch Ausblenden von Facebook-Kommentaren und -Antworten

Supportagenten können ganz einfach eingehende Kommentare oder Antworten vor den Augen der Öffentlichkeit verbergen, während sie Kunden unterstützen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Klicken Sie in den Feeds der über den Social-Kundenservice erstellten Kundenvorgänge auf **Ausblenden**.



Während der Kommentar oder die Antwort ausgeblendet ist, können Sie weiterhin auf den Social Post antworten. Klicken Sie auf **Wieder einblenden**, um den Kommentar oder die Antwort wieder öffentlich zu machen.



Hinzufügen von mehr Feldern zur Social Persona zum Abrufen von mehr Kundeninformationen

Sehen Sie mehr Informationen über Kunden in Kundenvorgängen, um tiefere Einblicke zu erlangen, und beheben Sie Probleme schneller. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Fügen Sie den Social Persona-Seitenlayouts drei weitere Felder hinzu, um mehr Kundeninformationen aus sozialen Netzwerken wie Twitter oder Facebook zu Kundenvorgängen weiterzuleiten:

- **Überprüft**
- **Beeinflusserergebnis**
- **Autorenbezeichnungen**

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von Social Personas (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Social Studio ersetzt Radian6 in Schaltflächen und Text

Auf der Benutzeroberfläche wird Social Studio anstelle von Radian6 verwendet. Wenn Sie beispielsweise den Social-Kundenservice aktivieren, wird eine zuvor als **Radian6-Anmeldeinformationen** bezeichnete Schaltfläche angezeigt, die nun **Social Studio-Anmeldeinformationen** heißt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Social Studio ist eine Plattform, die die besten Social Media- und Marketinglösungen aus den Salesforce-Übernahmen von Radian6, Buddy Media und ExactTarget umfasst.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chatter Answers wird mit der Version Spring '18 eingestellt
Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist in der Version Spring '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce unterstützt Chatter Answers nicht mehr und Benutzer von Chatter Answers können nichts mehr posten, beantworten oder kommentieren und keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

Einrichten von Benutzern für Service Cloud-Lizenzen für Lightning Sync
Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Microsoft®- oder Google-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Chatter Answers wird mit der Version Spring '18 eingestellt

Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist in der Version Spring '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce unterstützt Chatter Answers nicht mehr und Benutzer von Chatter Answers können nichts mehr posten, beantworten oder kommentieren und keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

Weitere Informationen finden Sie unter Einstellung von Chatter Answers ab Spring '18.

Einrichten von Benutzern für Service Cloud-Lizenzen für Lightning Sync

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Microsoft®- oder Google-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync-Benutzerlizenzunterstützung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Mit dem Lightning-Berichtsgenerator in dieser Version macht die Berichterstellung (noch mehr) Spaß. Und Einstein Analytics (ehemals Wave) steuert intelligente Funktionen bei, darunter eine vereinfachte und intuitivere Anwendungserstellung, Diagrammvorschläge und den Einstein Discovery-Artikeloptimierer.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Lightning-Berichtsgenerator (Beta), erweiterte Ordnerfreigabe, Lightning-Dashboard-Tabellen (Beta)

Machen Sie sich auf etwas gefasst, da wir die nächste Generation der Salesforce-Berichterstellung einführen: Lightning-Berichtsgenerator (Beta)! Und es kommt noch jede Menge mehr. Die erweiterte Ordnerfreigabe, das Öffnen von Berichten in Quip, Lightning-Dashboard-Tabellen (Beta), eingebettete Dashboards und jede Menge Diagrammerweiterungen werden eingeführt. Es gab nie einen besseren Zeitpunkt, Ihr Geschäft in Lightning Experience zu analysieren.

Einstein Analytics: Intelligente Erkundung, globale Filter, Assistent zum Hochladen

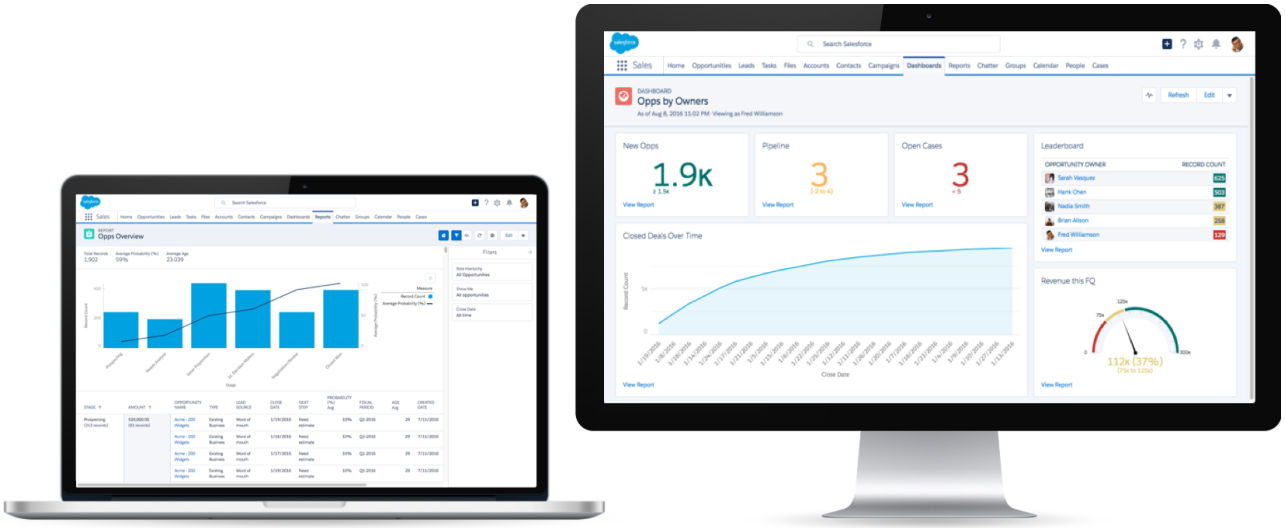
Einstein Analytics dient dazu, die Analytics-Benutzererfahrung für Geschäftsbenutzer, Administratoren und Entwickler zu vereinfachen. Diese Version enthält zahlreiche Funktionen, die dies möglich machen. Machen Sie Ihre Daten schnell nutzbar und finden Sie dank des intuitiveren und intelligenteren Explorer-Fensters die optimale Visualisierung. Machen Sie die Dashboard-Leistung viel schneller, indem Sie Abfragen mit globalen Filtern optimieren. Verwenden Sie den Assistenten zum Hochladen, um Dateieigenschaften sowie Feldattribute anzuzeigen und zu ändern, bevor Sie Daten hochladen.

Berichte und Dashboards: Lightning-Berichtsgenerator (Beta), erweiterte Ordnerfreigabe, Lightning-Dashboard-Tabellen (Beta)

Machen Sie sich auf etwas gefasst, da wir die nächste Generation der Salesforce-Berichterstellung einführen: Lightning-Berichtsgenerator (Beta)! Und es kommt noch jede Menge mehr. Die erweiterte Ordnerfreigabe, das Öffnen von Berichten in Quip, Lightning-Dashboard-Tabellen (Beta), eingebettete Dashboards und jede Menge Diagrammerweiterungen werden eingeführt. Es gab nie einen besseren Zeitpunkt, Ihr Geschäft in Lightning Experience zu analysieren.

AUSGABEN

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



IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)

Öffnen von Berichten in Quip

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (Beta)

Einbetten von Dashboards auf der Registerkarte "Startseite" und in Lightning-Anwendungen

Anzeigen gefilterter Berichte durch Klicken auf Diagrammsegmente in Dashboards

Profitieren Sie vollständig von der erweiterten Ordnerfreigabe in Lightning Experience

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)

Die Zukunft ist da: Aktivieren Sie den Lightning-Berichtsgenerator und geben Sie Ihren Benutzern somit ein leistungsfähiges und gleichermaßen intuitives Tool zum Analysieren von Salesforce-Daten an die Hand. Gruppieren und filtern Sie Datensätze und fassen Sie sie zusammen, um Antworten auf Geschäftsfragen wie "Wie viel Umsatz haben wir im letzten Quartal in München generiert?", "Welche Lead-Quelle generiert die meisten geschlossenen Opportunities?" oder "Wias ist das Durchschnittsalter sämtlicher offener Kundenvorgänge?" zu geben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Öffnen von Berichten in Quip

Arbeiten Sie mit verbundenen Berichtsdaten in einem Quip-Tabellenblatt, um vollständig von den Live-Dokumenten von Quip zu profitieren. Arbeiten Sie zudem mit den Produktivitätsfunktionen von Quip: @Erwähnen Sie Kollegen, um Daten über Diskussions-Threads in Echtzeit zu diskutieren. Verwenden Sie Hunderte Tabellenblattfunktionen. Fügen Sie darüber hinaus Tabellenblätter in andere Quip-Dokumente ein, um Ihrem Kontext Daten oder Ihren Daten Kontext hinzuzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (Beta)

Die Lightning-Tabelle, eine neue Dashboard-Tabellenkomponente, zeigt bis zu 200 Datensätze und 10 Spalten aus den Feldern an, die im Berichtstyp eines Quellberichts verfügbar sind. (Die Felder müssen dem Quellbericht demnach nicht als Spalten hinzugefügt werden!) Fügen Sie eine Lightning-Tabelle als Ergänzung zu diagramm- und kennzahlbasierten Übersichten mit Details zu jedem einzelnen Datensatz hinzu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Einbetten von Dashboards auf der Registerkarte "Startseite" und in Lightning-Anwendungen

Betten Sie Dashboards ein, um Statistiken genau dort anzuzeigen, wo sie benötigt werden. Fügen Sie beispielsweise der Registerkarte "Startseite" das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" hinzu, um Ihrem Vertriebsteam bei der Anmeldung bei Salesforce die nötigen Informationen an die Hand zu geben. Eingebettete Dashboards sind voll funktionsfähig und interaktiv. Sie können sie aktualisieren, Filter anwenden und auf Diagrammsegmente klicken, um sich gefilterte Berichte im Detail anzusehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anzeigen gefilterter Berichte durch Klicken auf Diagrammsegmente in Dashboards

Möchten Sie über die in Dashboard-Diagrammen angezeigten Daten mehr erfahren? Klicken Sie auf ein Diagrammsegment, eine Achsenbezeichnung oder eine Legende, um eine gefilterte Version des Quellberichts anzuzeigen. Das von Ihnen angeklickte Diagrammsegment sowie die angewendeten Dashboard-Filter werden als verknüpfte Filter angezeigt, wenn der Bericht geöffnet wird. Klicken Sie beispielsweise auf das Segment zu potenziellen Kunden eines Opportunity-Pipeline-Trichterdiagramms, um den Quellbericht zu öffnen und nach "Phase entspricht potenzieller Kunde" zu filtern. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Profitieren Sie vollständig von der erweiterten Ordnerfreigabe in Lightning Experience

Lightning Experience besitzt nun alles, was Sie benötigen, um Ihre Berichte und Dashboards zu organisieren und freizugeben. Nun ist es ein Leichtes, Ordner zu erstellen, freizugeben, umzubenennen und zu löschen. Nie wieder zu Salesforce Classic wechseln! Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

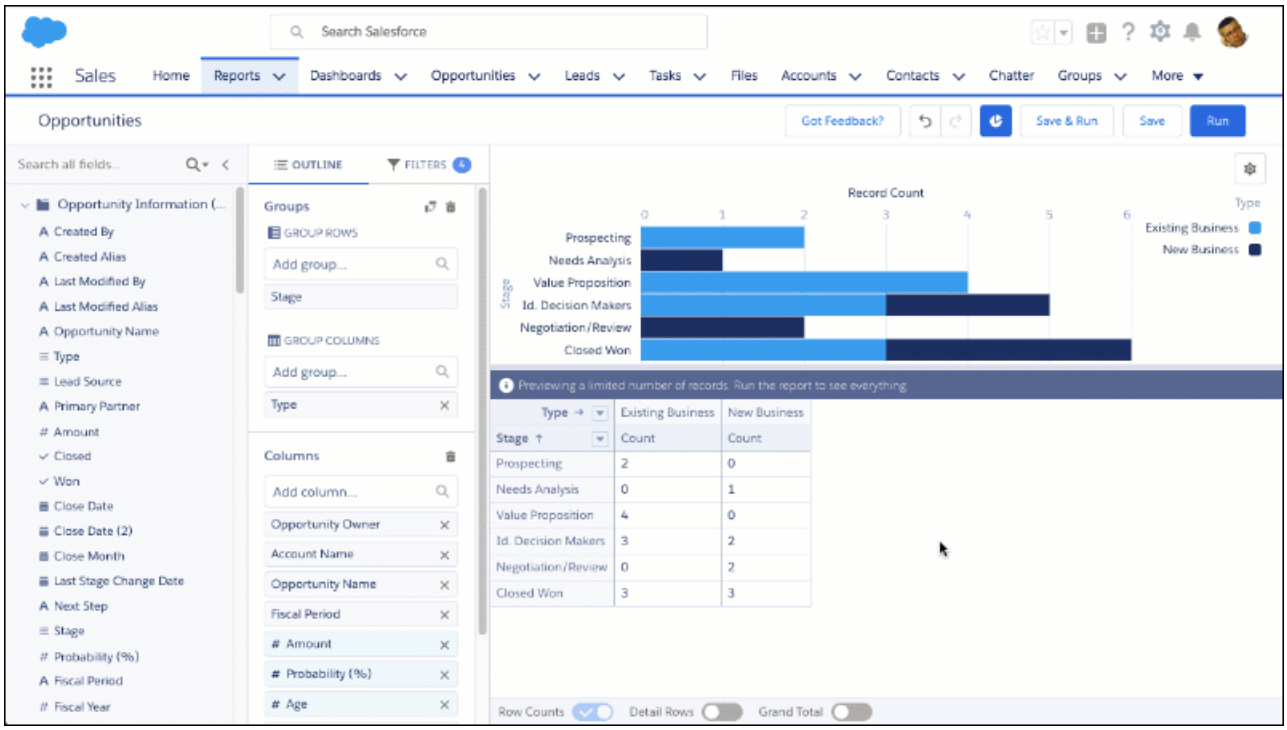
Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden sie mithilfe überarbeiteter Diagramme besser sichtbar gemacht. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Zusätzlich zu den wichtigen Funktionen dieser Version wurden einige kleine, aber bemerkenswerte Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Erstellen Sie die Berichte von morgen schon heute mit dem Lightning-Berichtsgenerator (Beta)

Die Zukunft ist da: Aktivieren Sie den Lightning-Berichtsgenerator und geben Sie Ihren Benutzern somit ein leistungsfähiges und gleichermaßen intuitives Tool zum Analysieren von Salesforce-Daten an die Hand. Gruppieren und filtern Sie Datensätze und fassen Sie sie zusammen, um Antworten auf Geschäftsfragen wie "Wie viel Umsatz haben wir im letzten Quartal in München generiert?", "Welche Lead-Quelle generiert die meisten geschlossenen Opportunities?" oder "Wias ist das Durchschnittsalter sämtlicher offener Kundenvorgänge?" zu geben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Aktivieren Sie den Lightning-Berichtsgenerator über "Setup". Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstellungen für Berichte und Dashboards` ein und klicken Sie auf **Einstellungen für Berichte und Dashboards**. Wählen Sie **Lightning-Berichtsgenerator aktivieren (Beta)** aus und klicken Sie dann auf **Speichern**. Weisen Sie Personen abschließend die Benutzerberechtigung "Berichtsgenerator (Lightning Experience)" zu.

Anmerkung: Der Lightning-Berichtsgenerator steht nur in Organisationen zur Verfügung, bei denen die erweiterte Ordnerfreigabe zum Einsatz kommt. Wenn Ihre Organisation nach der Salesforce-Version Summer '13 erstellt wurde, besitzen Sie bereits die erweiterte Ordnerfreigabe. Wenn Ihre Organisation die erweiterte Ordnerfreigabe nicht bereits verwendet, sollten Sie in der Salesforce-Hilfe das Thema über das Aktivieren der erweiterten Freigabe für Berichte und Dashboards lesen.

Der Lightning-Berichtsgenerator ist nur in Lightning Experience verfügbar. Ihre Benutzer können den Lightning-Berichtsgenerator starten, indem sie auf der Registerkarte "Berichte" auf **Neuer Bericht** klicken oder einen vorhandenen Bericht bearbeiten. Im Zuge der Gewährung von Berechtigungen können Benutzer Berichte mit beiden Berichtsgeneratoren bearbeiten. Klicken Sie für den Zugriff auf den Salesforce Classic-Berichtsgenerator in Lightning Experience auf **Neuer Bericht (Salesforce Classic)** oder **Bearbeiten (Salesforce Classic)**. Sie können alle Berichte in beiden Generatoren bearbeiten und sie in Lightning Experience und Salesforce Classic anzeigen.

Unterschiede zwischen den Lightning- und Classic-Berichtsgeneratoren

Beachten Sie die folgenden Unterschiede zwischen den Lightning- und Classic-Berichtsgeneratoren.

Funktion	Unterschied
Berichtsformate	Im Salesforce Classic-Berichtsgenerator müssen Sie ein Berichtsformat auswählen, bevor Sie die Daten gruppieren. Im Lightning-Berichtsgenerator wird das Berichtsformat automatisch aktualisiert, während Sie Berichtsdaten gruppieren. Tabellarische, Übersichts- und Matrixberichte sind allesamt verfügbar. Sie wählen das Format jedoch erst nach dem Gruppieren der Daten aus.
Diagramme	Der Lightning-Berichtsgenerator umfasst dieselben Diagramme wie die Berichtsansichtsseite in Lightning Experience.
Anpassen der Granularität beim Gruppieren von Datumsfeldern	Beim Gruppieren von Datensätzen nach einem Datumsfeld können Sie die Datumsgranularität nicht anpassen. Beim Berichtstyp "Opportunity" werden die Datensätze beim Gruppieren nach dem Feld "Geschlossen am" immer nach Tag und beim Gruppieren nach dem Feld "Monat geschlossen" immer nach Monat gruppiert.

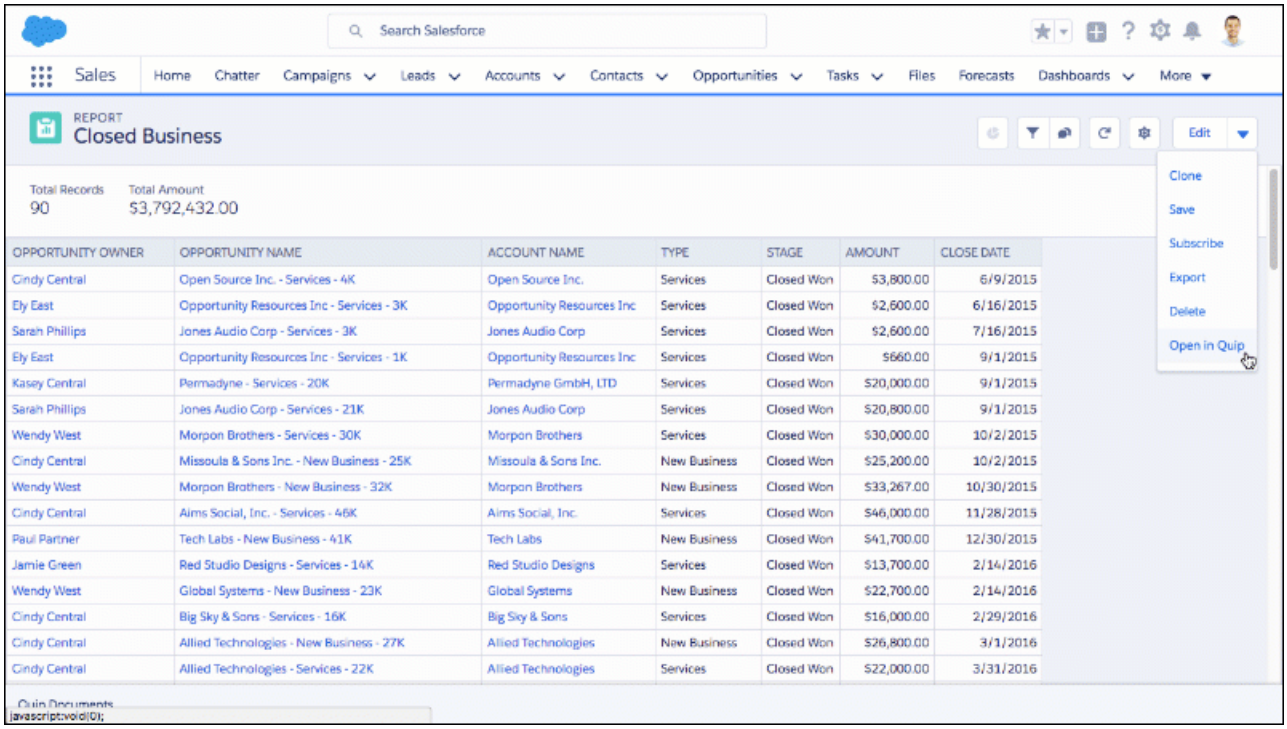
Im Lightning-Berichtsgenerator (Beta) nicht verfügbare Funktionen

Diese Funktionen sind in der Beta-Version des Lightning-Berichtsgenerators nicht verfügbar, es wird jedoch hart daran gearbeitet, sie in zukünftigen Versionen zu implementieren.

- Verbundene Berichte
- Bucketing
- Benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln
- Kreuzfilter
- Zeilenlimitfilter
- Rollenhierarchiefilter
- Menü "Dashboardeinstellungen"
- Menü "Berichtseigenschaften"

Öffnen von Berichten in Quip

Arbeiten Sie mit verbundenen Berichtsdaten in einem Quip-Tabellenblatt, um vollständig von den Live-Dokumenten von Quip zu profitieren. Arbeiten Sie zudem mit den Produktivitätsfunktionen von Quip: @Erwähnen Sie Kollegen, um Daten über Diskussions-Threads in Echtzeit zu diskutieren. Verwenden Sie Hunderte Tabellenblattfunktionen. Fügen Sie darüber hinaus Tabellenblätter in andere Quip-Dokumente ein, um Ihrem Kontext Daten oder Ihren Daten Kontext hinzuzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Klicken Sie zum Arbeiten mit Berichtsdaten in Quip auf **In Quip öffnen**. Melden Sie sich bei Quip an, wenn Sie dazu aufgefordert werden.

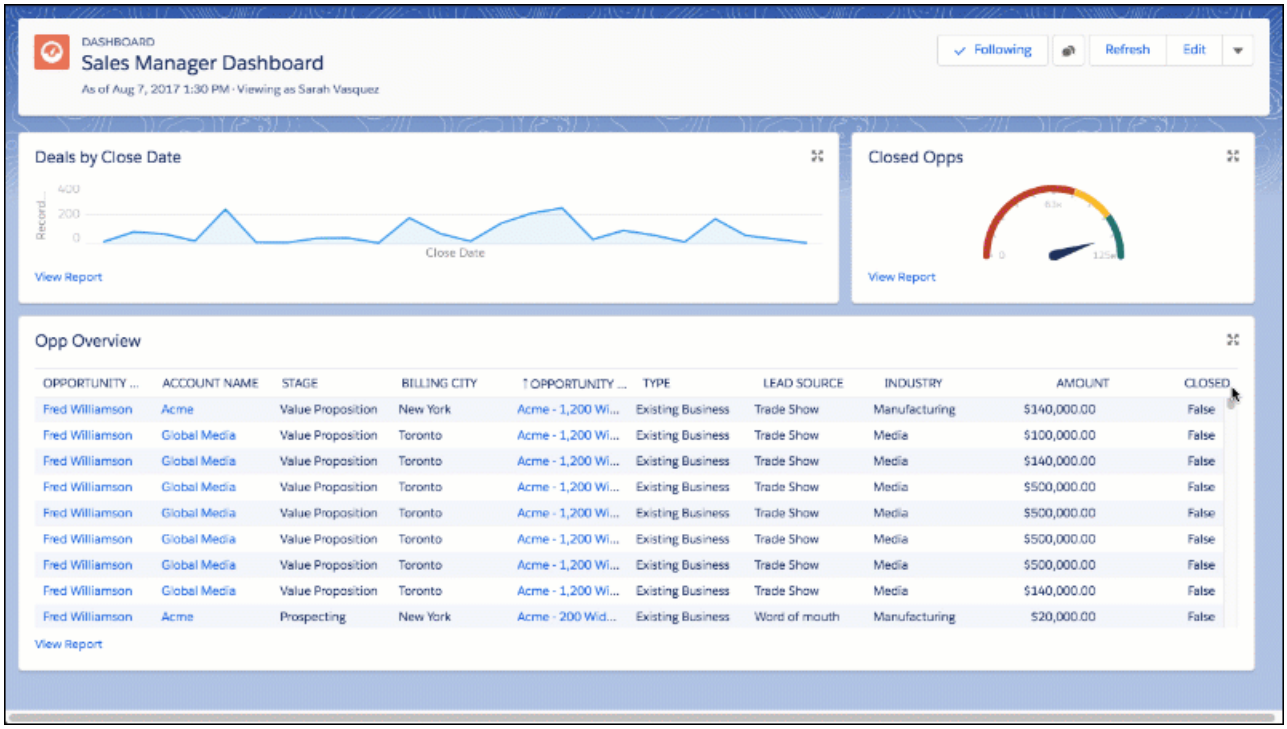
Durch das Öffnen eines Berichts in Quip wird der Bericht mit einem Quip-Tabellenblatt verbunden. Sobald die Verbindung besteht, erhält das Tabellenblatt automatisch aktualisierte Berichtsdaten von Salesforce und das Tabellenblatt verweist zurück auf die Datensätze in Salesforce. Beispielsweise verweisen Spalten vom Typ "Accountname" zurück zu Accountdatensätzen.

Verwalten Sie verbundene Berichtsdaten im Quip-Tabellenblatt, indem Sie auf **Live-Daten** klicken und den Mauszeiger über den Namen des verbundenen Salesforce-Berichts bewegen. Im Menü "Live-Daten" haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Öffnen des Berichts in Salesforce.
- Manuelles Aktualisieren des Berichts zum Abrufen der neuesten Daten in Quip.
- Aktivieren oder Deaktivieren von automatischen Berichtsaktualisierungen. Wenn die automatische Aktualisierung aktiviert ist, ruft Quip die neuesten aktualisierten Berichtsdaten von Salesforce ab, sobald Sie das Tabellenblatt öffnen.
- Löschen der Verbindung zwischen dem Salesforce-Bericht und dem Quip-Tabellenblatt. Durch das Löschen der Verbindung wird weder der Salesforce-Bericht noch das Quip-Tabellenblatt gelöscht.

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (Beta)

Die Lightning-Tabelle, eine neue Dashboard-Tabellenkomponente, zeigt bis zu 200 Datensätze und 10 Spalten aus den Feldern an, die im Berichtstyp eines Quellberichts verfügbar sind. (Die Felder müssen dem Quellbericht demnach nicht als Spalten hinzugefügt werden!) Fügen Sie eine Lightning-Tabelle als Ergänzung zu diagramm- und kennzahlbasierten Übersichten mit Details zu jedem einzelnen Datensatz hinzu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Da es nun zwei Tabellentypenkomponenten gibt, wurde die Tabellenkomponente in "Veraltete Tabelle" umbenannt.

Lightning-Tabellen sind im Dashboard-Generator standardmäßig verfügbar. Wechseln Sie zum Deaktivieren von Lightning-Tabellen unter "Setup" zur Seite "Einstellungen für Berichte und Dashboards" und deaktivieren Sie **Lightning-Dashboard-Tabellen (Beta) aktivieren**.

Lightning-Tabellen sind in Salesforce Classic nicht verfügbar. Sie können sie weder aus dem Classic-Dashboard-Generator hinzufügen noch sehen, wenn Sie ein Dashboard in Salesforce Classic anzeigen.

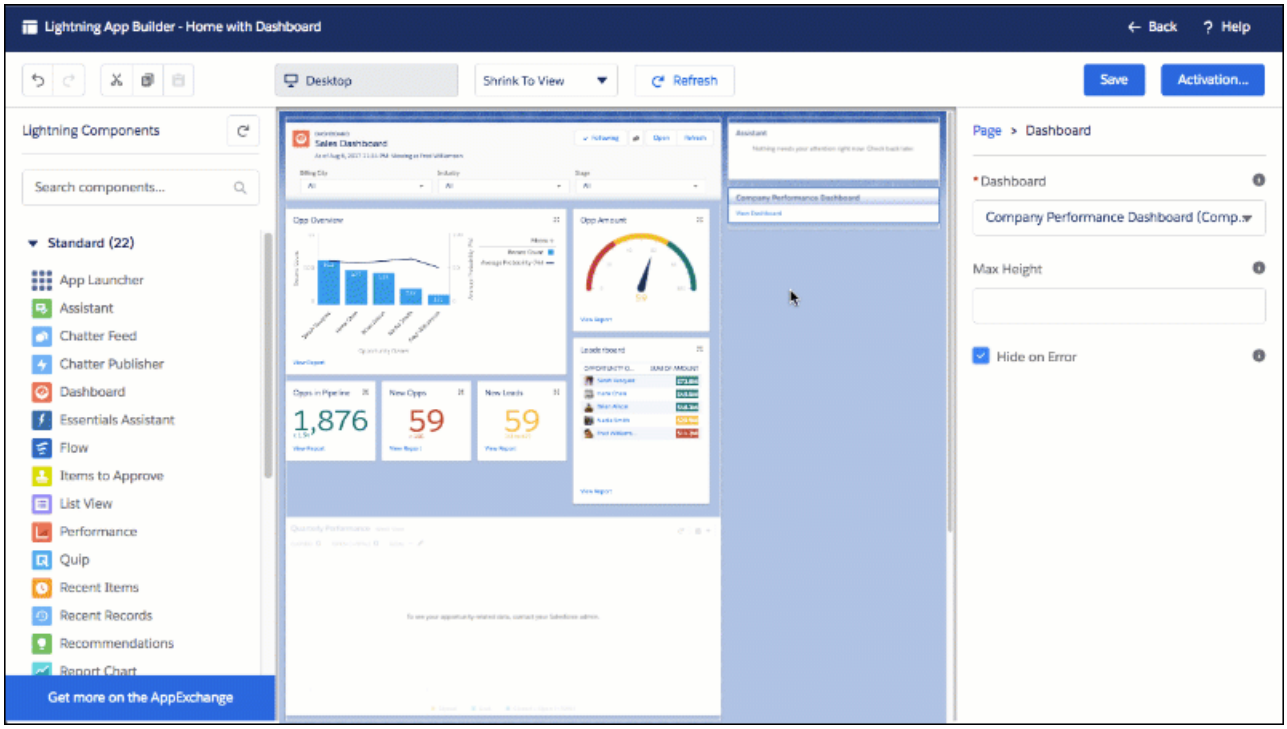
Diese Funktionen sind in der Beta-Version von Lightning-Tabellen nicht verfügbar, es wird jedoch hart daran gearbeitet, sie in zukünftigen Versionen zu implementieren.

- Chatter-Fotos
- Bedingte Hervorhebung
- Dashboard-Filter werden nicht auf Lightning-Tabellen angewendet.

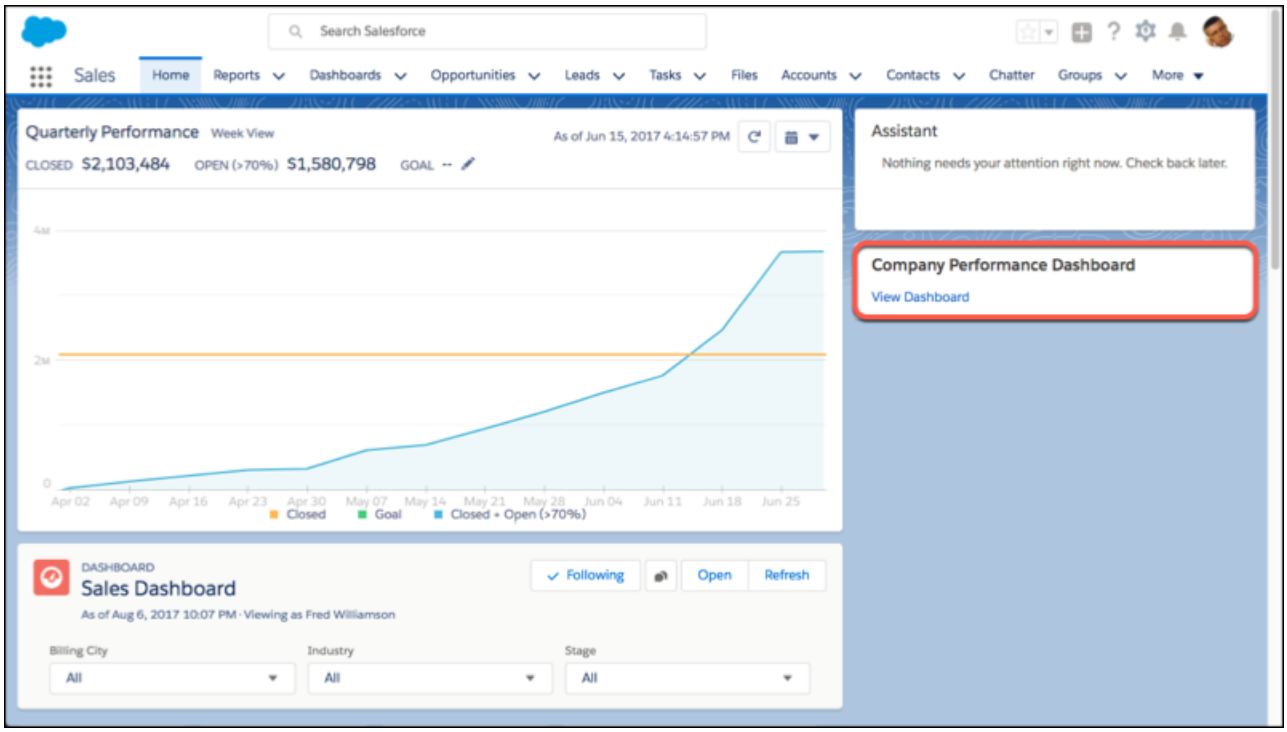
Einbetten von Dashboards auf der Registerkarte "Startseite" und in Lightning-Anwendungen

Betten Sie Dashboards ein, um Statistiken genau dort anzuzeigen, wo sie benötigt werden. Fügen Sie beispielsweise der Registerkarte "Startseite" das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" hinzu, um Ihrem Vertriebsteam bei der Anmeldung bei Salesforce die nötigen Informationen an die Hand zu geben. Eingebettete Dashboards sind voll funktionsfähig und interaktiv. Sie können sie aktualisieren, Filter anwenden und auf Diagrammsegmente klicken, um sich gefilterte Berichte im Detail anzusehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Betten Sie Dashboards mit dem Lightning-Anwendungsgenerator ein. Passen Sie die Registerkarte "Startseite" an oder erstellen Sie eine Lightning-Anwendung, ziehen Sie dann eine Dashboard-Komponente und legen Sie sie an der entsprechenden Stelle ab. Eingebettete Dashboards sind auf Datensatzseiten nicht verfügbar.

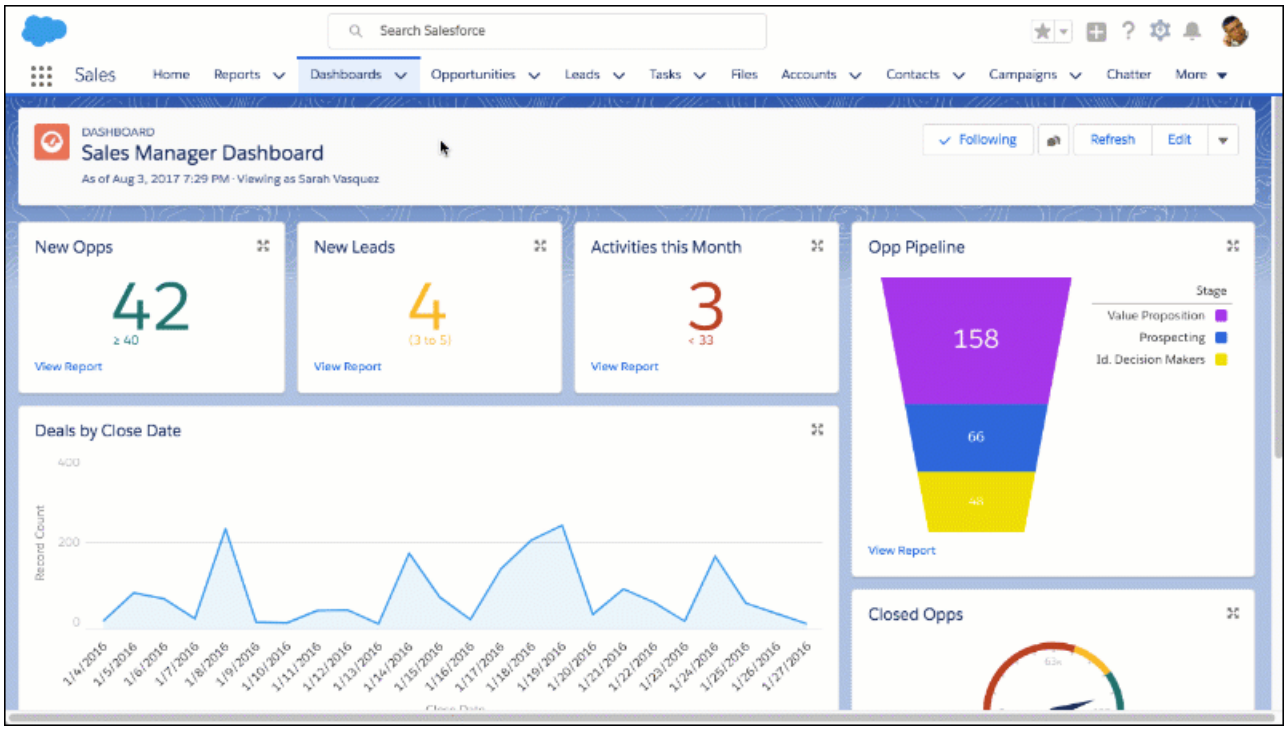


Dashboards brauchen Platz zum Darstellen von Diagrammen und Tabellen. Wenn ein eingebettetes Dashboard in einen zu kleinen Bereich gequetscht wird, wird eine reduzierte Version anstelle des vollständigen Dashboards angezeigt. Klicken Sie auf **Dashboard anzeigen**, um ein reduziertes Dashboard anzuzeigen.



Anzeigen gefilterter Berichte durch Klicken auf Diagrammsegmente in Dashboards

Möchten Sie über die in Dashboard-Diagrammen angezeigten Daten mehr erfahren? Klicken Sie auf ein Diagrammsegment, eine Achsenbezeichnung oder eine Legende, um eine gefilterte Version des Quellberichts anzuzeigen. Das von Ihnen angeklickte Diagrammsegment sowie die angewendeten Dashboard-Filter werden als verknüpfte Filter angezeigt, wenn der Bericht geöffnet wird. Klicken Sie beispielsweise auf das Segment zu potenziellen Kunden eines Opportunity-Pipeline-Trichterdiagramms, um den Quellbericht zu öffnen und nach "Phase entspricht potenzieller Kunde" zu filtern. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Halten Sie zum Öffnen des gefilterten Quellberichts in einer neuen Registerkarte unter Windows® die **STRG-TASTE** oder unter Mac OS® die **Befehlstaste** gedrückt und klicken Sie auf ein Diagrammsegment.

Wenn ein Diagramm einen dieser Datentypen anzeigt, wird der Quellbericht nicht gefiltert:

- Verschlüsselte Zeichenfolgen
- Datumsfelder mit der Granularität "Monat im Jahr" oder "Tag im Monat"

Profitieren Sie vollständig von der erweiterten Ordnerfreigabe in Lightning Experience

Lightning Experience besitzt nun alles, was Sie benötigen, um Ihre Berichte und Dashboards zu organisieren und freizugeben. Nun ist es ein Leichtes, Ordner zu erstellen, freizugeben, umzubenennen und zu löschen. Nie wieder zu Salesforce Classic wechseln! Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verfügen Sie über eine Organisation, die nach der Version Summer '13 erstellt wurde? Dann sind Sie startbereit: Die erweiterte Ordnerfreigabe ist bereits standardmäßig aktiviert. Haben Sie eine ältere Organisation? Aktivieren Sie die erweiterte Ordnerfreigabe.

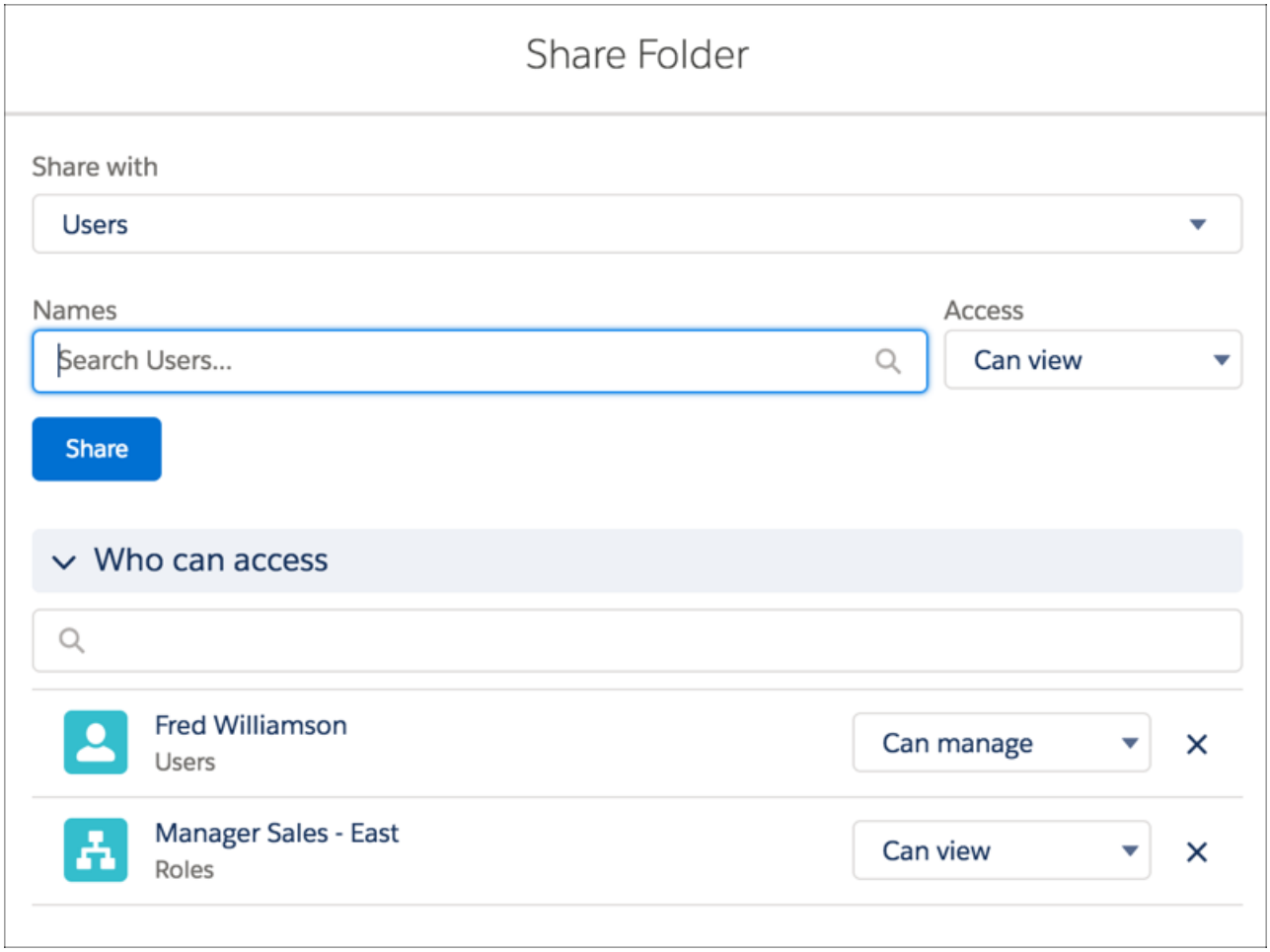
Dank der genau abgestimmten Berechtigungssteuerelemente und der einfachen Konfiguration wird Ihre Ordnerverwendung problemlos und stressfrei:

- Nehmen Sie Freigaben auf Benutzer-, Gruppen- oder Rollenebene oder auf einer Kombination dieser Ebenen vor.
- Machen Sie sich genau abgestimmte Zugriffsebenen für jede Ordnerfreigabe zunutze.

- Jeder kann anzeigen, wer berechtigt ist, auf bestimmte Berichts- und Dashboard-Ordner zuzugreifen.

Es gibt eine Zugriffsebene für jede Anforderung:

- Betrachter. Zeigen Sie Berichte oder Dashboards in einem Ordner an und sehen Sie, wer welche Ebene des Zugriffs auf einen Ordner innehat.
- Editor. Diese Berechtigung umfasst den gesamten Betrachterzugriff sowie die Möglichkeit, einen Bericht oder ein Dashboard in einem Ordner zu speichern.
- Manager. Diese Berechtigung umfasst den gesamten Betrachter- und Editor-Zugriff sowie die Möglichkeit, Ordner umzubenennen und zu löschen sowie Freigaben zu bearbeiten, zu löschen und zu entfernen.



Wie sieht es jedoch aus, wenn Sie über eine Organisation, die älter als Summer '13 ist, mit veralteter Ordnerfreigabe verfügen und weder Berichts- noch Dashboard-Berechtigungen erneut zuweisen möchten? Kein Problem. Die veraltete Ordnerfreigabe ist weiterhin verfügbar, wenn auch nur in Salesforce Classic. Wenn Sie die veraltete Ordnerfreigabe verwenden, bestimmt Salesforce, was Sie sehen und mit Ordnern tun können:

- Salesforce legt die Zugänglichkeit und Sichtbarkeit eines Ordners für einen Benutzer als "Schreibschutz" oder "Lese-/Schreibzugriff" fest.
- Schreibschutz: Wenn ein Ordner für einen Benutzer sichtbar ist, kann der Benutzer alle in diesem Ordner gespeicherten Berichte anzeigen und ausführen.
- Lese-/Schreibzugriff: Benutzer mit Berechtigungen dieses Typs für Ordner können Berichte in diesem jeweiligen Ordner speichern. Wenn Sie einen Bericht speichern, zeigen Sie die Berichtsordner an, für die Sie eine Schreibberechtigung haben.

Darüber hinaus können Sie nun alle Hilfethemen für Berichts- und Dashboard-Ordner in deren eigenem Bereich in "Analytics-Berichte und -Dashboards" finden.

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden sie mithilfe überarbeiteter Diagramme besser sichtbar gemacht. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen von bis zu 500 Gruppen in Linien- und Balkendiagrammen in Dashboards

Für Linien- und Balkendiagramme, einschließlich kumulativer Liniendiagramme und gestapelter Balkendiagramme, wurde die Anzahl der angezeigten Gruppen von 200 auf 500 erhöht. Alle weiteren Diagrammtypen zeigen weiterhin 200 Gruppen an. Diese Änderung wurde in einem Patch der Version Summer '17 eingeführt.

Hinzufügen von bis zu vier Maßeinheiten zu horizontalen Balken- und gestapelten horizontalen Balkendiagrammen in Dashboard-Komponenten

Zum Anzeigen von vier Maßeinheiten muss der Quellbericht der Komponente über vier Maßeinheiten verfügen. Horizontale Balken- und gestapelte horizontale Balkendiagramme unterstützen weiterhin bis zu zwei Gruppen oder nun bis zu zwei Maßeinheiten, jedoch nicht beide auf einmal. Wenn Sie mehrere Gruppen anzeigen, können Sie nicht mehrere Maßeinheiten anzeigen. Dies gilt auch umgekehrt.

Hinzufügen einer zweiten Linie zu einem Liniendiagramm

Liniendiagramme in Dashboard-Komponenten unterstützen nun bis zu zwei Maßeinheiten. Die zweite Maßeinheit wird als eine zweite Linie gezeichnet. Zum Anzeigen von zwei Maßeinheiten muss der Quellbericht der Komponente über zwei Maßeinheiten verfügen.

Hinzufügen von Chatter-Fotos zu veralteten Tabellen im Lightning-Dashboard-Generator

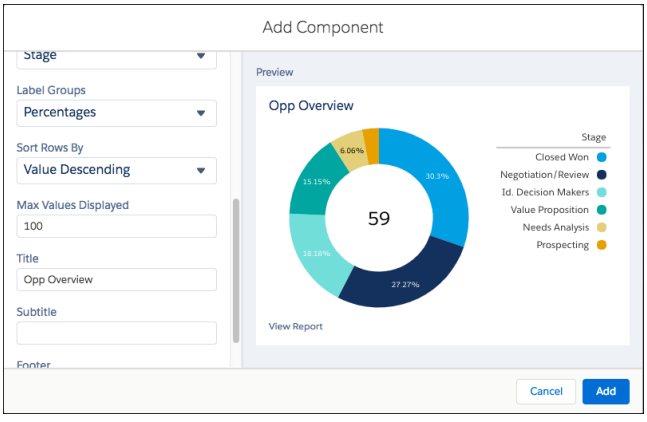
Bestenlisten finden sich nun im gesamten Lightning Experience. Dashboard-Editoren können nun Bestenlisten in Lightning Experience erstellen, indem sie Chatter-Profilfotos in veralteten Tabellen anzeigen. Zuvor zeigten veraltete Tabellen Chatter-Fotos an, wenn sie in Salesforce Classic konfiguriert waren. Nun können Sie sie in Lightning Experience konfigurieren. Chatter-Fotos werden im Vorschaufenster "Komponente hinzufügen" nicht angezeigt, aber nach dem Speichern des Dashboards.

Hinzufügen der bedingten Hervorhebung zu veralteten Tabellen im Lightning-Dashboard-Generator

Zeigen Sie die bedingte Hervorhebung für veraltete Tabellen an, um das Gute, Schlechte und Großartige hervorzuheben. Zuvor zeigten veraltete Tabellen die bedingte Hervorhebung, wenn sie in Salesforce Classic konfiguriert wurden. Nun können Sie sie in Lightning Experience konfigurieren.

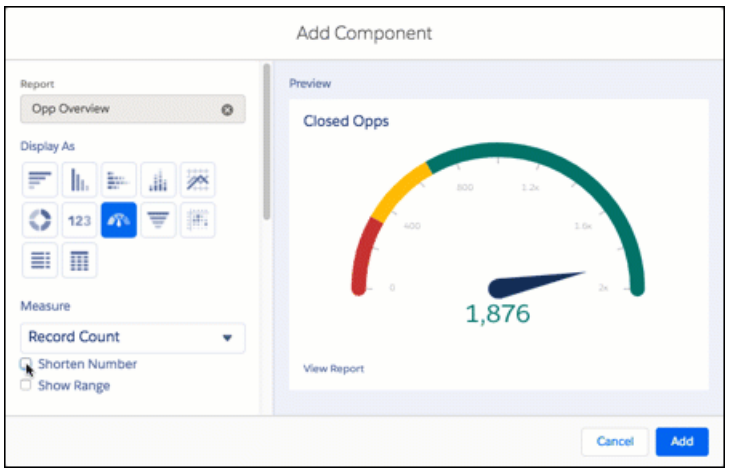
Anzeigen von Werten oder Prozentsätzen in Ringdiagrammen

Bezeichnen Sie Gruppen in Ringdiagrammen mit ihren wirklichen Werten oder Prozentsätzen.



Anzeigen von metrischen und Messdiagrammzahlen in Gänze oder verkürzt; Ein- oder Ausblenden eines Wertbereichs

Kürzen Sie Zahlen, um Annäherungen anzuzeigen, die weniger Platz in Anspruch nehmen (beispielsweise wird 1,876 zu 1,9), oder zeigen Sie die vollständige Zahl für höhere Zifferngenauigkeit an. Zeigen Sie den Wertbereich an, um mehr Kontext zu Ihren Daten bereitzustellen, oder blenden Sie ihn aus, um sich auf die Zahlen an sich zu konzentrieren.



Besseres Arbeiten mit neu gestalteten Diagrammsymbolen

Die Diagrammsymbole für das Hinzufügen einer Dashboard-Komponente oder eines Berichtsdiagramms wurden neu gestaltet. Im Folgenden finden Sie die neuen Symbole in ihrem Standardstatus (1), Hover-Status (2), ausgewähltem Status (3) und nicht verfügbarem Status (4).



Erkennen von erreichten Datenobergrenzen

Manchmal kann eine Dashboard-Komponente nicht alle Informationen in einem Quellbericht anzeigen, beispielsweise wenn der Bericht über zu viele Gruppen verfügt. In diesem Fall ist es nun offensichtlicher, dass das Diagramm begrenzte Daten anzeigt.

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Zusätzlich zu den wichtigen Funktionen dieser Version wurden einige kleine, aber bemerkenswerte Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Zwecks Übersichtlichkeit erweitertes Menü "Dashboard-Eigenschaften"

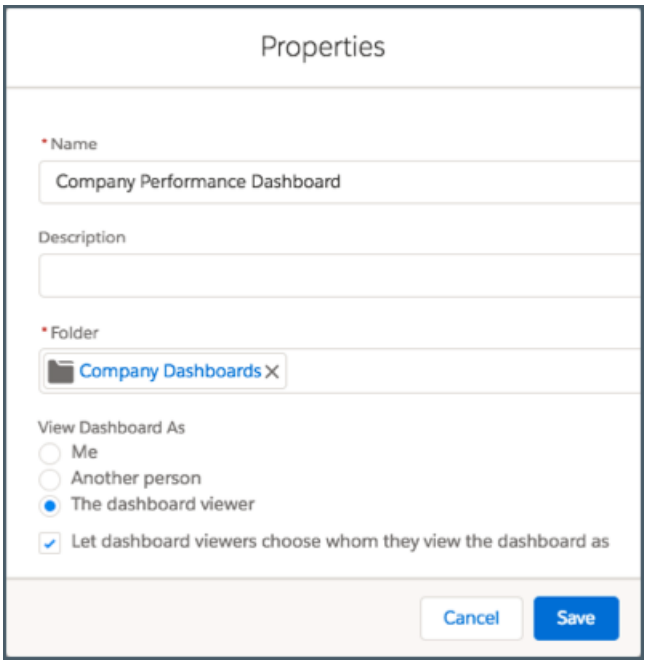
Im Abschnitt **Dashboard anzeigen als** des Menüs "Dashboard-Eigenschaften" wurden die Optionen zwecks Übersichtlichkeit umbenannt. Zuvor lauteten die Optionen:

- Mich
- Angegebener Benutzer

- Angemeldeter Benutzer
- Dashboard-Betrachtern erlauben, dieses (dynamische Dashboard) zu ändern

Nun lauten die Optionen:

- Mich
- Eine andere Person
- Dashboard-Betrachter
- Dashboard-Betrachter können die Person auswählen, als die sie das Dashboard anzeigen



Anzeigen von Quellberichten für eingebettete Berichtsdiagramme

Personen, die ein eingebettetes Berichtsdiagramm auf einer Datensatzseite oder in einer Lightning-Anwendung anzeigen, können auf **Bericht anzeigen** klicken, um den Quellbericht des Diagramms zu öffnen.

Filtern von Dashboards mit relativen Datumswerten

Bearbeiten Sie zum Filtern von Dashboard-Komponenten anhand von Werten wie `Gestern`, `Letzte Woche`, `Nächstes Geschäftsquartal` oder `Nächste 30 Tage` einen Filterwert und wählen Sie **Relativ** unter "Datentyp" aus.

Ändern des Benutzers vom Typ "Anzeigen als", wenn die Ansicht als Benutzer eines Dashboards inaktiv ist

Wenn zuvor die Person, als die Personen ein Dashboard anzeigten, inaktiv war, konnten Sie die Person nur in Salesforce Classic ändern. Nun können Dashboard-Editoren in Lightning Experience eine inaktive Person durch eine aktive ersetzen.

Einstein Analytics: Intelligente Erkundung, globale Filter, Assistent zum Hochladen

Einstein Analytics dient dazu, die Analytics-Benutzererfahrung für Geschäftsbenutzer, Administratoren und Entwickler zu vereinfachen. Diese Version enthält zahlreiche Funktionen, die dies möglich machen. Machen Sie Ihre Daten schnell nutzbar und finden Sie dank des intuitiveren und intelligenteren Explorer-Fensters die optimale Visualisierung. Machen Sie die Dashboard-Leistung viel schneller, indem Sie Abfragen mit globalen Filtern optimieren. Verwenden Sie den Assistenten zum Hochladen, um Dateieigenschaften sowie Feldattribute anzuzeigen und zu ändern, bevor Sie Daten hochladen.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition. Auch in der **Developer** Edition verfügbar.

Anmerkung: Die unterstützten Browser für Einstein Analytics sind Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® Version 11 und die aktuellen stabilen Versionen von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™. Analytics wird in Apple® Safari® nicht unterstützt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Die Marke Wave Analytics ist nun Einstein Analytics. Sie umfasst mehrere Produkte: Einstein Analytics-Plattform, vorgefertigte Anwendungen und Einstein Data Discovery, das nun Einstein Discovery ist. Die vorgefertigten Anwendungen, Berechtigungssatz-Lizenzen und Benutzerberechtigungen weisen ebenfalls geänderte Namen auf. Ab der Version Summer '17 und auch in Version Winter '18 wurden die neuen Namen auf das Produkt und in der Dokumentation angewendet.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Sofortige Sichtbarkeit bei der Anwendungserstellung, Einstein-Integration, flexibles Setup

Vorgefertigte Anwendungen werden mit jeder Version intelligenter und benutzerfreundlicher. Auf der Seite mit dem Erstellungsstatus für alle Anwendungen wird nun der schrittweise Fortschritt angezeigt. Sales Analytics unterstützt nun die Sales Cloud Einstein-Integration und das Service Analytics-Setup ist flexibler und zuverlässiger. Field Service Analytics wurden zwei neue einbettungsfähige Dashboards hinzugefügt.

Analytics-Startseite: Globale Suche, Lightning Experience

Mit Lightning Experience auf Ihrer Analytics-Startseite können Sie Vermögenswerte einfacher suchen und verwalten sowie Statistiken für verschiedene Teams pflegen und bereitstellen.

Erkundung und Visualisierung in Analytics: Tabellenformate, einfache Neuanordnung von Spalten, Datenset-Feldsteuerung

Machen Sie Ihre Daten mithilfe des intuitiveren Explorer-Fensters schnell nutzbar, einschließlich neuer Eigenschaften und Funktionen für Tabellen, Sichtbarkeit von Datenset-Feldern und intelligenter Diagrammvorschläge.

Design des Analytics-Dashboards: Empfehlungen zur Leistungsoptimierung, Seiten, besserer Zugriff auf Schritte und Filter

Schnellere Erstellung durch die Freigabe von Widgets, Schritten und globalen Filtern auf Dashboard-Seiten. Sparen Sie Zeit, indem Sie Schritte bearbeiten, anstatt sie erneut zu erstellen. Optimieren Sie die Dashboard-Leistung, indem Sie Dashboards auf kleinere Seiten aufteilen und die von der Dashboard-Prüfung empfohlenen Änderungen implementieren.

Analytics-Datenintegration: Assistent zum Hochladen, neue Konnektoren, intelligente Vorschläge bei Datenvorbereitung

Die Datenintegration in Analytics ist nun durch Verbesserungen am Datenfluss-Editor, auf der Seite zum Bearbeiten von Datensets und auf der Setup-Seite für Abgleiche einfacher. Mit dem neuen Assistenten zum Hochladen können Sie Dateieigenschaften sowie Feldattribute anzeigen und ändern, bevor Sie Daten hochladen. Wählen Sie im Datenset-Generator Datenflüsse aus und erstellen Sie neue.

Analytics Einstein Discovery: Zugriff auf mehr Daten, bessere Artikel

Durch neue Funktionen in Einstein Discovery kann sich jeder die Leistung von Data Science zunutze machen. Statistik- und Vorhersageanalysen bieten Ihnen Antworten, Erläuterungen und Empfehlungen.

Mobile Analytics: Mehr Diagramme, benutzerdefinierte Hintergrundbilder, aktualisierte Dashboards und Linsen

Erkunden und präsentieren Sie Ihre bevorzugten Dashboards und Linsen mit schönen Diagrammen, die Analytics auf dem Desktop entsprechen.

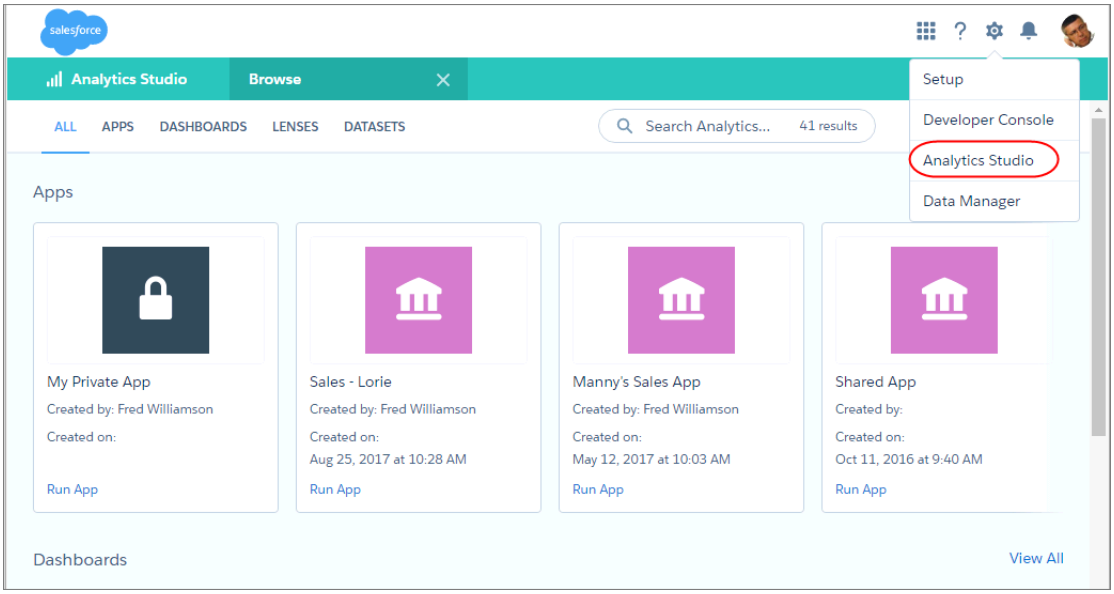
Analytics-Entwicklung und -Anpassung: Neue SDK-Ereignisse und SAQL-Funktionen, Kopfzeilensteuerung in eingebetteten Dashboards

SAQL, die REST-API und das SDK werden alle fortlaufend erweitert. Neue Funktionen, neue Endpunkte, neue Ereignisse. Verwenden Sie Apex in Ihrem Dashboard. Verwenden Sie benutzerdefinierte Symbole und verbundene Datensets in Ihren Vorlagen.

Einstein Analytics, der neue Name von Wave Analytics

Die Marke Wave Analytics ist nun Einstein Analytics. Sie umfasst mehrere Produkte: Einstein Analytics-Plattform, vorgefertigte Anwendungen und Einstein Data Discovery, das nun Einstein Discovery ist. Die vorgefertigten Anwendungen, Berechtigungssatz-Lizenzen und Benutzerberechtigungen weisen ebenfalls geänderte Namen auf. Ab der Version Summer '17 und auch in Version Winter '18 wurden die neuen Namen auf das Produkt und in der Dokumentation angewendet.

In der Dokumentation und auf der Benutzeroberfäche wird die Einstein Analytics-Plattform mit dem Kurznamen als "Analytics" bezeichnet. Klicken Sie zum Erstellen einer Analytics-Anwendung in der Anwendungsauswahl auf **Analytics Studio**. Die Option heißt jetzt nicht mehr "Wave Analytics".



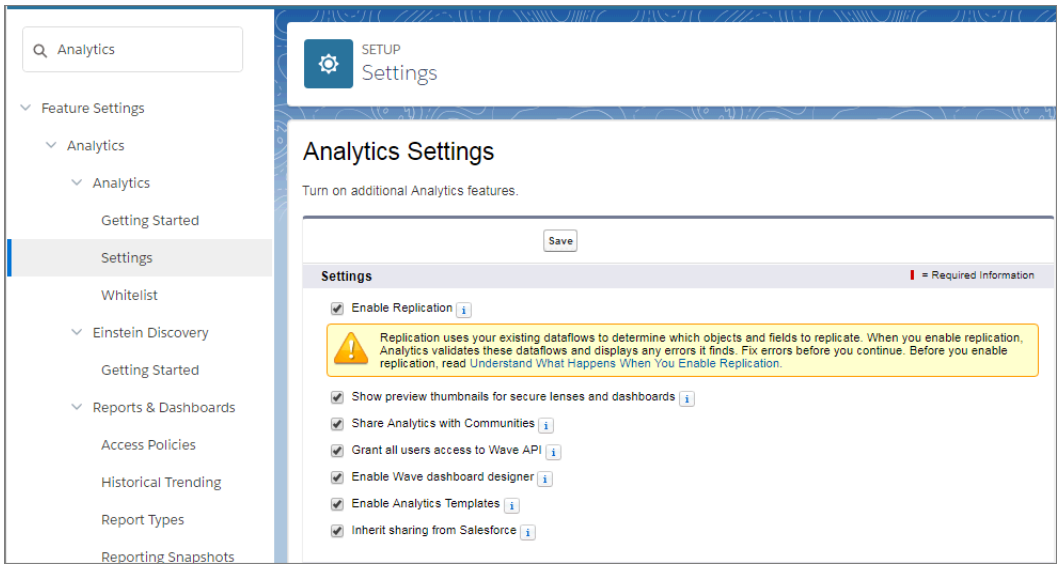
Informieren Sie sich über die neuen Namen, damit Sie nicht überrascht sind, wenn sie Ihnen begegnen.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen (in Version Summer '17 geändert)

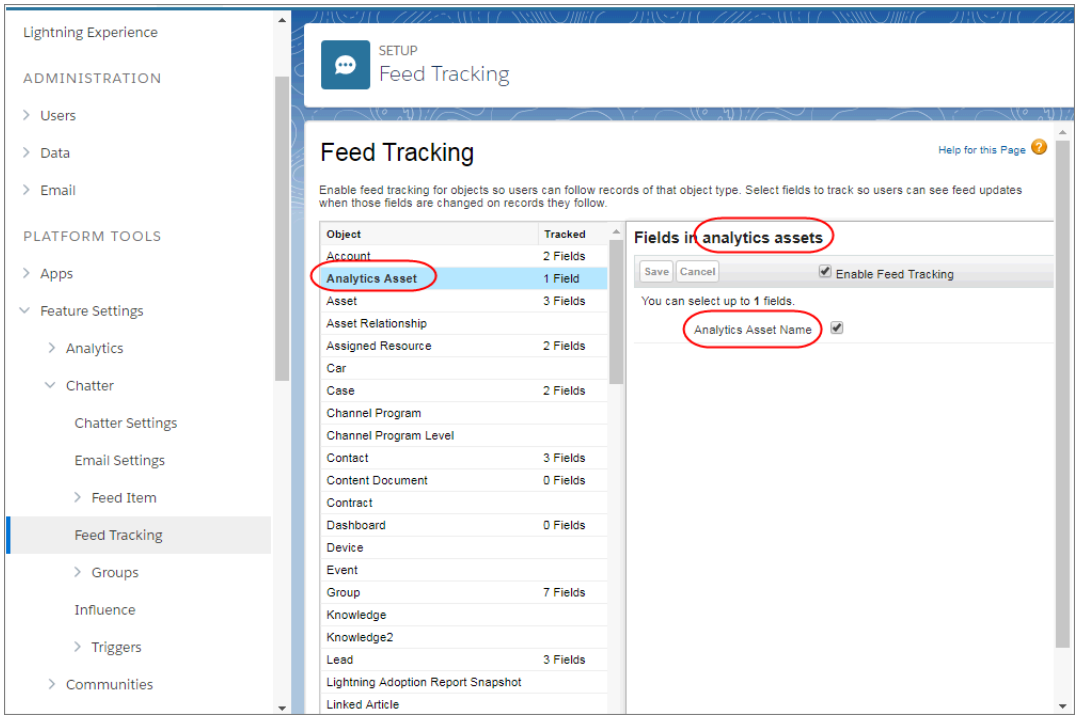
Vorheriger Name	Neuer Name
B2B Marketing Wave Analytics	B2B Marketing Analytics
Event Monitoring Wave	Event Monitoring Analytics
Field Service Wave Analytics	Field Service Analytics
Sales Wave Analytics	Sales Analytics
Service Wave Analytics	Service Analytics

Vorheriger Name	Neuer Name
Wave für Financial Services Cloud	Einstein Analytics für Financial Services Cloud
Wave für Health Cloud	Einstein Analytics für Health Cloud

Analytics-Setup-Einstellungen (in Version Winter '18 geändert)



Vorheriger Name	Neuer Name
Vorschaubilder für Linsen und Dashboards mit Zeilenebenensicherheit anzeigen	Vorschaubilder für sichere Linsen und Dashboards anzeigen
Aktivieren von Wave Analytics für Communities	Analytics für Communities freigeben
Wave-API für alle Wave-Benutzer aktivieren	Allen Benutzern Zugriff auf die Wave-API erteilen
Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in Wave Analytics aktivieren	Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in Datensets zulassen
Unterstützung für Wave-Vorlage aktivieren	Analytics-Vorlagen aktivieren
Wave-Freigabeübernahme aktivieren	Freigaben aus Salesforce übernehmen



Vorheriger Name	Neuer Name
Wave-Datenbestand	Analytics-Datenbestand

Berechtigungssatz-Lizenzen (in Version Winter '18 geändert)

Vorheriger Name	Neuer Name
Analytics Cloud – Wave Analytics Platform	Analytics Platform
Analytics Cloud Explorer	Analytics-Explorer
Analytics Cloud – Wave Community Users	Analytics für Communities
In Wave eingebettete Anwendung	In Analytics eingebettete Anwendung
Wave-Vorlagenverwaltung	Analytics-Vorlagenverwaltung

Benutzerberechtigungen (in Version Winter '18 geändert)

Vorheriger Name	Neuer Name
Wave Analytics SAQL-Editor aufrufen	Ersetzt. Diese Benutzerberechtigung wurde entfernt, da sie nicht mehr benötigt wird, um auf den SAQL-Editor zuzugreifen. Der Editor ist als Teil des Explorers enthalten.
Wave Analytics-Dashboards erstellen und bearbeiten	Analytics-Dashboards erstellen und bearbeiten
Wave Analytics-Anwendungen erstellen	Analytics-Anwendungen erstellen

Vorheriger Name	Neuer Name
Wave Analytics-Daten herunterladen	Daten aus Analytics herunterladen
Wave Analytics-Datenflüsse bearbeiten	Analytics-Datenflüsse bearbeiten
Wave Analytics verwalten	Analytics verwalten
Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten	Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten
Externe Daten in Wave Analytics hochladen	Externe Daten in Analytics hochladen
Wave Analytics verwenden	Analytics verwenden
Wave Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden	Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
Wave Analytics auf Communities-Seiten anzeigen	Analytics auf Communities-Seiten anzeigen
Trendberichtsdaten in Wave Analytics	Berichtsdatentrends in Analytics aufzeichnen

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Sofortige Sichtbarkeit bei der Anwendungserstellung, Einstein-Integration, flexibles Setup

Vorgefertigte Anwendungen werden mit jeder Version intelligenter und benutzerfreundlicher. Auf der Seite mit dem Erstellungsstatus für alle Anwendungen wird nun der schrittweise Fortschritt angezeigt. Sales Analytics unterstützt nun die Sales Cloud Einstein-Integration und das Service Analytics-Setup ist flexibler und zuverlässiger. Field Service Analytics wurden zwei neue einbettungsfähige Dashboards hinzugefügt.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Analytics-Anwendungen:
- Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Zusätzliche Berechtigung, wie für jede Anwendung angegeben

Erstellen und Verwalten von Analytics-Anwendungen:
- Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten
- Analytics-Datenflüsse bearbeiten

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit der neuesten Version von Service Analytics haben Sie die Wahl zwischen schneller (einfacher) und benutzerdefinierter Erstelloption

Der neue Konfigurationsassistent von Service Analytics enthält eine einfache Option zu Anwendungserstellung, mit der Sie schnell starten können. Mit der benutzerdefinierten Erstelloption können Sie Feineinstellungen am Setup der Anwendung vornehmen.

Ansehen der schrittweisen Erstellung Ihrer Anwendung

Auf der Seite mit dem Anwendungsstatus für alle vorgefertigten Analytics-Anwendungen wird nun der Erfolg oder das Fehlschlagen jedes Ereignisses während der Anwendungserstellung angezeigt.

Umwandeln von Daten in Euro mit Sales Analytics – nun auch mit Unterstützung von Einstein

Die aktuelle Version von Sales Analytics bringt Ihre vielversprechendsten Leads mit der Sales Cloud Einstein-Integration direkt zum Vorschein. Sie können auch leistungsstarke Visualisierungen auf der Startseite von Lightning Experience einbetten, um sofort Zugriff auf die Statistiken verborgener Daten zu erhalten.

Service Analytics macht das Rätselraten bei der Anwendungserstellung überflüssig und bietet Agenten Statistiken zu ihrer Leistung

Die Anwendung informiert Sie, welche Fehler behoben werden müssen, wenn die Erstellung fehlschläft, erfordert weniger Auswahlen im Assistenten, erleichtert die Verwendung geografischer Daten und lässt Agenten ihre Leistung nachvollziehen.

Abrufen ausführlicher Statistiken zu mobilen Technikern und Regionen mit Field Service Analytics

Dashboards für Serviceressourcen und Serviceregionen, die in Lightning Experience-Seiten eingebettet werden können, bieten Ihnen genaue Details über die Leistung Ihrer Außendiensttechniker.

Mit der neuesten Version von Service Analytics haben Sie die Wahl zwischen schneller (einfacher) und benutzerdefinierter Erstelloption

Der neue Konfigurationsassistent von Service Analytics enthält eine einfache Option zu Anwendungserstellung, mit der Sie schnell starten können. Mit der benutzerdefinierten Erstelloption können Sie Feineinstellungen am Setup der Anwendung vornehmen.

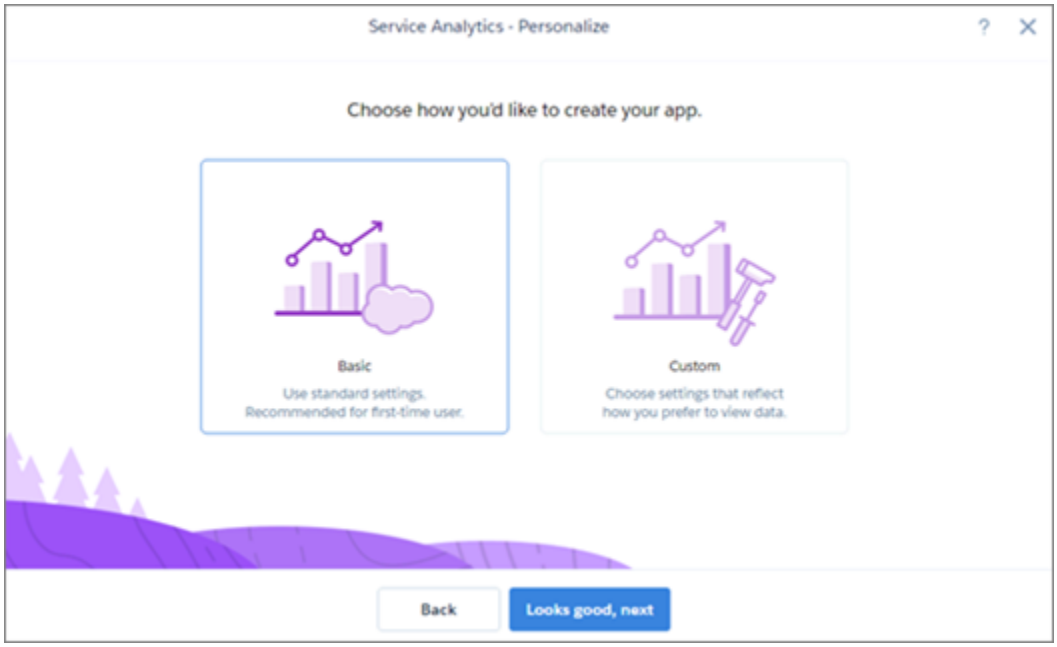
Mit dem neuen Assistenten ist es jetzt dank der neuen intuitiven Analytics-Oberfläche noch einfacher, schnell handlungsrelevante Statistiken über Ihr Dienstleistungsunternehmen abzurufen. Sie haben die Wahl, wie Sie Ihre Anwendung erstellen möchten:

- **Einfache Erstellung**: Diese Option wird für neue Benutzer empfohlen und ermöglicht eine schnelle Erstellung von Service Analytics unter Verwendung der gängigen Standardeinstellungen. Sie beantworten eine Frage im Assistenten und den Rest erledigt der einfache Erstellvorgang für Sie.
- **Benutzerdefinierte Erstellung:** Verwenden Sie den Konfigurationsassistenten, um eine Feinabstimmung Ihrer Einstellungen vorzunehmen, damit die Daten ganz nach Ihren eigenen Wünschen und denjenigen Ihres Teams angezeigt werden. Im Assistenten werden Sie aufgefordert, Salesforce-Funktionen auszuwählen, zu konfigurieren und zu Service Analytics hinzuzufügen. Wählen Sie die gewünschten Objekte aus, abhängig davon, wie Sie Salesforce verwenden und welche Daten Sie in der Anwendung darstellen möchten. Der benutzerdefinierte Assistent stellt Ihnen eine Reihe von Fragen zur Datennutzung in Ihrer Organisation, damit Sie an Ihrer Version der Anwendung Feineinstellungen vornehmen können.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Service Analytics-Anwendung:

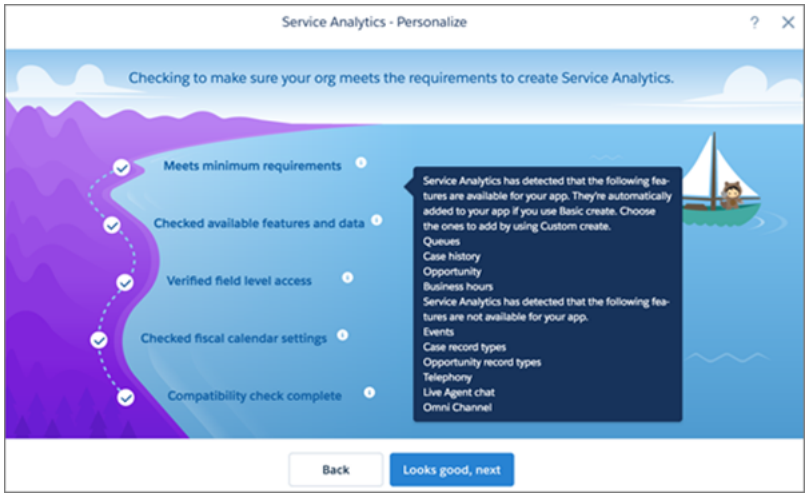
- Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



Bei der einfachen Erstelloption können Sie in Ihrer Anwendung keine Daten zur Kundenzufriedenheit und keine Knowledge-Daten hinzufügen. Darüber hinaus werden bei der einfachen Erstellung grundsätzlich die standardmäßigen Service Cloud-Felder übernommen. Verwenden Sie die benutzerdefinierte Erstelloption, um CSAT-, Knowledge- und benutzerdefinierte Felder einzusetzen.

Wenn Sie eine Anwendung erstellen, prüft Service Analytics Ihre Organisation, um sicherzustellen, dass sie die erforderlichen Daten für Datensets und Dashboards enthält, die in der Anwendung vorhanden sein sollen. Wenn dies nicht der Fall ist, werden Fehlermeldungen angezeigt, in denen Sie erfahren, welche Elemente Sie Ihrer Organisation hinzufügen müssen, um die Anwendung zu erstellen. Die Kompatibilitätsprüfung ermittelt zudem Folgendes:

- Standardeinstellungen für die einfache Anwendungserstellung
- Die Objekte, die Sie zur Anwendung hinzufügen können, und die Fragen, die Ihnen im Konfigurationsassistenten bei Verwendung der benutzerdefinierten Anwendungserstellung angezeigt werden. In Ihrer Organisation wird Folgendes überprüft und Sie erfahren, ob die betreffenden Elemente zum Hinzufügen in Ihrer Anwendung verfügbar sind:
- – Kundenvorgangsverlauf
  - Opportunity
  - Warteschlangen
  - Ereignisse
  - Geschäftszeiten
  - Kundenvorgangs-Datensatztypen
  - Opportunity-Datensatztypen
  - Telefonie
  - Live Agent-Chat
  - Omnikanal

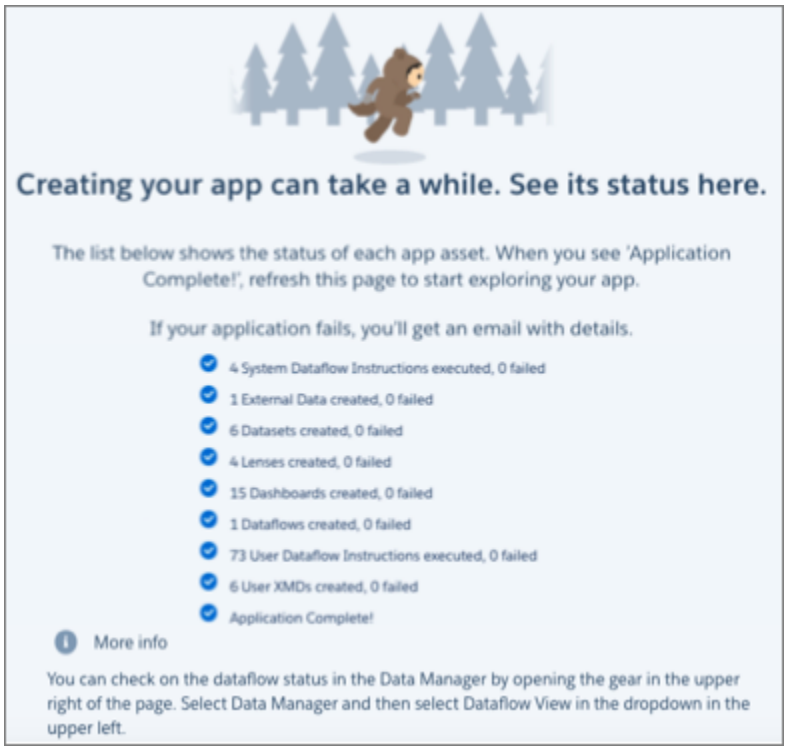


- Einstellungen zur Feldebenensicherheit, um sicherzustellen, dass der Analytics-Integrationsbenutzer Zugriff auf alle erforderlichen Felder hat, um die Anwendung mithilfe der einfachen Erstelloption zu erstellen. Service Analytics gibt an, auf welche Felder (sofern vorhanden) der Integrationsbenutzer nicht zugreifen kann, damit Sie die Möglichkeit haben, die Feldebenensicherheit im Salesforce-Setup anzupassen.
- Geschäftskalender-Einstellung.

In der erweiterten Hilfe finden Sie zusätzliche Details zum Erstellen Ihrer Anwendung mit dem Konfigurationsassistenten. Folgen Sie den Hilfe-Links über die -Symbole auf den einzelnen Seiten im Assistenten.

Ansehen der schrittweisen Erstellung Ihrer Anwendung

Auf der Seite mit dem Anwendungsstatus für alle vorgefertigten Analytics-Anwendungen wird nun der Erfolg oder das Fehlschlagen jedes Ereignisses während der Anwendungserstellung angezeigt.



Bisher konnte mit "beeilen und warten" beschrieben werden, was Sie während der Erstellung einer vorgefertigten Analytics-Anwendung tun mussten. Sie erreichten das Ende des Konfigurationsassistenten, um lediglich zu erfahren, dass die Anwendungserstellung einige Zeit in Anspruch nehmen würde und Sie sich möglicherweise währenddessen eine Tasse Kaffee holen mochten.

Nun nicht mehr! Wenn Sie nun Ihre Anwendung benennen und auf **Weiter** klicken, um die Anwendungserstellung fertigzustellen, wird eine Statusseite mit dem Erfolg oder Fehlschlagen für jedes Ereignis im Erstellungsvorgang angezeigt. Sehen Sie zu, wie Ihre Anwendung erstellt wird, und erfahren Sie direkt, was richtig und was falsch läuft. Nach Abschluss des Vorgangs erhalten Sie eine detailliertere E-Mail. Und wenn die Anwendungserstellung fehlschlägt, werden Details dazu angezeigt, was schiefgelaufen ist, damit Sie wissen, welche Fehler zu beheben sind.

Wenn die Anwendungserstellung erfolgreich war, laden Sie die Statusseite neu, um mit dem Erkunden zu beginnen. In Analytics werden Ihre Anwendung und alle ihre Dashboards geöffnet.

Umwandeln von Daten in Euro mit Sales Analytics – nun auch mit Unterstützung von Einstein

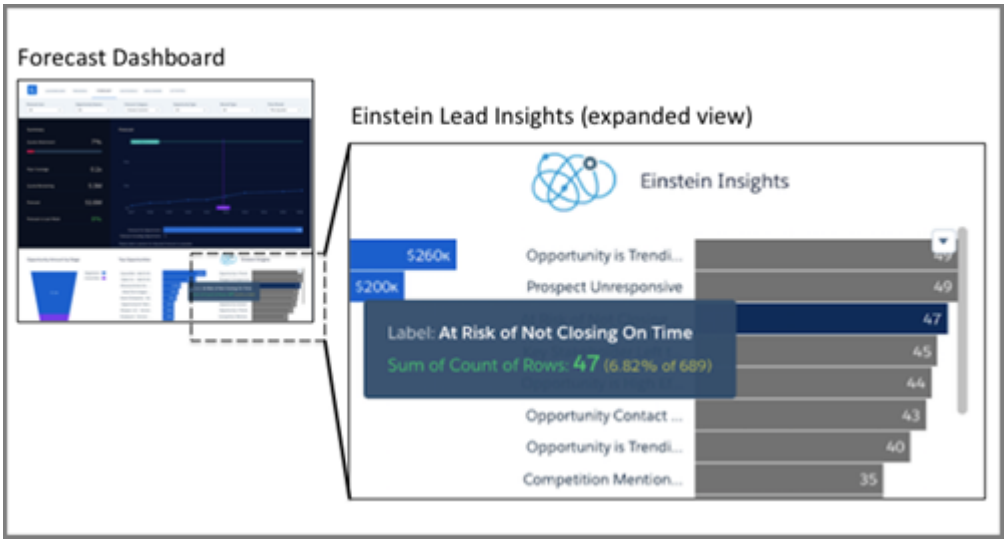
Die aktuelle Version von Sales Analytics bringt Ihre vielversprechendsten Leads mit der Sales Cloud Einstein-Integration direkt zum Vorschein. Sie können auch leistungsstarke Visualisierungen auf der Startseite von Lightning Experience einbetten, um sofort Zugriff auf die Statistiken verborgener Daten zu erhalten.

Beim Erstellen von Sales Analytics überprüft der Assistent, ob Ihre Organisation Leadbewertungen verwendet. Ist dies der Fall, werden in Dashboards Leadbewertungen und Lead-Statistiken angezeigt, damit Sie erstklassige Leads schneller ausfindig machen können. Sie können schnell sehen, ob Accounts und Opportunities wahrscheinlich abgeschlossen werden. Führen Sie dann einen Drilldown zu Leads mit einem hohen Potenzial – oder problematischen Leads – aus, um sofort tätig zu werden.

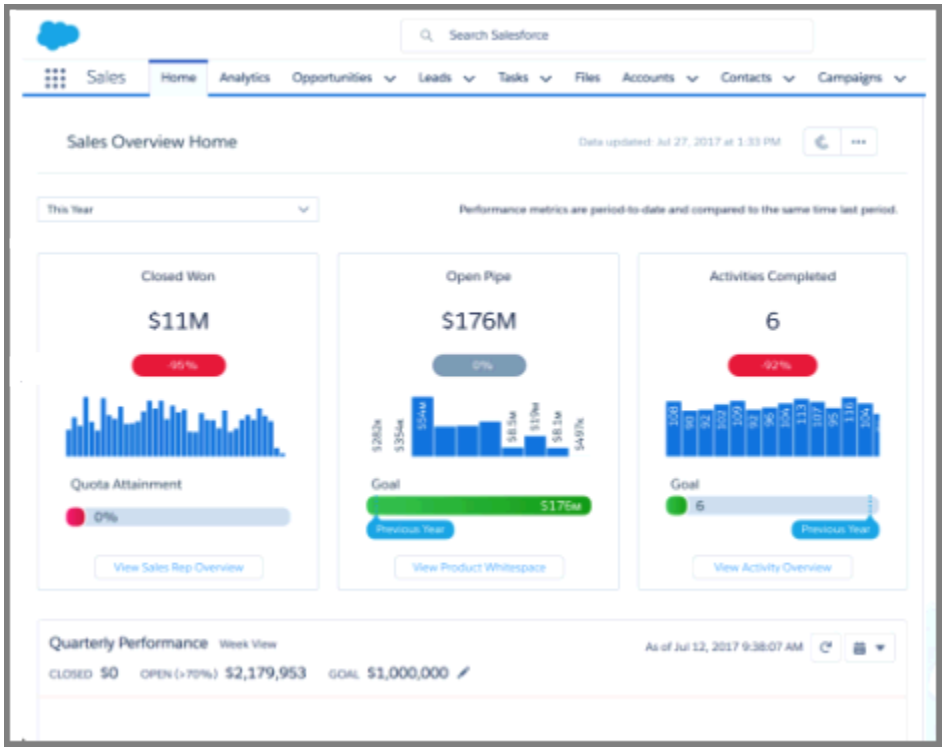
NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Sales Analytics-Anwendung:

- Auf Sales Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



Durch umgestaltete Dashboards, die Sie in Salesforce-Seiten einbetten können, ist es auch einfacher, schnell Sales Analytics-Statistiken abzurufen. Betten Sie das neue Dashboard "Vertriebsübersicht" auf der Startseite von Lightning Experience ein, um von dort aus auf die anderen Dashboards der Anwendung zuzugreifen. Oder schlüsseln Sie die Leistungsindikatoren direkt von den Dashboards "Opportunity-Übersicht" und "Account-Übersicht" aus auf, die Sie in die Opportunity- und Account-Datensatzseiten einbetten können.



Mehr Daten und Visualisierungen bieten Ihnen auch genauere Tools zum Aufdecken der verborgenen "Perlen" in Ihren Daten. Auf Datenseite können Sie beim Einrichten der Anwendung Daten aus benutzerdefinierten Feldern hinzufügen, die Sie im Opportunity-Feldverlauf verfolgt haben. Dashboards berechnen dann die Opportunity-Gesamtsumme, einschließlich der Daten aus diesen Feldern. Beispielsweise kann das Wasserfalldiagramm "Team-Trending" nun Opportunity-Gesamtsummen mit einbeziehen, die Daten aus benutzerdefinierten Feldern enthalten. Die aktuellen Visualisierungen enthalten Linsen, die sich auf Daten zu Opportunities,

zur Pipeline und zum Vertriebsprozess konzentrieren. Beim Erstellen überprüft die Anwendung am Ende, ob Ihre Organisation Opportunity-Aufteilungen verwendet. Ist dies der Fall, werden in den Dashboards basierend auf der Position des Teammitglieds in der Rollenhierarchie aufgeteilte Summen anstelle der gesamten Opportunity angezeigt.

Service Analytics macht das Rätselraten bei der Anwendungserstellung überflüssig und bietet Agenten Statistiken zu ihrer Leistung

Die Anwendung informiert Sie, welche Fehler behoben werden müssen, wenn die Erstellung fehlschläft, erfordert weniger Auswahlen im Assistenten, erleichtert die Verwendung geografischer Daten und lässt Agenten ihre Leistung nachvollziehen.

Es gab keine einfache Möglichkeit zum Nachvollziehen, ob in den Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation der Analytics-Integrationsbenutzerzugriff auf alle Felder, die zum erfolgreichen Erstellen der Service Analytics-Anwendung erforderlich waren, aktiviert war. Administratoren, die die Anwendung erstellten, wurde am Ende der Anwendungserstellung eine Fehlermeldung angezeigt und sie wurden im Unklaren darüber gelassen, welche Fehler zu beheben waren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Service Analytics-Anwendung:

- Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen

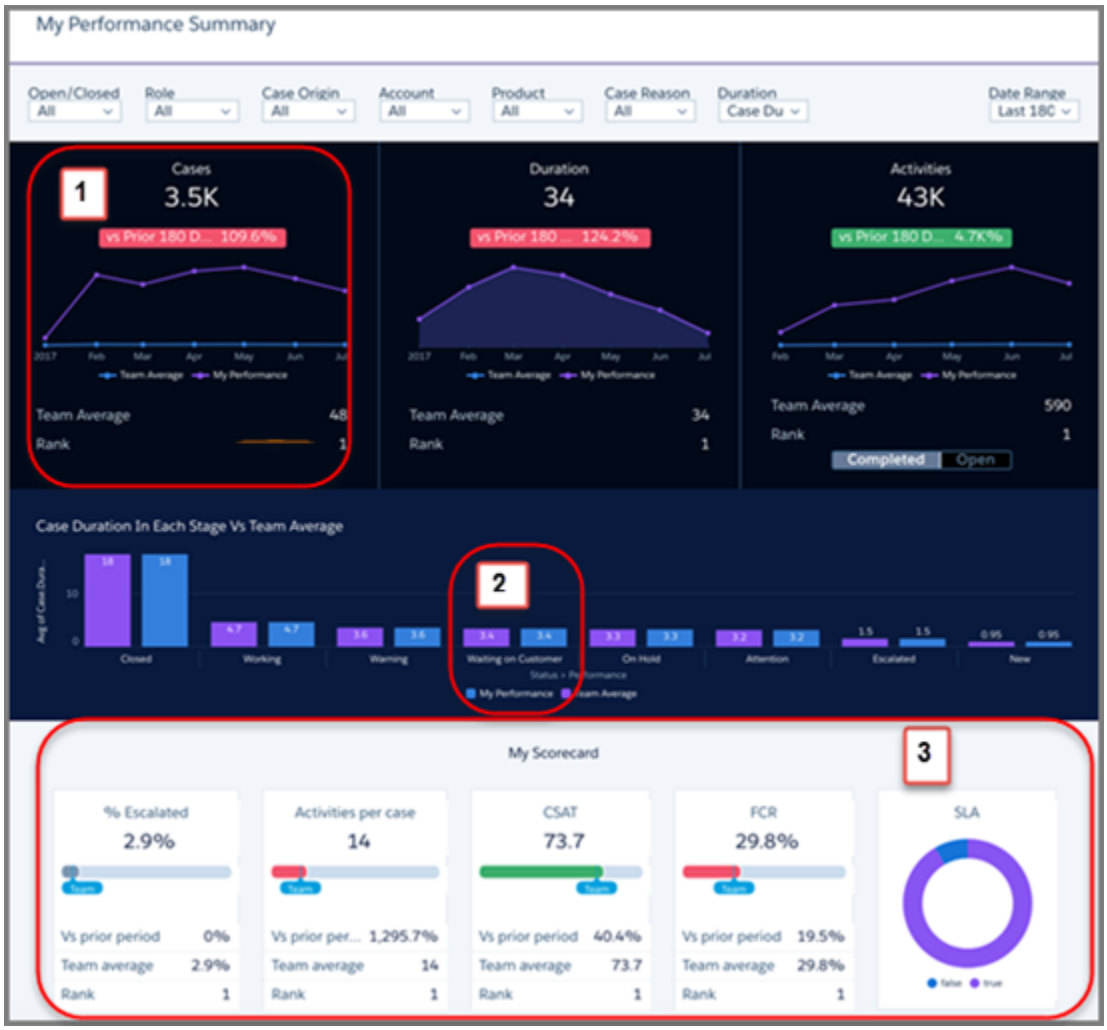
Nun wird vom Konfigurationsassistenten der Anwendung überprüft, ob der Integrationsbenutzer auf alle im Assistenten ausgewählten Felder zugreifen kann. Ist dies nicht der Fall, wird sofort eine Fehlermeldung angezeigt, in der die Felder angegeben sind, auf die nicht zugegriffen werden kann. Sie können zu "Setup" wechseln, die Sicherheitseinstellungen für diese Felder ändern und die Anwendung erneut erstellen.



Durch andere Verbesserungen am Assistenten ist die Anwendungserstellung nun flexibler und zuverlässiger. Sie müssen im Assistenten keine benutzerdefinierten Felder mehr für das Service Level Agreement, die Lösung beim ersten Kontakt und den Supporttyp auswählen, damit die Anwendungserstellung erfolgreich ist. Sie können nun auch Geografiefelder aus den Kontaktobjekten auswählen. Bisher konnten Sie nur Geografiefelder aus Kundenvorgangs- und Account-Objekten auswählen.

Im Anwendungsinhalt bietet ein umgestaltetes Dashboard "Meine Leistungsübersicht" Ihren Agenten Einblick in den Erfolg ihrer Servicearbeit. Diese Statistiken helfen ihnen, bezüglich ihrer Leistung auf dem Laufenden zu bleiben, minimieren Überraschungen bei Überprüfungen und reduzieren aus schwachen Ergebnissen resultierende Fluktuation.

Agenten können ihre eigenen Leistungsindikatoren anzeigen, Kennzahlen mit vorherigen Zeiträumen vergleichen und Trends im Vergleich zu den Durchschnittswerten des Teams erstellen (1). Sie erhalten auch Statistiken zu ihrer durchschnittlichen Kundenvorgangsdauer im Vergleich zum Teamdurchschnitt (2). In Abhängigkeit von Ihren Antworten auf Assistentenfragen können Agenten auch Statistiken zu CSAT, zur Lösung beim ersten Kontakt und zu Chat-Leistungsindikatoren erhalten (3). Diese zusätzlichen Kennzahlen sind in einem modularen Layout dargestellt, um die Anpassung zu vereinfachen.



Abrufen ausführlicher Statistiken zu mobilen Technikern und Regionen mit Field Service Analytics

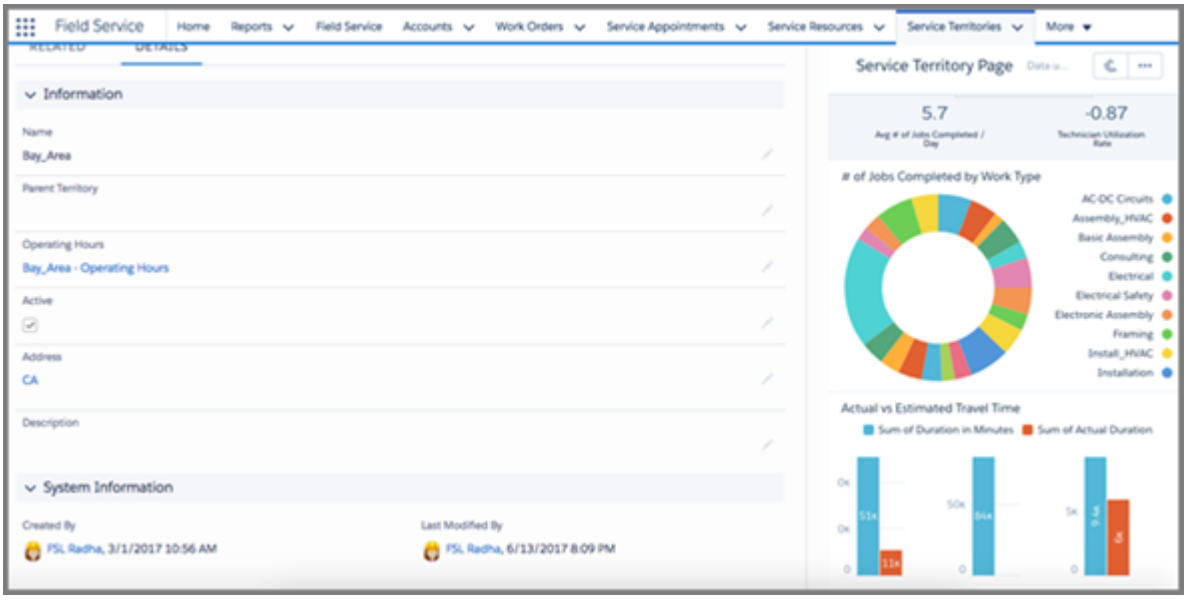
Dashboards für Serviceressourcen und Serviceregionen, die in Lightning Experience-Seiten eingebettet werden können, bieten Ihnen genaue Details über die Leistung Ihrer Außendiensttechniker.

Mit dem Dashboard "Serviceregion" können Manager von Außendiensttechnikern die Typen der in ihren Regionen abgeschlossenen Aufträge anzeigen (z. B. HLK, Elektrik oder Installation), um sicherzustellen, dass ihre Teammitglieder über die erforderlichen Fertigkeiten verfügen. Sie können auch die tägliche Durchschnittsanzahl der abgeschlossenen Aufträge, die Auslastungsrate der Techniker und die tatsächlichen Fahrzeiten im Vergleich zu den geschätzten Fahrzeiten der Techniker anzeigen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Sales Analytics-Anwendung:

- Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



Im Dashboard "Serviceressource" wird die Zeit angezeigt, die von einem einzelnen Techniker für die jeweiligen Auftragstypen benötigt wurde, damit Sie die Effizienz des Technikers bewerten können. Es werden auch die durchschnittliche Anzahl der vom Techniker innerhalb eines Datumsbereichs abgeschlossenen Aufträge, die Anzahl der beim Erstkontakt gelösten Probleme und die tatsächlichen Fahrzeiten im Vergleich zu den geschätzten Fahrzeiten zu den Auftragsstandorten angezeigt. Sie können das Dashboard auf der Seite jedes einzelnen Technikers einbetten.

Analytics-Startseite: Globale Suche, Lightning Experience

Mit Lightning Experience auf Ihrer Analytics-Startseite können Sie Vermögenswerte einfacher suchen und verwalten sowie Statistiken für verschiedene Teams pflegen und bereitstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ordnen der Analytics-Oberfläche für Ihre Teams

Auf der Startseite geht es los. Machen Sie Ihre Benutzer mit der richtigen Analytics-Oberfläche für ihre Anforderungen startklar. Beispielsweise möchten Geschäftsbenutzer, die in Lightning Experience oder Salesforce Classic arbeiten, geordnete Anwendungen, Dashboards und Linsen auf der Analytics-Registerkarte ausführen. Sie erhalten Statistiken, indem sie mit Analytics-Datenbeständen interagieren, aber sie müssen die Datenbestände nicht bearbeiten. Im Gegensatz dazu möchten Analysefachleute Datensets erkunden und Anwendungen, Linsen und Dashboards erstellen. In Analytics Studio sind alle diese Tools zum Generieren von Statistiken für Analytics-Datenbestände verfügbar.

Steigern Ihrer Produktivität mit Lightning Experience auf Ihrer Analytics-Startseite

Analytics enthält nun Lightning Experience und Sie profitieren von den Vorteilen. Ihre neue Analytics-Startseite enthält einfachen Zugriff auf Analytics-Datenbestände, neue Filter, umgestaltete Kacheln und mehr. Sie gewinnen mehr Zeit, um Einblicke zu erhalten, da Sie Analytics-Datenbestände nun schneller finden, durchsuchen und ausführen können. Die neue Oberfläche wird in Analytics Studio und auf den Registerkarten in Lightning Experience und Salesforce Classic angezeigt.

Blitzschnelles Suchen von Linsen und Dashboards mit der globalen Suche von Lightning Experience

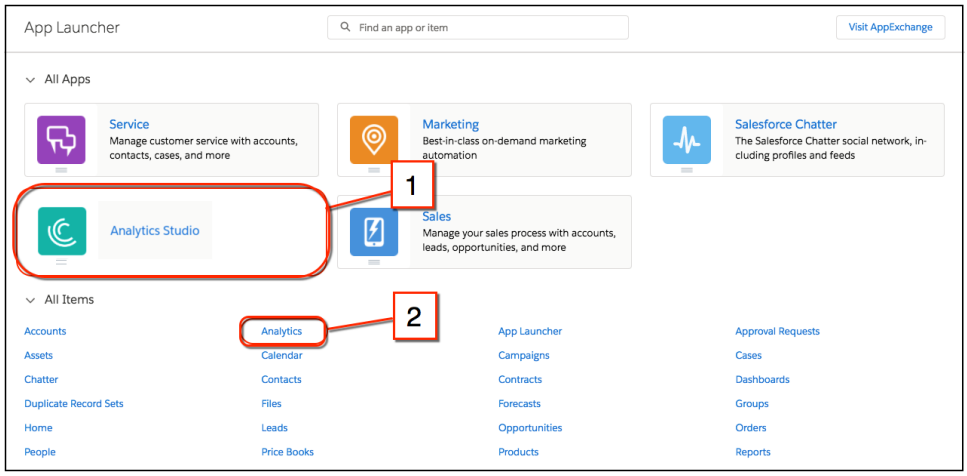
Für das allseits beliebte globale Suchfeld oben in Lightning Experience wurde der Suchstrahl nun ausgeweitet, sodass die Analytics-Datenbestände mit einbezogen werden. Ganz gleich, wo in Lightning Experience Sie arbeiten, geben Sie etwas in das Suchfeld ein, um Linsen und Dashboards schnell zu suchen und anzuzeigen.

Bleiben Sie mit den neuen Seiten "Anwendung durchsuchen" und "Anwendungsdetails" organisiert

Die umgestalteten Seiten zum Durchsuchen und für Details helfen beim Steigern Ihrer Produktivität, da die Zeit zum Suchen und Verwalten Ihrer Analytics-Datenbestände reduziert wird. Die neue Seite "Anwendung durchsuchen" ist in Analytics Studio und auf den Registerkarten in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Ordnen der Analytics-Oberfläche für Ihre Teams

Auf der Startseite geht es los. Machen Sie Ihre Benutzer mit der richtigen Analytics-Oberfläche für ihre Anforderungen startklar. Beispielsweise möchten Geschäftsbenutzer, die in Lightning Experience oder Salesforce Classic arbeiten, geordnete Anwendungen, Dashboards und Linsen auf der Analytics-Registerkarte ausführen. Sie erhalten Statistiken, indem sie mit Analytics-Datenbeständen interagieren, aber sie müssen die Datenbestände nicht bearbeiten. Im Gegensatz dazu möchten Analysefachleute Datensets erkunden und Anwendungen, Linsen und Dashboards erstellen. In Analytics Studio sind alle diese Tools zum Generieren von Statistiken für Analytics-Datenbestände verfügbar.



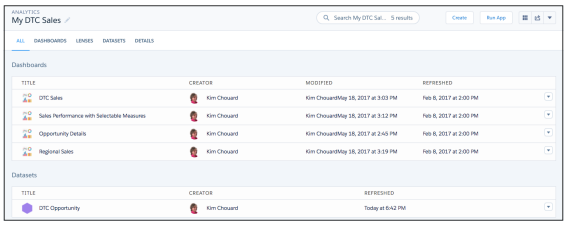
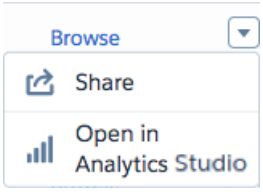
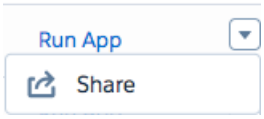
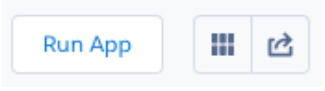
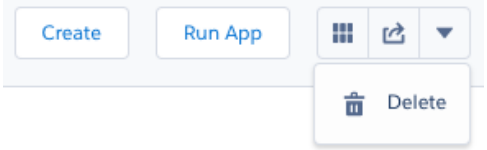
Wenn Sie in Analytics Studio starten möchten, klicken Sie auf die Kachel (1). Wenn Sie auf der Analytics-Registerkarte starten möchten, klicken Sie auf das Analytics-Element (2). Beide Umgebungen ermöglichen einen einfachen Wechsel zwischen der Registerkarte und Studio.

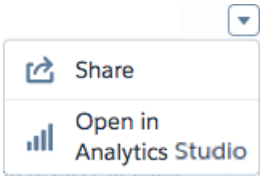
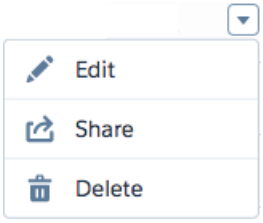
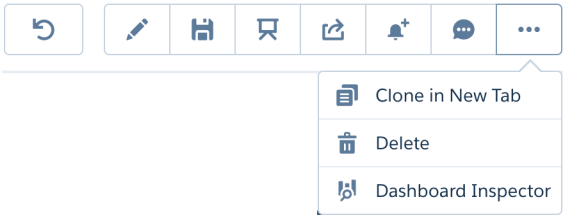
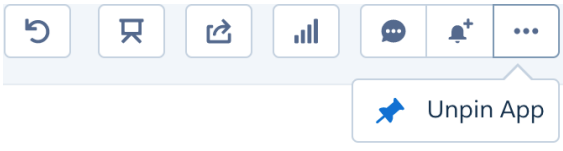
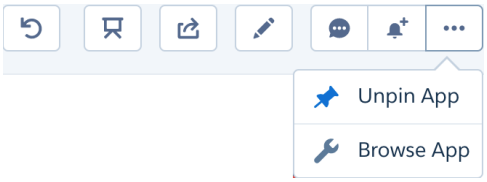
In dieser Tabelle sind die Funktionsunterschiede zwischen der Analytics-Registerkarte in Salesforce und dem vollständigen Analytics Studio dargestellt.

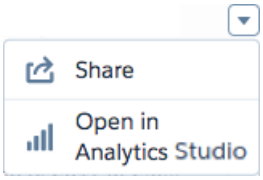
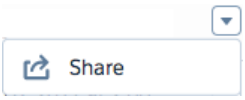
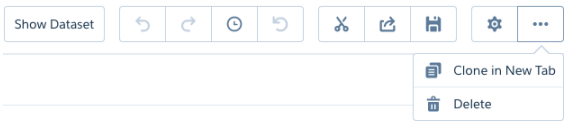
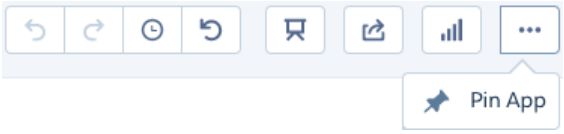
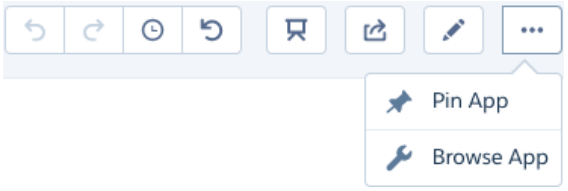
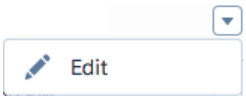
Aktion	Salesforce-Registerkarte ("Ausführen" und "Zusammenarbeiten")	Analytics Studio ("Durchsuchen" und "Einrichten")
Erstellen		✅
Mit Anmerkung versehen	✅	✅
Benachrichtigung einrichten	✅	✅
Anwendungen verankern	✅	✅
Bearbeiten		✅
Ganzer Bildschirm	✅	✅

Aktion	Salesforce-Registerkarte ("Ausführen" und "Zusammenarbeiten")	Analytics Studio ("Durchsuchen" und "Einrichten")
An Designer anheften		✅
In neuer Registerkarte duplizieren		✅
Speichern		✅
Freigeben	✅	✅
Löschen		✅

In dieser Tabelle sind Unterschiede im Verhalten und der Funktionsweise zwischen der Analytics-Registerkarte in Salesforce und dem vollständigen Analytics Studio dargestellt.

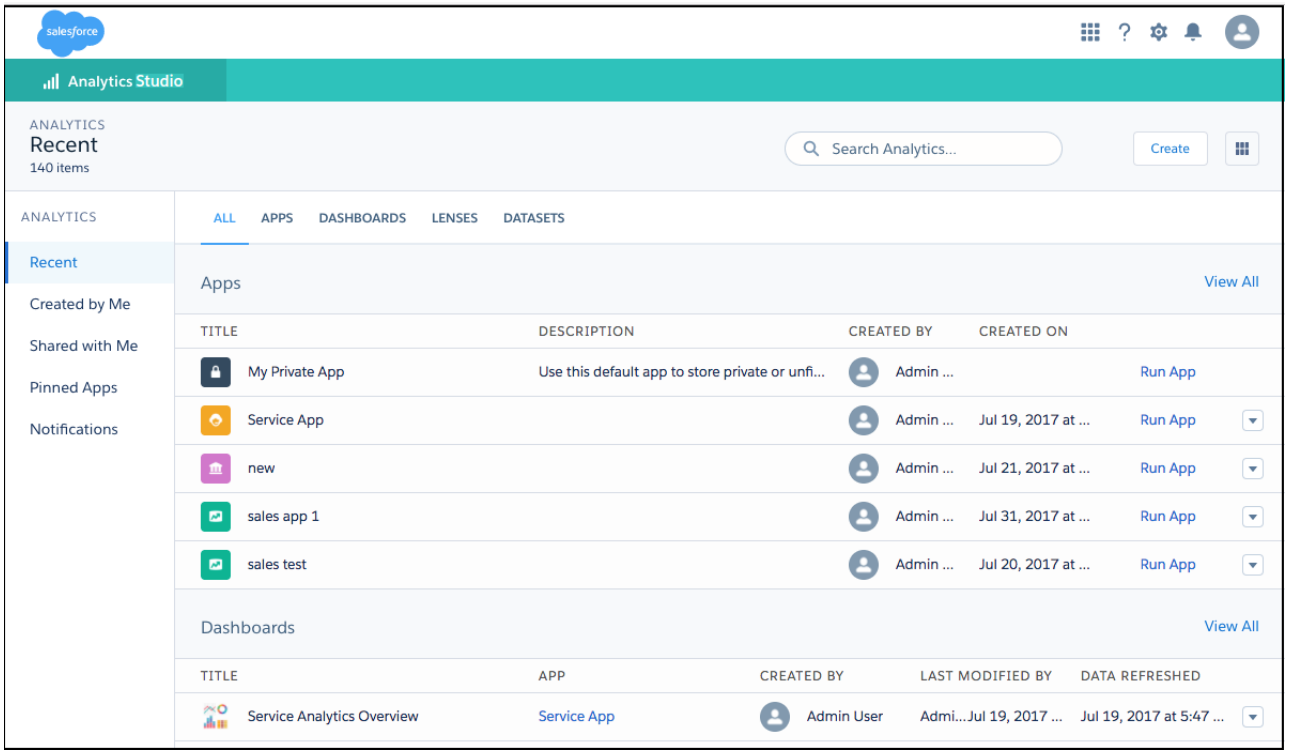
Analytics-Dataset	Salesforce-Registerkarte	Analytics Studio
Anwendungen		
Was geschieht beim Klicken auf einen Anwendungsnamen oder ein Anwendungssymbol auf der Startseite	Anwendung wird ausgeführt 	Anwendung wird durchsucht 
Anwendungsaktionen auf der Startseitenkachel oder im Listeneintrag	"Durchsuchen"; "Freigeben"; "In Analytics Studio öffnen" 	"Anwendung ausführen"; "Freigeben" 
Aktionen auf der Seite "Anwendung durchsuchen"	"Anwendung ausführen"; "Kachel-/Listenansicht"; "Freigeben" 	"Erstellen"; "Anwendung ausführen"; "Kachel-/Listenansicht"; "Freigeben"; "Löschen" 

Analytics Dashboard	Salesforce-Registerkarte	Analytics Studio
Dashboards		Anmerkung: Die Aktionen sind je nach Benutzerberechtigungen und Anwendungsfreigabezugriff verfügbar.
Dashboard-Aktionen auf der Startseitenkachel oder im Listeneintrag	"Freigeben"; "In Analytics Studio öffnen" 	"Bearbeiten"; "Freigeben"; "Löschen" 
Dashboard-Aktionen beim Öffnen über die Startseite	"Folgen"; "In Analytics Studio öffnen"; "Benachrichtigungen anzeigen" 	(Dashboard-Designer-Vorschaumodus) "Folgen"; "Zurücksetzen"; "Bearbeiten"; "Speichern"; "Ganzer Bildschirm"; "Freigeben"; "Benachrichtigungen anzeigen"; "In neuer Registerkarte duplizieren"; "Löschen"; "Dashboard-Prüfung" 
Dashboard-Aktionen beim Öffnen in ausgeführter Analytics-Anwendung	"Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "Ganzer Bildschirm"; "Freigeben"; "In Analytics Studio öffnen"; "Anmerkungen anzeigen"; "Benachrichtigungen anzeigen"; "Anwendung verankern" 	"Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "Ganzer Bildschirm"; "Freigeben"; "Bearbeiten"; "Anmerkungen anzeigen"; "Benachrichtigungen anzeigen"; "Anwendung verankern"; "Anwendung durchsuchen" 
Linsen		Anmerkung: Die Aktionen sind je nach Benutzerberechtigungen und Anwendungsfreigabezugriff verfügbar.
Linsenaktionen auf der	"Freigeben"; "In Analytics Studio öffnen"	Freigeben

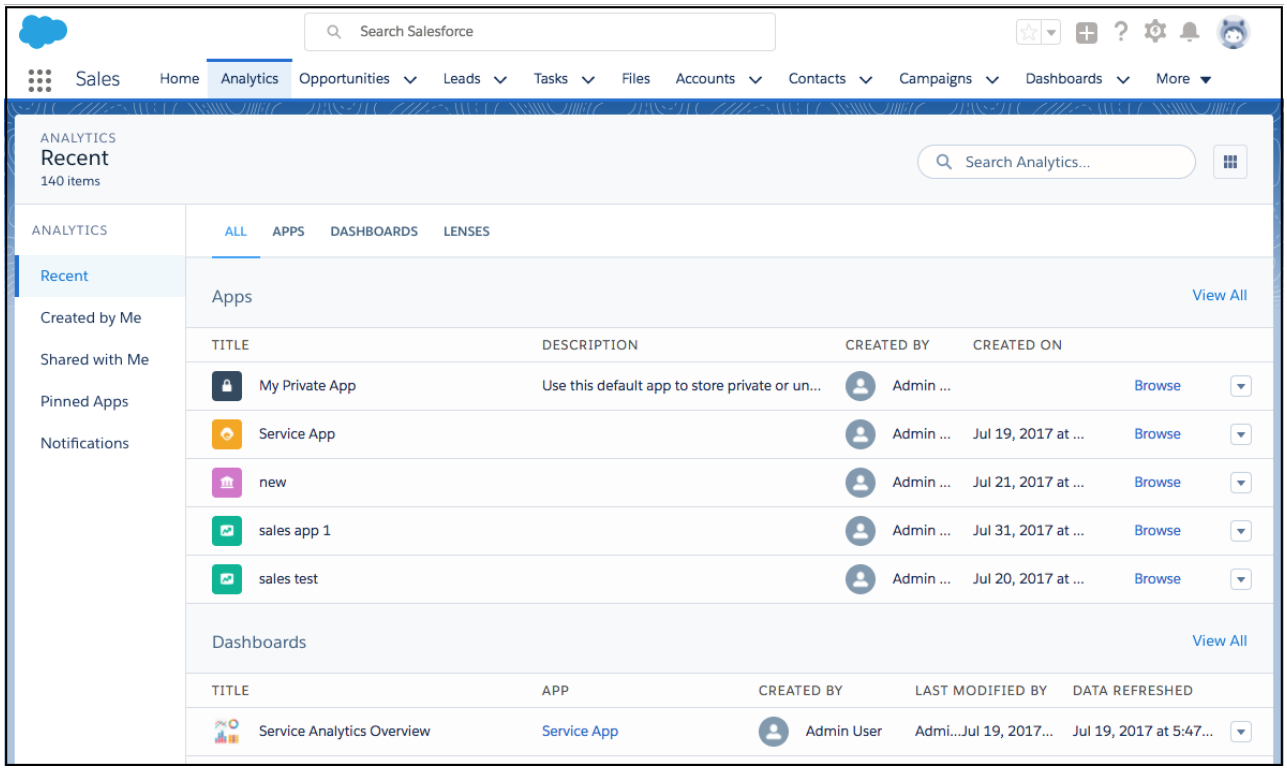
Aktionen	Salesforce-Registerkarte	Analytics Studio
Startseitenkachel oder im Listeneintrag		
Linsenaktionen beim Öffnen über die Startseite	"Datenset anzeigen"; "Rückgängig machen"; "Wiederholen"; "Verlauf anzeigen"; "Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "In Analytics Studio öffnen"; "Eigenschaften" 	(Explorer-Fenster) "Datenset anzeigen"; "Rückgängig machen"; "Wiederholen"; "Verlauf anzeigen"; "Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "An Designer anheften"; "Freigeben"; "Speichern"; "Eigenschaften"; "In neuer Registerkarte duplizieren"; "Löschen" 
Linsenaktionen beim Öffnen in ausgeführter Analytics-Anwendung	"Rückgängig machen"; "Wiederholen"; "Verlauf anzeigen"; "Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "Ganzer Bildschirm"; "Freigeben"; "In Analytics Studio öffnen"; "Anwendung verankern" 	"Rückgängig machen"; "Wiederholen"; "Verlauf anzeigen"; "Zurück zur anfänglichen Ansicht"; "Ganzer Bildschirm"; "Freigeben"; "Bearbeiten"; "Anwendung verankern"; "Anwendung durchsuchen" 
Datensets		Anmerkung: "Bearbeiten" ist je nach Benutzerberechtigungen und Anwendungsfreigabezugriff verfügbar.
Datenset-Aktionen auf der Startseitenkachel oder im Listeneintrag	N/V	Bearbeiten 

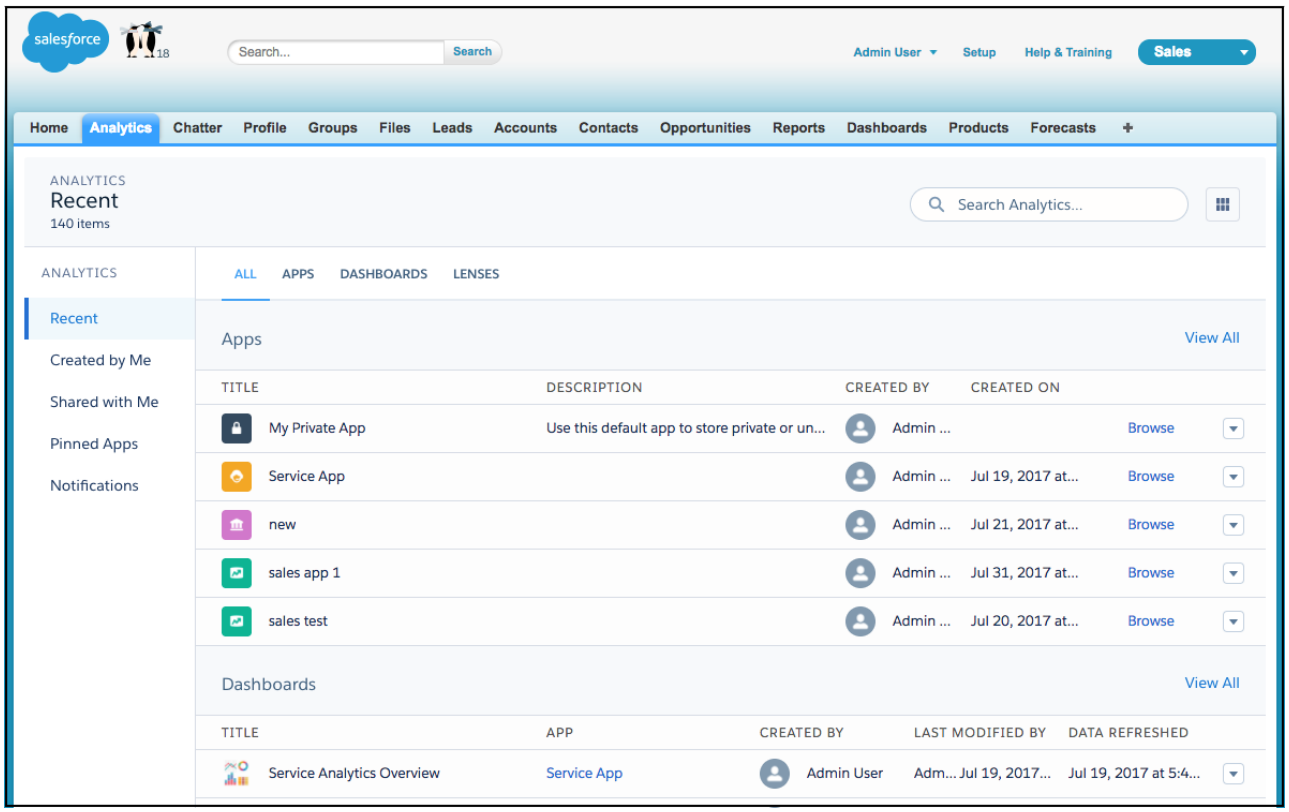
Steigern Ihrer Produktivität mit Lightning Experience auf Ihrer Analytics-Startseite

Analytics enthält nun Lightning Experience und Sie profitieren von den Vorteilen. Ihre neue Analytics-Startseite enthält einfachen Zugriff auf Analytics-Datenbestände, neue Filter, umgestaltete Kacheln und mehr. Sie gewinnen mehr Zeit, um Einblicke zu erhalten, da Sie Analytics-Datenbestände nun schneller finden, durchsuchen und ausführen können. Die neue Oberfläche wird in Analytics Studio und auf den Registerkarten in Lightning Experience und Salesforce Classic angezeigt.

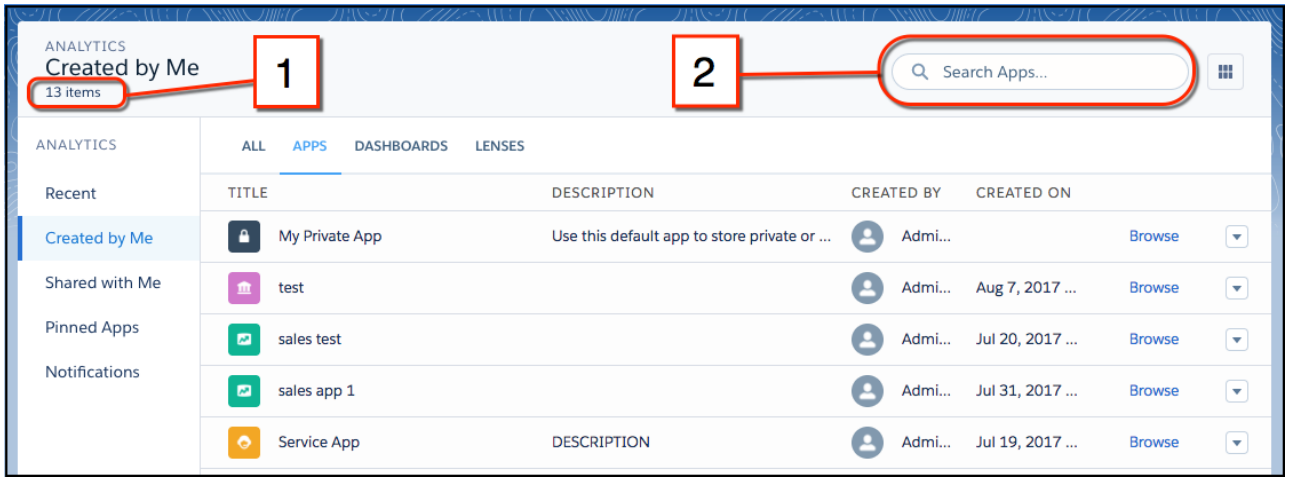


Die Analytics-Registerkarte in Lightning Experience und Salesforce Classic bietet nun erweiterten Zugriff auf Anwendungen, Dashboards und Linsen.

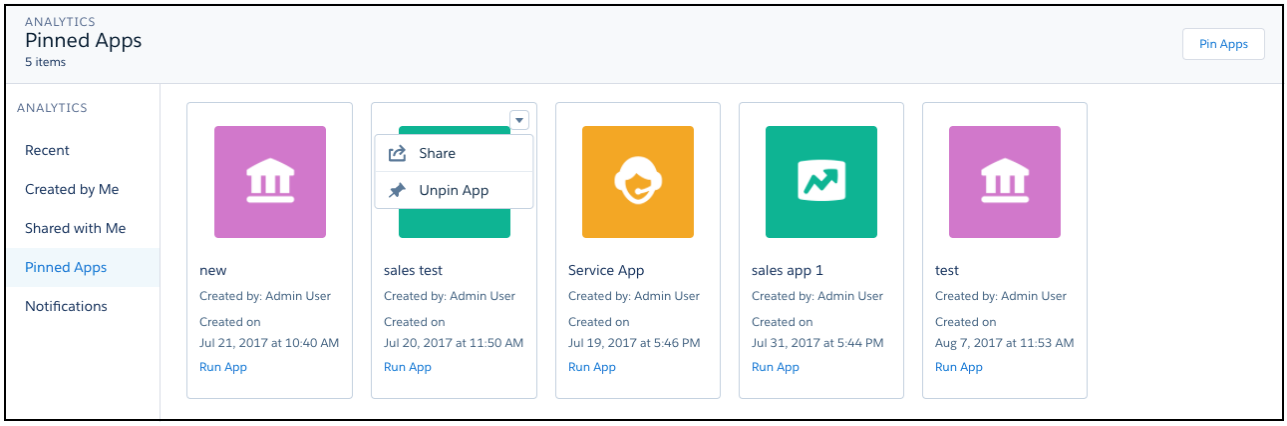

Search Salesforce
Sales
Home
Analytics
Opportunities
Leads
Tasks
Files
Accounts
Contacts
Campaigns
Dashboards
More
ANALYTICS
Recent
140 items
Search Analytics...
ANALYTICS
Recent
Created by Me
Shared with Me
Pinned Apps
Notifications
ALL
APPS
DASHBOARDS
LENSES
Apps
View All
TITLE
DESCRIPTION
CREATED BY
CREATED ON
My Private App
Use this default app to store private or un...
Admin ...
Browse
Service App
Admin ...
Jul 19, 2017 at ...
Browse
new
Admin ...
Jul 21, 2017 at ...
Browse
sales app 1
Admin ...
Jul 31, 2017 at ...
Browse
sales test
Admin ...
Jul 20, 2017 at ...
Browse
Dashboards
View All
TITLE
APP
CREATED BY
LAST MODIFIED BY
DATA REFRESHED
Service Analytics Overview
Service App
Admin User
Admi...Jul 19, 2017...
Jul 19, 2017 at 5:47...


salesforce
Search...
Search
Admin User
Setup
Help & Training
Sales
Home
Analytics
Chatter
Profile
Groups
Files
Leads
Accounts
Contacts
Opportunities
Reports
Dashboards
Products
Forecasts
ANALYTICS
Recent
140 items
Search Analytics...
ANALYTICS
Recent
Created by Me
Shared with Me
Pinned Apps
Notifications
ALL
APPS
DASHBOARDS
LENSES
Apps
View All
TITLE
DESCRIPTION
CREATED BY
CREATED ON
My Private App
Use this default app to store private or un...
Admin ...
Browse
Service App
Admin ...
Jul 19, 2017 at...
Browse
new
Admin ...
Jul 21, 2017 at...
Browse
sales app 1
Admin ...
Jul 31, 2017 at...
Browse
sales test
Admin ...
Jul 20, 2017 at...
Browse
Dashboards
View All
TITLE
APP
CREATED BY
LAST MODIFIED BY
DATA REFRESHED
Service Analytics Overview
Service App
Admin User
Adm... Jul 19, 2017...
Jul 19, 2017 at 5:4...

Nun können Sie mit **Von mir erstellt** und **Für mich freigegeben** sowie den Unterregisterkarten **Anwendungen**, **Dashboards** und **Linsen** (und der Unterregisterkarte **Datensets** in Analytics Studio) filtern. Die Anzahl der Elemente stellt die von Ihnen ausgewählten Filter dar (1) und über das Suchfeld wird nur nach den gefilterten Elementen gesucht (2).



"Verankerte Anwendungen" und "Benachrichtigungsverfolgung" sind nun zwei separate Seiten, die über den linken Navigationsbereich aufgerufen werden können. Alle Ansichten (egal ob Kacheln oder Listen) enthalten mit einem Mausklick Zugriff auf die Aktionen zum Ausführen und Durchsuchen sowie auf andere Aktionen, sofern diese für den Datenbestand angemessen sind.



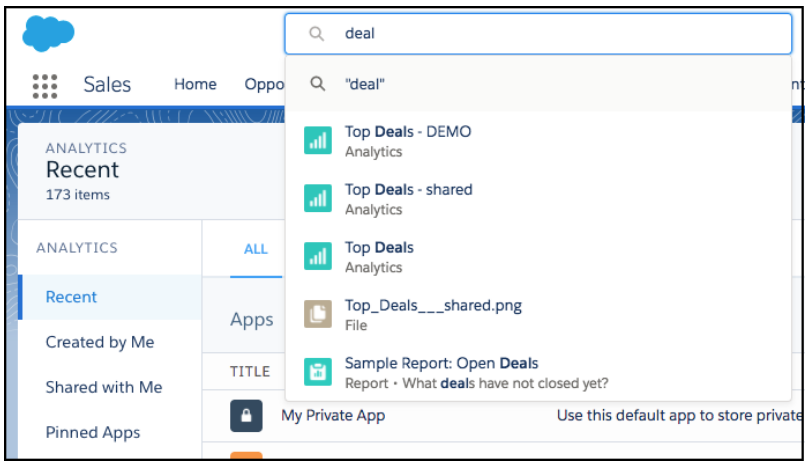
Im linken Navigationsbereich werden Ihre letzten Auswahlen gespeichert und bei Ihrer nächsten Rückkehr zu Analytics erneut geöffnet.

Blitzschnelles Suchen von Linsen und Dashboards mit der globalen Suche von Lightning Experience

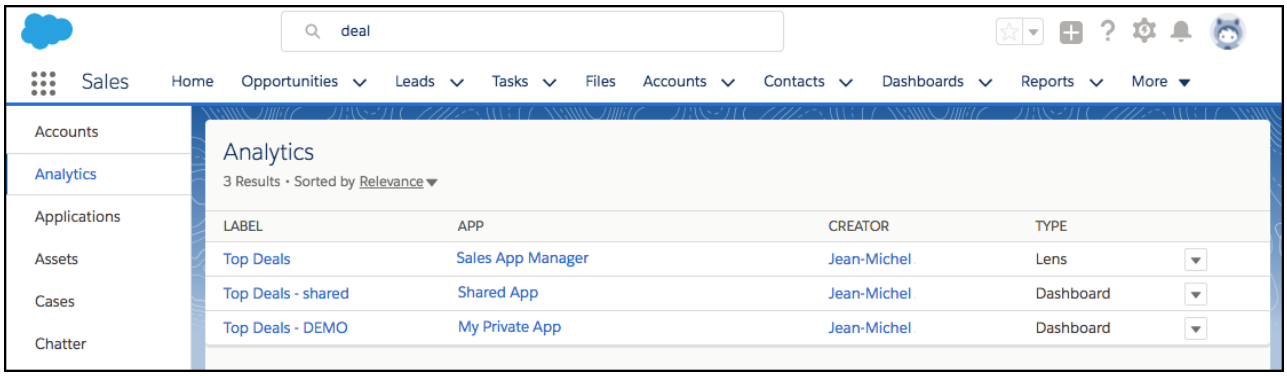
Für das allseits beliebte globale Suchfeld oben in Lightning Experience wurde der Suchstrahl nun ausgeweitet, sodass die Analytics-Datenbestände mit einbezogen werden. Ganz gleich, wo in Lightning Experience Sie arbeiten, geben Sie etwas in das Suchfeld ein, um Linsen und Dashboards schnell zu suchen und anzuzeigen.

Anmerkung: Die globale Suche funktioniert nur auf der vollständigen Lightning Experience-Site, aber nicht in Salesforce Classic, Salesforce für Android, Salesforce für iOS oder im mobilen Salesforce-Netz, und es werden keine Analytics-Anwendungen oder -Datensets zurückgegeben.

Die Dropdown-Liste des Suchfelds bezieht Analytics-Datenbestände bei ihren Vorschlägen mit ein. Wenn Sie einen Datenbestand in der Liste auswählen, wird er auf der Analytics-Registerkarte ausgeführt.

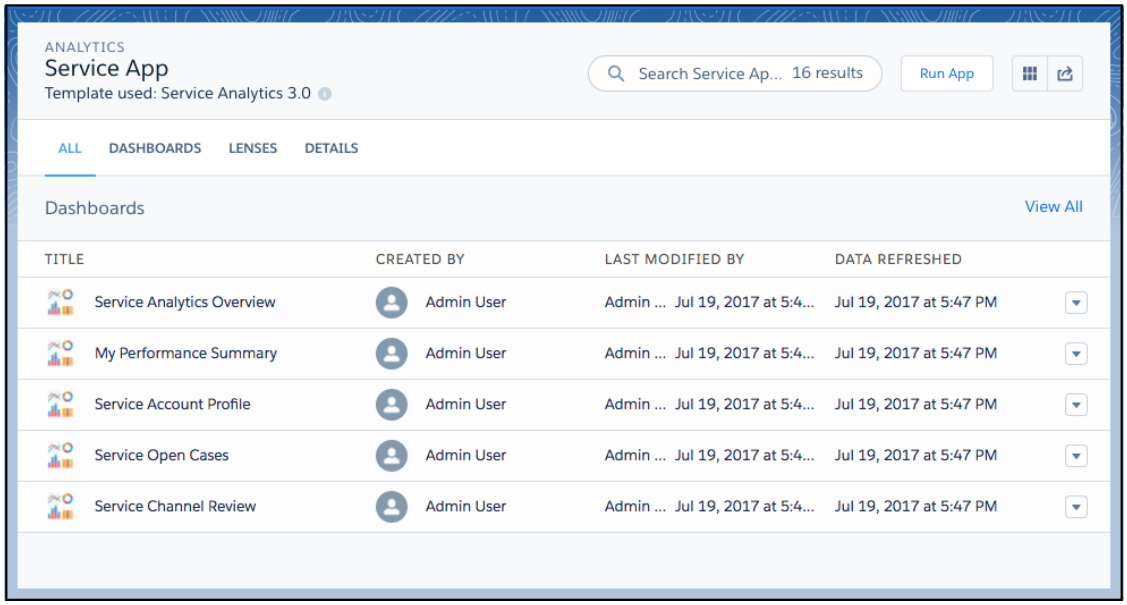


Oder beginnen Sie mit der Eingabe und drücken Sie die Eingabetaste, um eine Seite mit gefundenen Ressourcen anzuzeigen, die Analytics-Datenbestände mit einbeziehen. Wenn Sie die Suchergebnisse nur auf Analytics-Linsen und -Dashboards eingrenzen möchten, klicken Sie im linken Bereich auf **Analytics**. Sie können auf die Ergebnisse klicken, um den Datenbestand oder dessen Anwendung auszuführen.

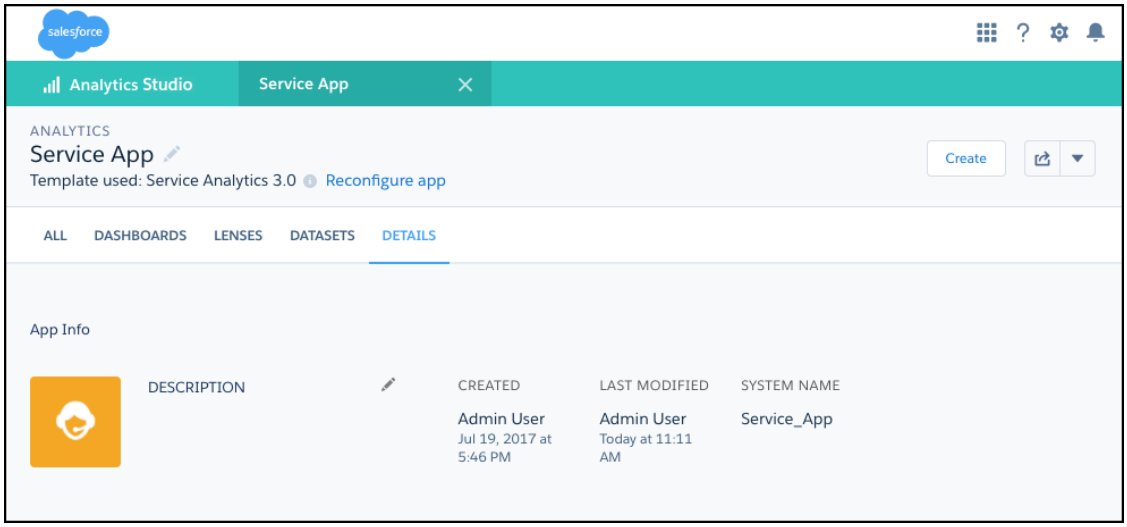


Bleiben Sie mit den neuen Seiten "Anwendung durchsuchen" und "Anwendungsdetails" organisiert

Die umgestalteten Seiten zum Durchsuchen und für Details helfen beim Steigern Ihrer Produktivität, da die Zeit zum Suchen und Verwalten Ihrer Analytics-Datenbestände reduziert wird. Die neue Seite "Anwendung durchsuchen" ist in Analytics Studio und auf den Registerkarten in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.



Die Aktionsschaltflächen wurden in die Ecke oben rechts verschoben und den Unterregisterkarten wurde **Details** hinzugefügt. Neben der Suche nach Anwendungsdetails können Sie auf der Seite "Details" auch eine Beschreibung für die Anwendung hinzufügen und ihr Symbol ändern.



Erkundung und Visualisierung in Analytics: Tabellenformate, einfache Neuanordnung von Spalten, Datenset-Feldsteuerung

Machen Sie Ihre Daten mithilfe des intuitiveren Explorer-Fensters schnell nutzbar, einschließlich neuer Eigenschaften und Funktionen für Tabellen, Sichtbarkeit von Datenset-Feldern und intelligenter Diagrammvorschläge.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Erkunden mit den Verbesserungen am Explorer
Machen Sie Ihre Daten mithilfe einer intuitiveren Oberfläche schnell nutzbar.

Verleihen Sie Ihren Tabellen mit neuen Eigenschaften Format
Tabellen müssen nicht langweilig oder schwer zu lesen sein. Mit neuen Tabelleneigenschaften können Sie die Abstände in Zellen steuern, Rahmen eine Farbe hinzufügen, Themen anwenden usw. Die Tabellenformate befinden sich in den Tabelleneigenschaften unter dem Zahnradmenü.

Erhalten Sie Ihren Fokus zurück
"Fokussieren", womit Sie nur die von Ihnen gewünschten Werte anzeigen können, ist wieder in Diagrammen und Tabellen verfügbar. Und es funktioniert genauso wie zuvor.

Ziehen und Ablegen zum Neuanordnen von Spalten in Wertetabellen
Ordnen Sie Ihre Wertetabelle auf einfache Weise neu an, indem Sie Spalten genau dorthin ziehen, wo sie sich befinden sollen.

Steuern der Sichtbarkeit Ihrer Datenset-Felder
Konfigurieren Sie, welche Felder für andere Personen, die mit Ihren Datensets arbeiten, sichtbar sein sollen, um ihnen die zeitraubende Suche in überflüssigen Daten zu ersparen.

Diagrammvorschläge für Ihre Daten im Explorer anzeigen lassen
Sie fragen sich, welches Diagramm sich am besten für die Visualisierung Ihrer Erkundung eignet? Intelligente Vorschläge sind nur einen Klick entfernt. Die Zusammensetzung Ihrer Linse wird mithilfe eines komplexen Algorithmus analysiert. Daraufhin werden Ihnen im Explorer Diagrammtypen vorgeschlagen, mit denen die wesentliche Aussage Ihrer Daten noch besser vermittelt wird.

Visualisieren des Flusses Ihrer Daten mithilfe eines Sankey-Diagramms
Sankey-Diagramme eignen sich besonders beim Visualisieren der Art und Weise, wie Werte zwischen zwei Gruppierungen fließen.

Offenlegen Ihrer Daten mit dem Origamidiagramm
Origamidiagramme stellen eine tolle Möglichkeit dar, Popout-Werte in Daten mit einer einzigen Maßeinheit und Gruppierung anzuzeigen. Sie können damit auch die Veränderlichkeit in Phasen anzeigen, deren Werte nicht durchgehend sinken.

Anpassen der Diagramm-QuickInfo
Sie haben die Möglichkeit, die QuickInfo in Diagrammen mit QuickInfos anzupassen, die beim Bewegen des Mauszeigers über einen Datenpunkt eingeblendet wird. Wählen Sie aus, welche Dimensionen und Maßeinheiten in der QuickInfo angezeigt werden sollen.

Steuern des Erscheinungsbilds von Kartendiagrammen
Jetzt können Sie Diagramme auf der Grundlage der ausgewählten Daten automatisch zoomen. Sie können auch den zum Zeichnen der Karte verwendeten Projektionstyp ändern.

Andere Verbesserungen an Diagrammen
Erstellen Sie gestrichelte Linien, legen Sie die Schriftgröße in Titeln und Untertiteln fest, steuern Sie die Größe von Trellis-Diagrammen und vieles mehr.

Einfacheres Erkunden mit den Verbesserungen am Explorer

Machen Sie Ihre Daten mithilfe einer intuitiveren Oberfläche schnell nutzbar.



Im Diagramm-Modus weist der Bereich "Maßeinheiten" eine größere Schaltfläche mit Pluszeichen zum Hinzufügen von Maßeinheiten auf und "Löschen" wurde in das Kontextmenü verschoben (1). Der Bereich "Gruppieren nach" wurde auf ähnliche Weise geändert (2). Der Bereich "Filtern nach" weist ein neues Erscheinungsbild auf, aber die Funktionsweise bleibt gleich (3).



Im Tabellenmodus wurden Änderungen am Kontextmenü für Maßeinheiten vorgenommen. Es wurde nun ein Befehl **Filter hinzufügen** hinzugefügt und der Befehl "Spalte hinzufügen" wurde in "Spalte duplizieren" umbenannt. "Löschen" wurde in das Kontextmenü verschoben.



Wenn Sie bei Ihrer Erkundung in den Tabellenmodus wechseln, wechseln Filter zu den Maßeinheiten, auf die sie sich auswirken, und Sie können sie dort bearbeiten. Nachdem dies geschehen ist, können Sie den Filterbereich nicht mehr verwenden. Wenn Sie neue Filter hinzufügen möchten, verwenden Sie anstelle des Filterbereichs die Kontextmenüs für Maßeinheiten.

Anmerkung: Vorhandene Linsen und Dashboards mit aus mehreren Spalten bestehenden Schritten sind von dieser Änderung betroffen.

Die in den SAQL-Editor eingegebenen Kommentare werden beim Ausführen, Duplizieren und Bearbeiten beibehalten.

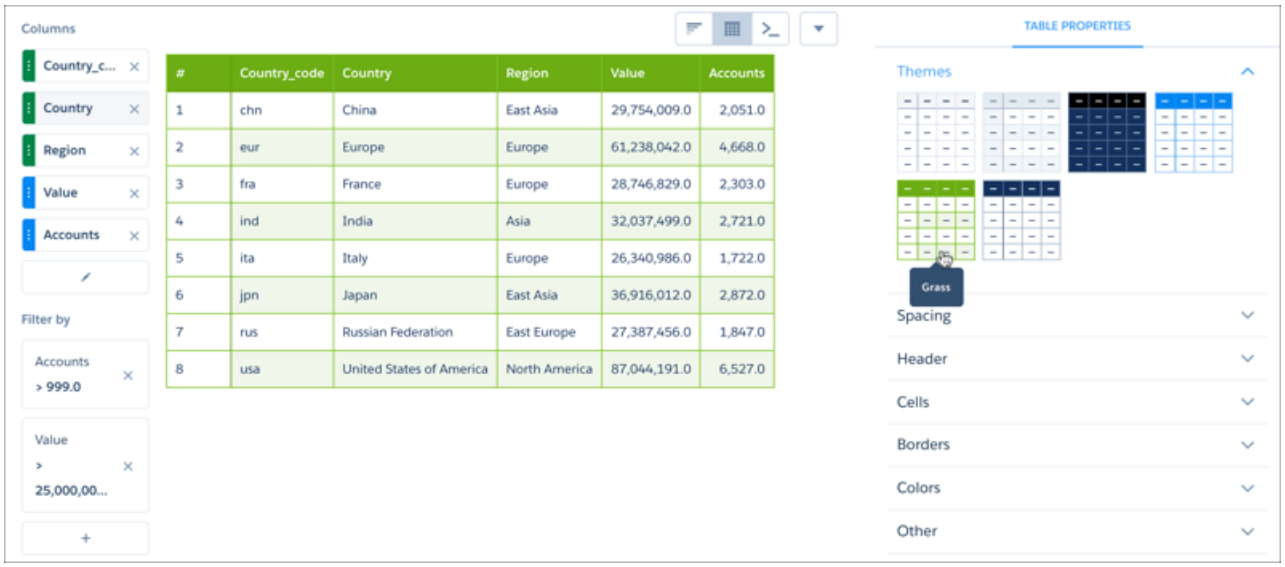
Das Euro-Symbol kann durch Drücken von Alt+Umschalt+2 eingegeben werden.

Verleihen Sie Ihren Tabellen mit neuen Eigenschaften Format

Tabellen müssen nicht langweilig oder schwer zu lesen sein. Mit neuen Tabelleneigenschaften können Sie die Abstände in Zellen steuern, Rahmen eine Farbe hinzufügen, Themen anwenden usw. Die Tabellenformate befinden sich in den Tabelleneigenschaften unter dem Zahnradmenü.

Festlegen eines Themas

Sie können eines der sechs im Paket enthaltenen Themen verwenden. Wenn Sie das Format Ihrer Tabelle anpassen möchten, verwenden Sie die Bereiche unter dem Bereich "Themen".



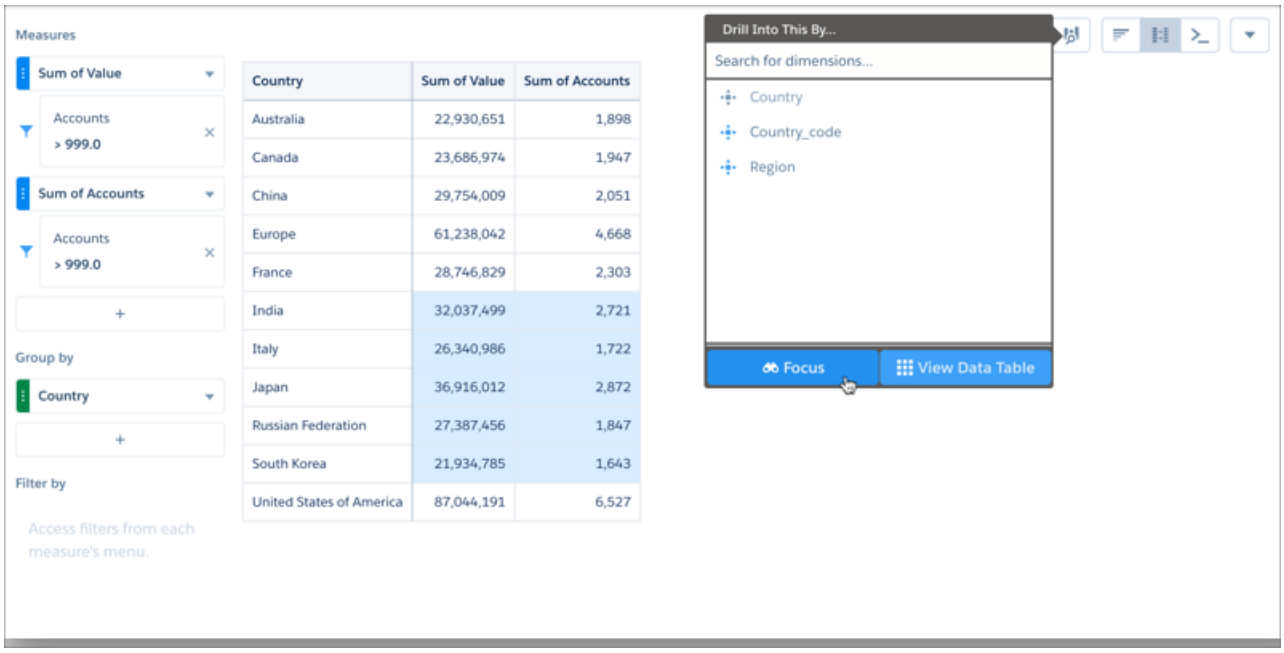
Anmerkung: Auf alle vorhandenen Tabellen wird das Standardthema angewendet. Verwenden Sie das klassische Thema, um das Tabellenformat vor der Version Winter '18 nachzubilden.

Steuern Sie die Breite und Höhe der Zellen und Spalten mithilfe der Eigenschaften im Bereich "Abstände". Legen Sie in den Bereichen "Kopfzeile" und "Zellen" die Textgröße und die Hintergrundfarbe fest. Legen Sie die Stärke und die Farben für die Rahmenlinien sowie die Farben für die Tabelle insgesamt in den Bereichen "Rahmen" und "Farben" fest. Wenn Sie die Indexspalte ein- oder ausblenden möchten, klicken Sie im Bereich "Andere" auf **Zeilenindexspalte anzeigen**.

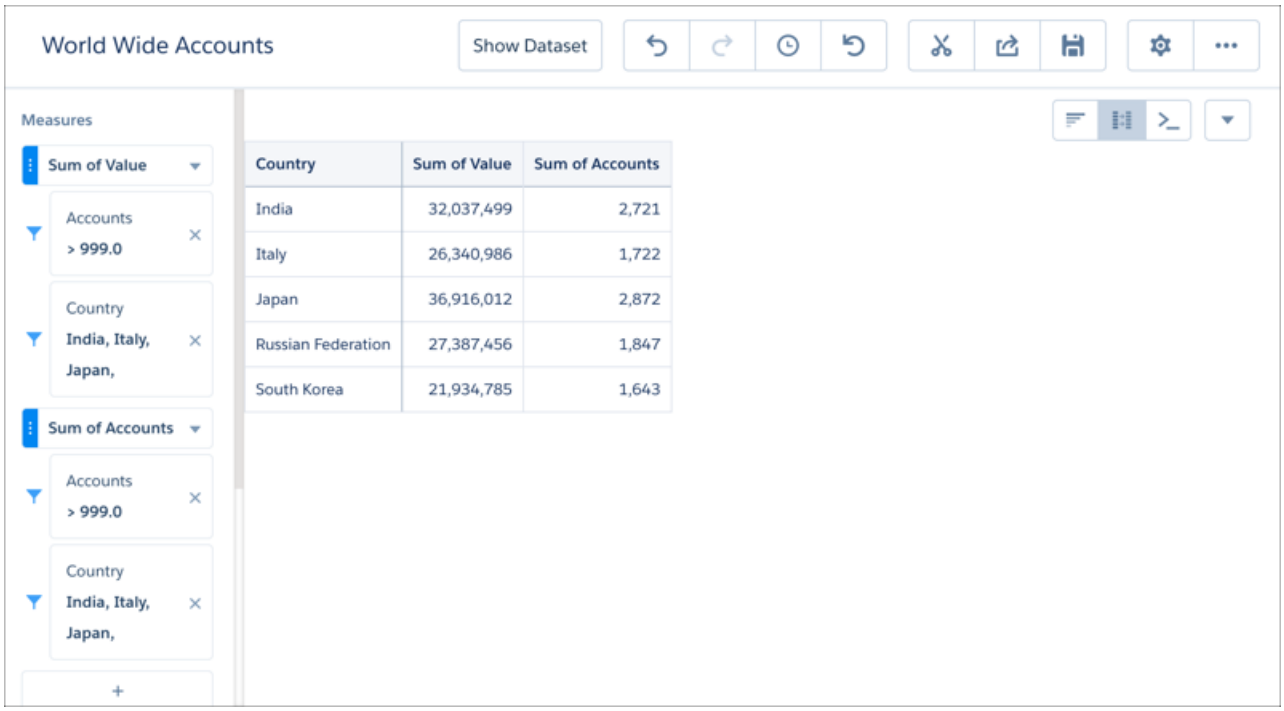
Erhalten Sie Ihren Fokus zurück

"Fokussieren", womit Sie nur die von Ihnen gewünschten Werte anzeigen können, ist wieder in Diagrammen und Tabellen verfügbar. Und es funktioniert genauso wie zuvor.

Starten Sie, indem Sie die für Sie interessanten Daten auswählen, auf die Schaltfläche zum Aufschlüsseln und dann auf **Fokussieren** klicken.



Mit "Fokussieren" werden nur die ausgewählten Daten in demselben Tabellen- oder Diagrammtyp angezeigt, in dem Sie sie ausgewählt haben.



Ziehen und Ablegen zum Neuanordnen von Spalten in Wertetabellen

Ordnen Sie Ihre Wertetabelle auf einfache Weise neu an, indem Sie Spalten genau dorthin ziehen, wo sie sich befinden sollen.

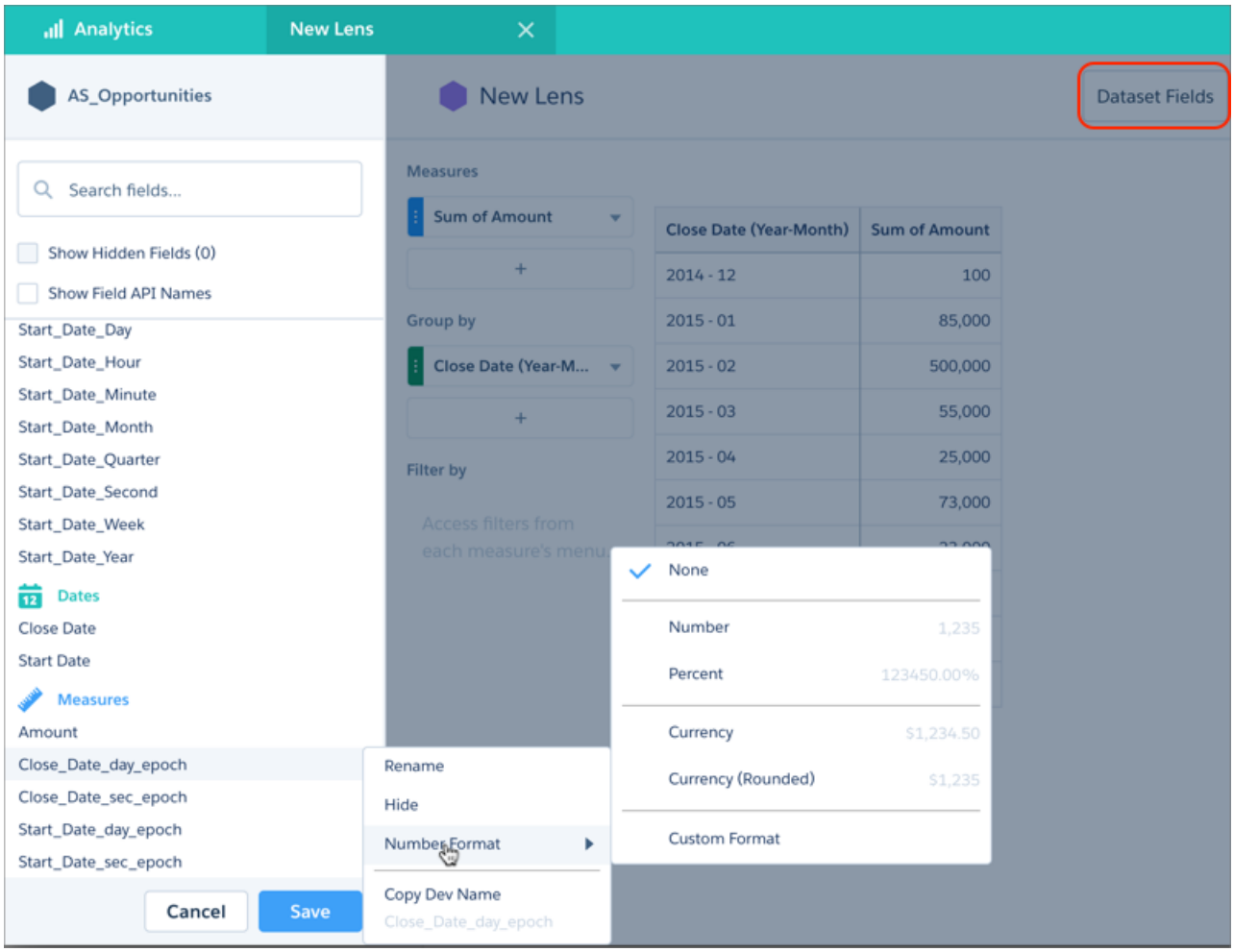
Wenn Sie eine Maßeinheit oder Gruppierung verschieben möchten, klicken Sie auf die entsprechende Kachel, halten Sie sie und ziehen Sie die Kachel dann an eine neue Position. Lassen Sie die Kachel los, wenn sich die Positionsanzeige an der richtigen Position befindet.



Steuern der Sichtbarkeit Ihrer Datenset-Felder

Konfigurieren Sie, welche Felder für andere Personen, die mit Ihren Datensets arbeiten, sichtbar sein sollen, um ihnen die zeitraubende Suche in überflüssigen Daten zu ersparen.

Klicken Sie während der Erkundung eines Datensets auf **Datenset-Felder**, um ein Fenster mit allen Maßeinheits-, Daten- und Dimensions-(Gruppierungs-)Feldern zu öffnen.



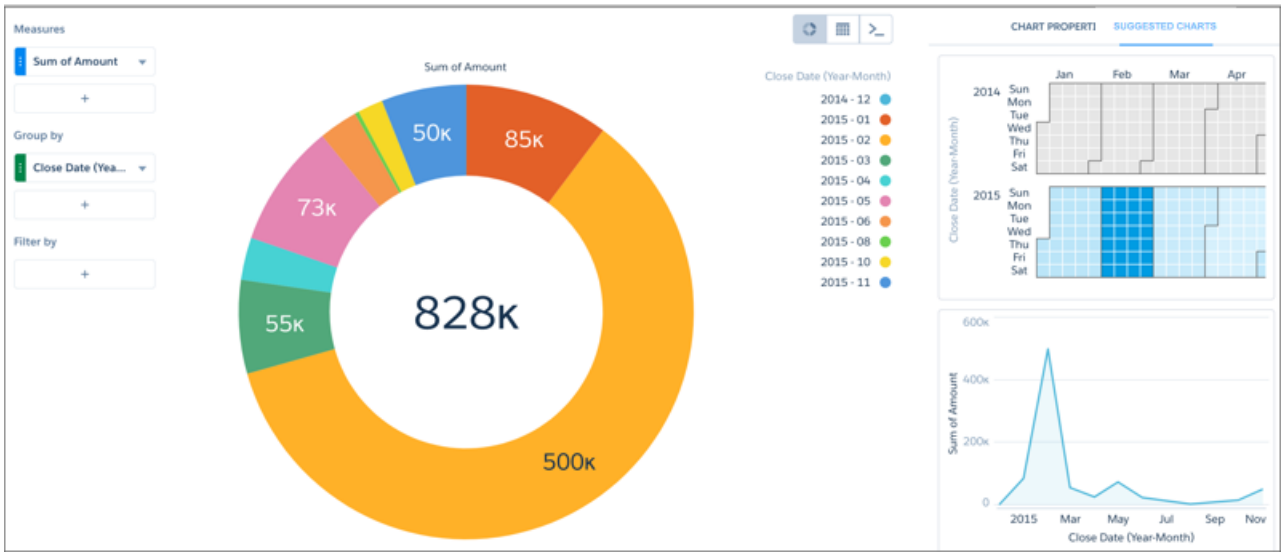
In dem Fenster können Sie beliebige Felder ausblenden oder umbenennen, das Zahlenformat der Maßeinheitsfelder festlegen und die API-Namen der Felder anzeigen. Durch das Ausblenden von Feldern wirkt das Datenset weniger überladen. Auf die Felder kann dennoch über JSON zugegriffen werden.

Benutzer, die keinen Schreibzugriff auf ein Datenset haben, können zum Anzeigen der Felder auf **Datenset-Felder** klicken.

Diagrammvorschläge für Ihre Daten im Explorer anzeigen lassen

Sie fragen sich, welches Diagramm sich am besten für die Visualisierung Ihrer Erkundung eignet? Intelligente Vorschläge sind nur einen Klick entfernt. Die Zusammensetzung Ihrer Linse wird mithilfe eines komplexen Algorithmus analysiert. Daraufhin werden Ihnen im Explorer Diagrammtypen vorgeschlagen, mit denen die wesentliche Aussage Ihrer Daten noch besser vermittelt wird.

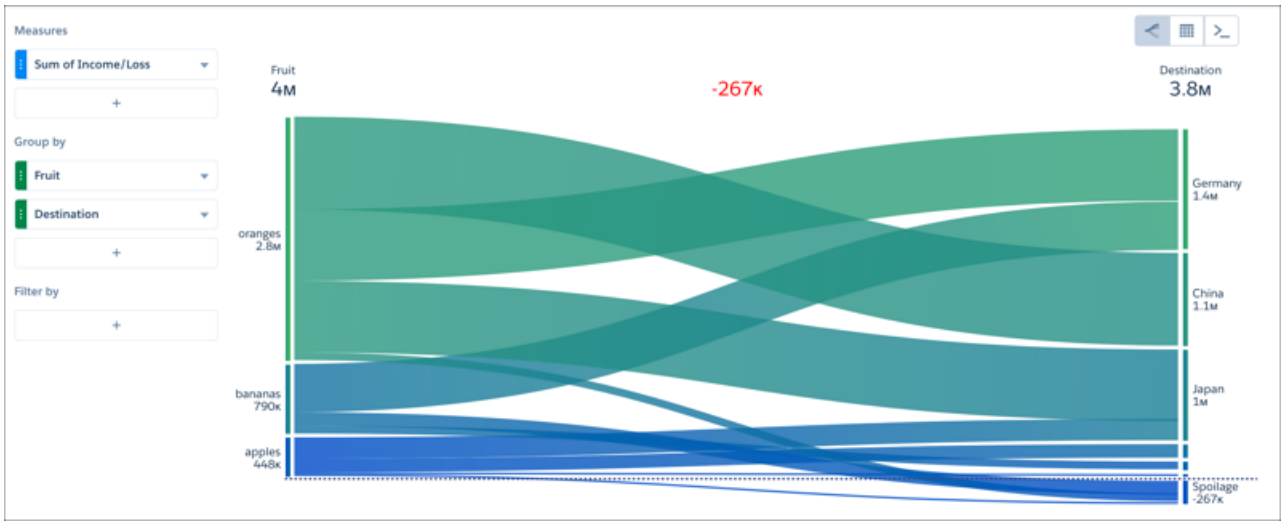
Klicken Sie zum Anzeigen der vorgeschlagenen Diagramme im Diagramm-Modus auf das Zahnradsymbol und anschließend auf **Vorgeschlagene Diagramme**.



Visualisieren des Flusses Ihrer Daten mithilfe eines Sankey-Diagramms

Sankey-Diagramme eignen sich besonders beim Visualisieren der Art und Weise, wie Werte zwischen zwei Gruppierungen fließen.

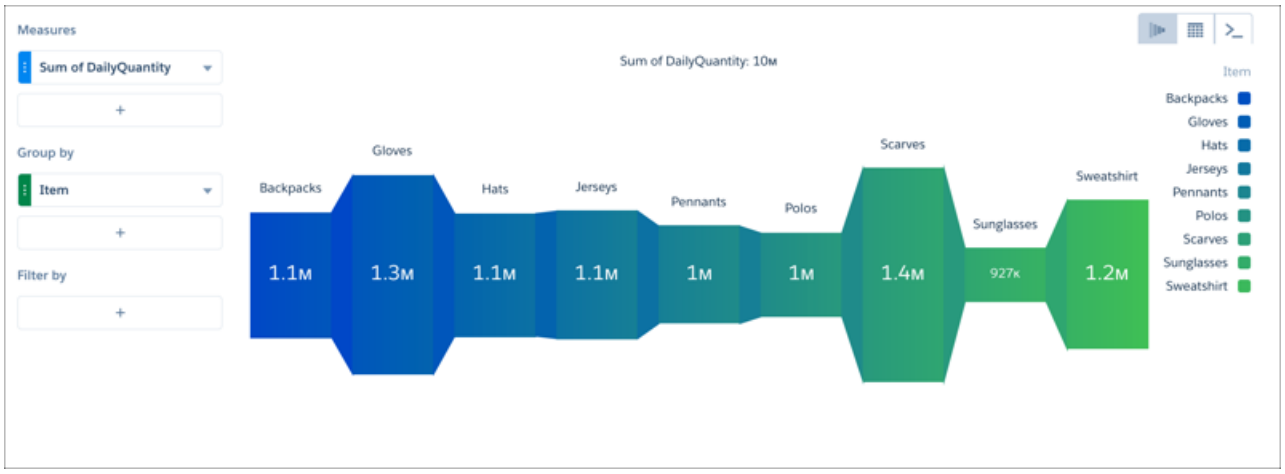
Sie können anzeigen, wie eine bestimmte geschäftliche Kennzahl während ihrer Bewegung von einer Gruppierung zu einer anderen verteilt ist. In einem Sankey-Diagramm können negative Zahlen angezeigt und ihre Auswirkungen auf die Gesamtsummen berechnet werden. In Sankey-Diagrammen können negative Zahlen angezeigt und ihre Auswirkungen auf die Gesamtsummen berechnet werden.



Offenlegen Ihrer Daten mit dem Origamidiagramm

Origamidiagramme stellen eine tolle Möglichkeit dar, Popout-Werte in Daten mit einer einzigen Maßeinheit und Gruppierung anzuzeigen. Sie können damit auch die Veränderlichkeit in Phasen anzeigen, deren Werte nicht durchgehend sinken.

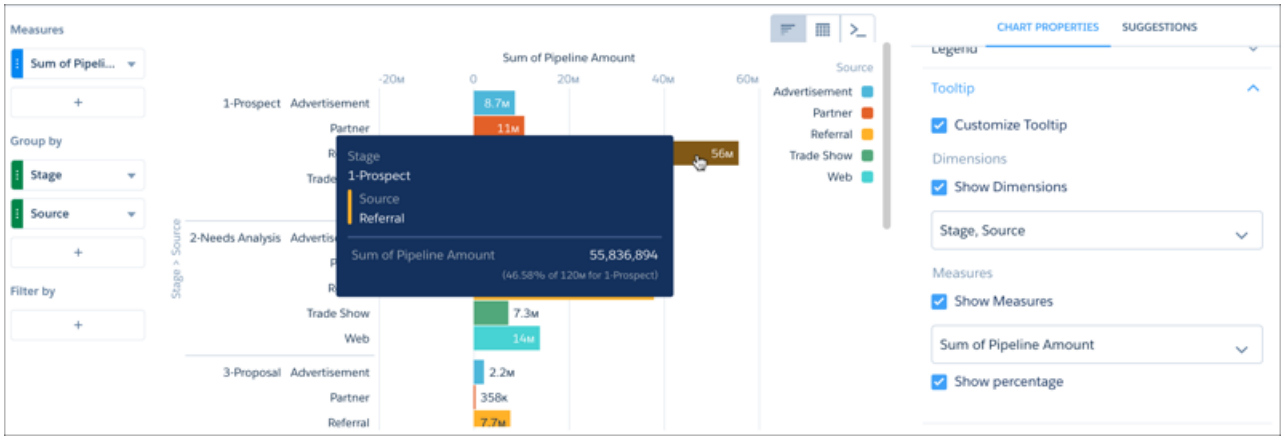
Durch das Anzeigen hoher Werte in einem separaten Fenster können mit einem Origamidiagramm Produkte einfacher ermittelt werden, die im Vergleich zu anderen Produkten gut abschneiden.



Anpassen der Diagramm-QuickInfo

Sie haben die Möglichkeit, die QuickInfo in Diagrammen mit QuickInfos anzupassen, die beim Bewegen des Mauszeigers über einen Datenpunkt eingeblendet wird. Wählen Sie aus, welche Dimensionen und Maßeinheiten in der QuickInfo angezeigt werden sollen.

Öffnen Sie den QuickInfo-Bereich in den Diagrammeigenschaften und wählen Sie die gewünschten Gruppierungen und Maßeinheiten für die Anzeige aus. Sie können auch den Prozentsatz anzeigen, den der Wert des Datenpunkts innerhalb der Summe der zugehörigen Gruppierung ausmacht.

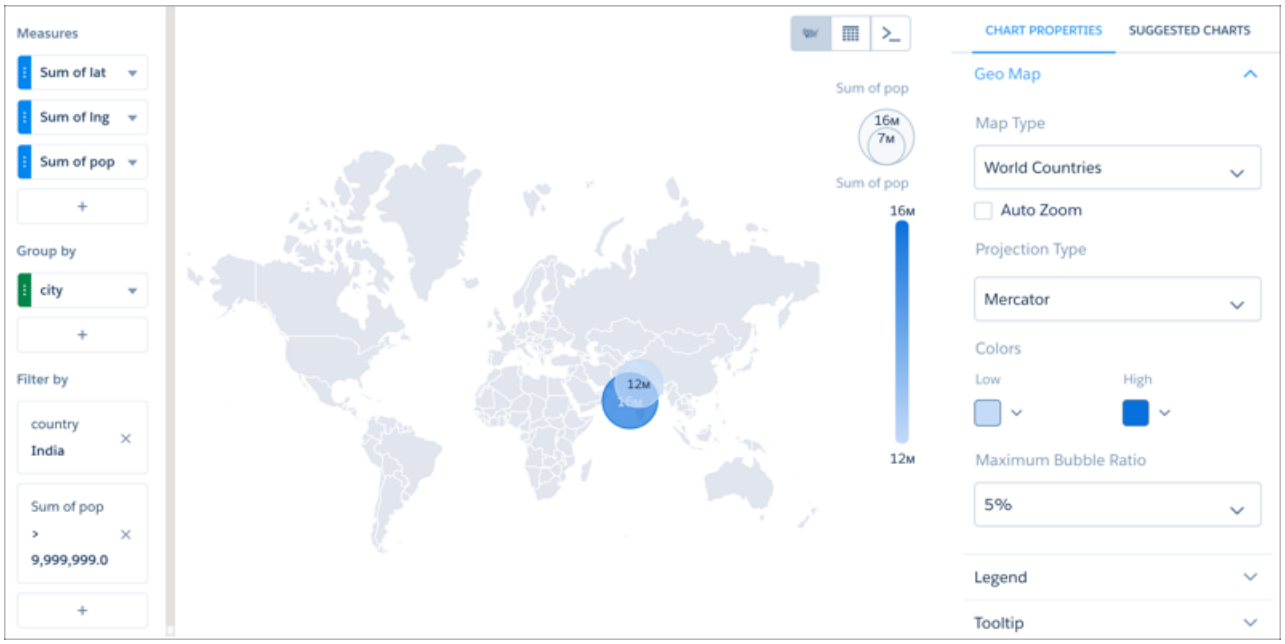


Steuern des Erscheinungsbilds von Kartendiagrammen

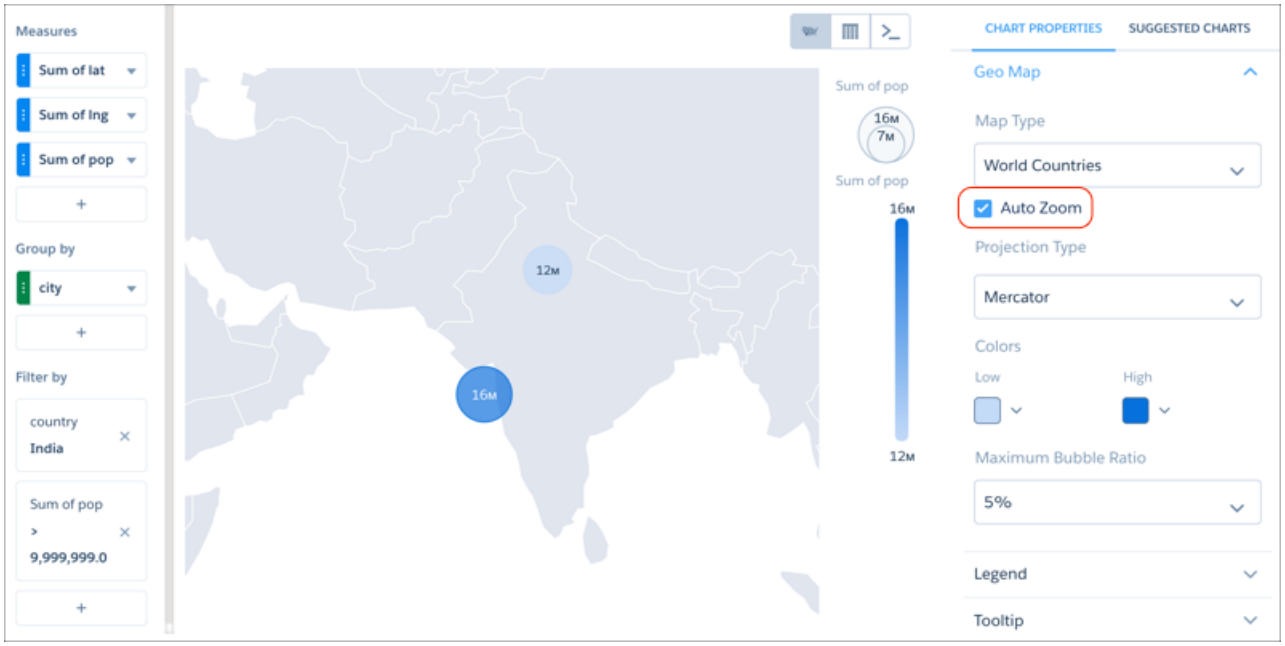
Jetzt können Sie Diagramme auf der Grundlage der ausgewählten Daten automatisch zoomen. Sie können auch den zum Zeichnen der Karte verwendeten Projektionstyp ändern.

Konfigurieren von Karten für das automatische Zoomen ausgewählter Bereiche

Wenn Sie Datenpunkte in einem bestimmten geografischen Bereich Ihres Kartendiagramms auswählen, werden die Daten in dem Bereich hervorgehoben.



Mit der Autozoom-Funktion werden im Kartendiagramm die Daten hervorgehoben und der geografische Bereich vergrößert.

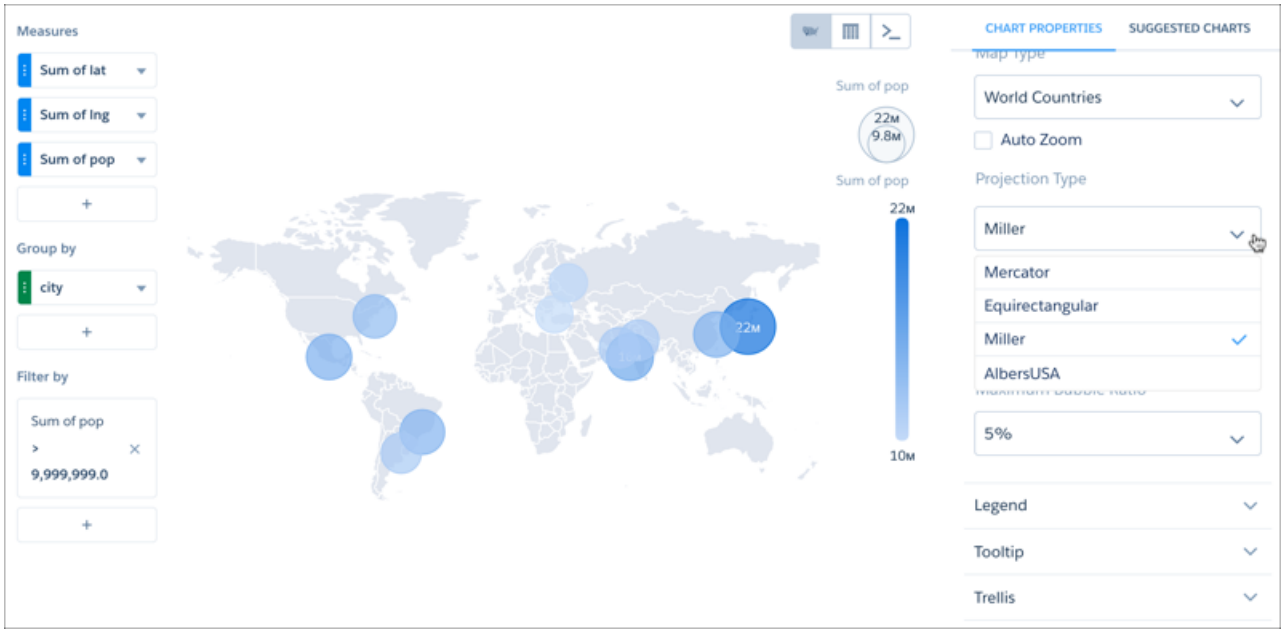


Alle Filtervorgänge, die für die visualisierten Daten ausgeführt werden, können den automatischen Zoom auslösen. Dies umfasst auch die Darstellung als Bereich in Dashboards, sodass Sie bei der Erstellung dynamischer Karten nahezu unbegrenzte Möglichkeiten haben.



Festlegen des Kartenprojektionstyps für Kartendiagramme

Eine Kartenprojektion ist eine Methode für die Darstellung von Formen der gekrümmten Erdoberfläche (oder einer beliebigen anderen gekrümmten Oberfläche) mithilfe von Formen auf einer flachen Oberfläche. Bei einigen Kartenprojektionstypen wird die Genauigkeit der Umrisse der Formen beibehalten und die Darstellung der Bereichsgrößen ist nicht so genau. Bei anderen hingegen stimmt die relative Größe, die Umrisse werden jedoch leicht verzerrt dargestellt. Welcher Projektionstyp ist der richtige für Ihr Kartendiagramm? Dank des neuen Menüs "Projektionstyp" haben Sie die Wahl!



Andere Verbesserungen an Diagrammen

Erstellen Sie gestrichelte Linien, legen Sie die Schriftgröße in Titeln und Untertiteln fest, steuern Sie die Größe von Trellis-Diagrammen und vieles mehr.

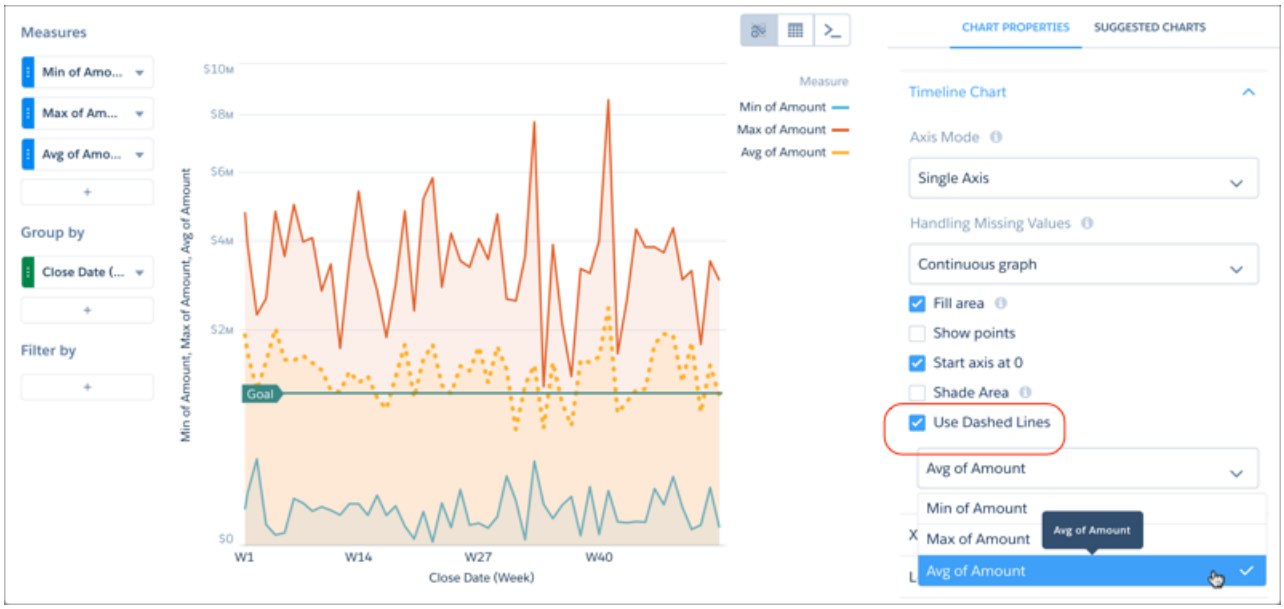
Ausfüllen des Bereichs zwischen den Linien

Sie können den Bereich zwischen den Linien in Linien- und Zeitachsendiagrammen schattieren, um die Spanne zwischen zwei Maßeinheiten zu akzentuieren. Wenn Sie beispielsweise die Spanne zwischen den niedrigsten und höchsten Werten geschlossener Opportunities darstellen möchten, klicken Sie auf **Schattierungsbereich**. Wählen Sie anschließend die Maßeinheiten in den Menüs **Maßeinheit 1** und **Maßeinheit 2** aus und wählen Sie unter **Schattierungsfarbe** eine Farbe für die Schattierung aus.



Verwenden von gestrichelten Linien für besondere Effekte

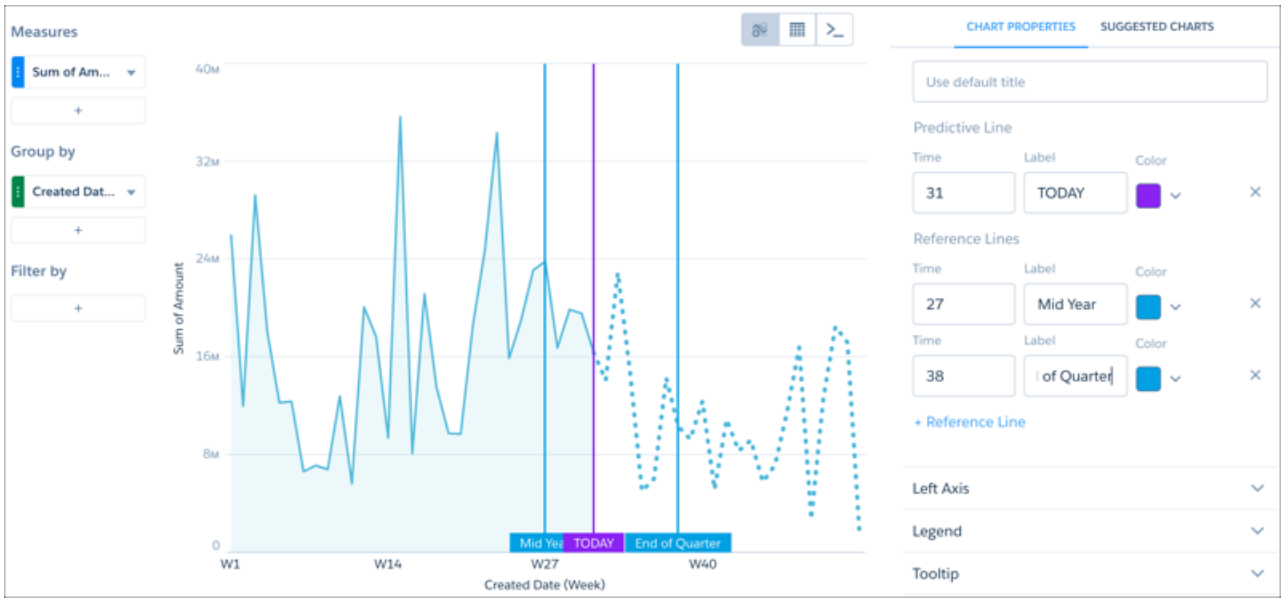
Verwenden Sie gestrichelte Linien, um Maßeinheiten in Linien- oder Zeitachsendiagrammen voneinander zu unterscheiden. Um beispielsweise die Linie hervorzuheben, die den Durchschnitt der minimalen und maximalen Werte der geschlossenen Opportunities in einem Zeitachsendiagramm repräsentiert, klicken Sie auf "Gestrichelte Linien verwenden" und wählen Sie im Mehrfachauswahlmenü darunter die Maßeinheit für den Durchschnitt aus.



Wenn Sie die Linien für weitere Maßeinheiten gestrichelt anstatt durchgehend darstellen möchten, wählen Sie sie im gleichen Menü aus.

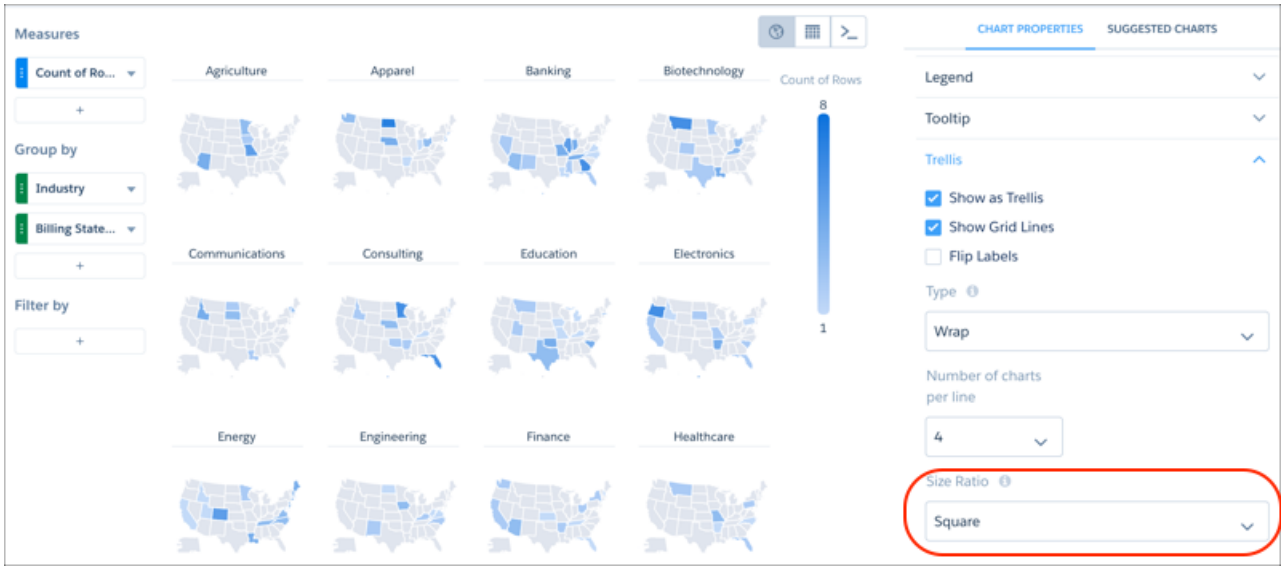
Hinzufügen mehrerer Referenzzeilen zu Diagrammen

Diagramme sind jetzt nicht mehr auf nur eine Referenzzeile beschränkt. Nun können Sie für die Markierung eines Diagramms beliebig viele Referenzzeilen verwenden, beispielsweise um Referenzpunkte auf einer Zeitachse vor und nach einer Prognoselinie anzugeben.

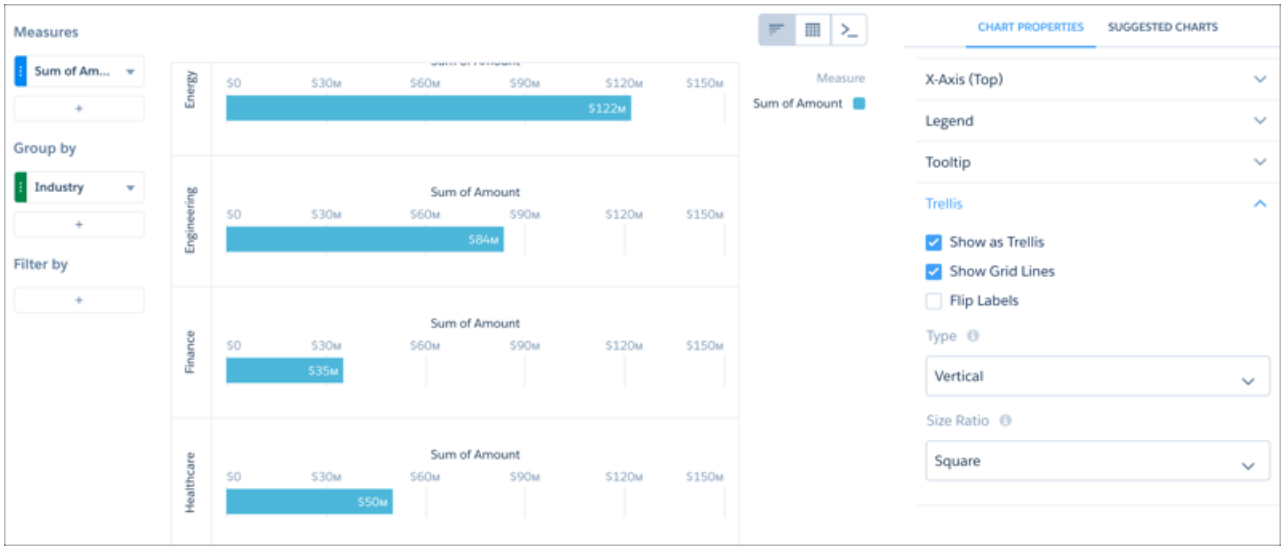


Trellis sehen jetzt besser aus als je zuvor

Sie können die Größe von Trellis-Kacheln mithilfe des Menüs **Größenverhältnis** steuern, sodass Ihre Trellis-Diagramme gut aussehen, unabhängig davon, welchen Diagrammtyp Sie auswählen.

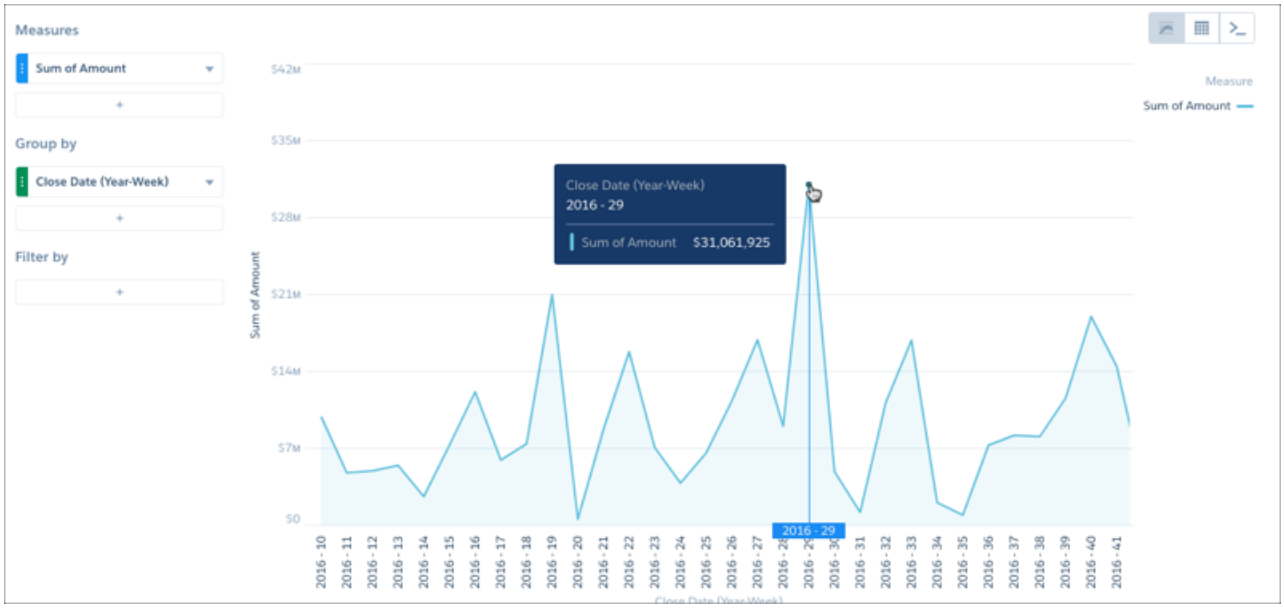


Diagrammdomänen sind jetzt im gesamten Trellis einheitlich, sodass Trellis-Diagramme direkt miteinander verglichen werden können.



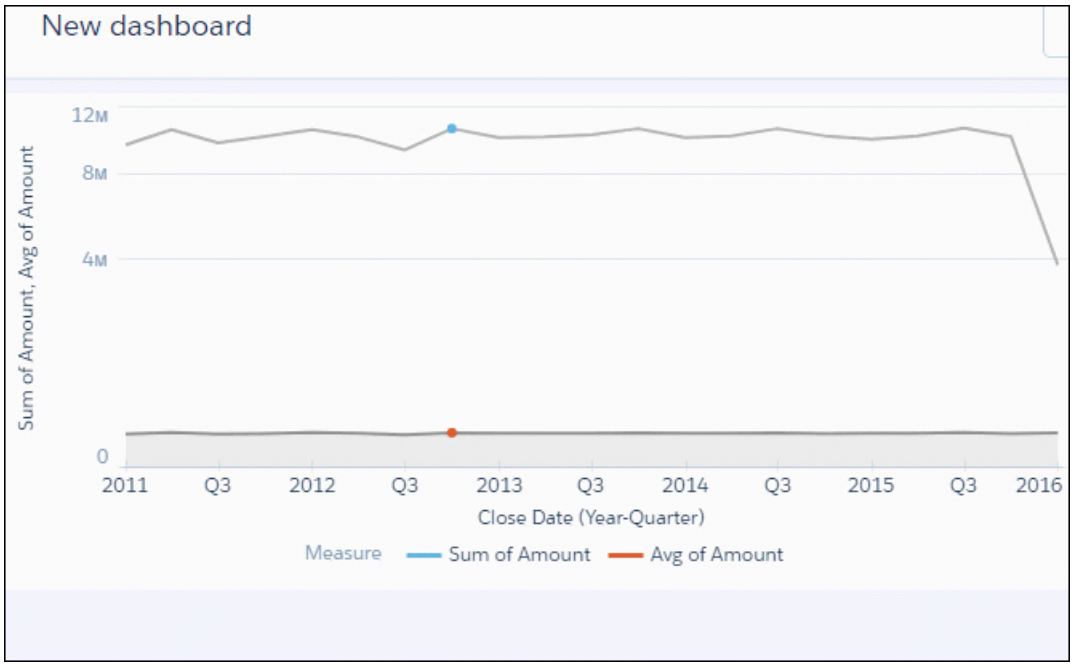
Anzeigen von Achsenbezeichnungen mit verbundenen Datenpunkten

Wenn Sie den Mauszeiger über einen Datenpunkt in einem Linien-, Zeitachsen- oder Punktediagramm bewegen, wird eine Zeile mit einer Bezeichnung angezeigt, damit Sie die Achsenbezeichnung des hervorgehobenen Punkts schnell sehen können. So können Sie die Achsenbezeichnung des Punkts besser sehen, wenn diese Bezeichnungen an der Achse selbst abgekürzt sind.



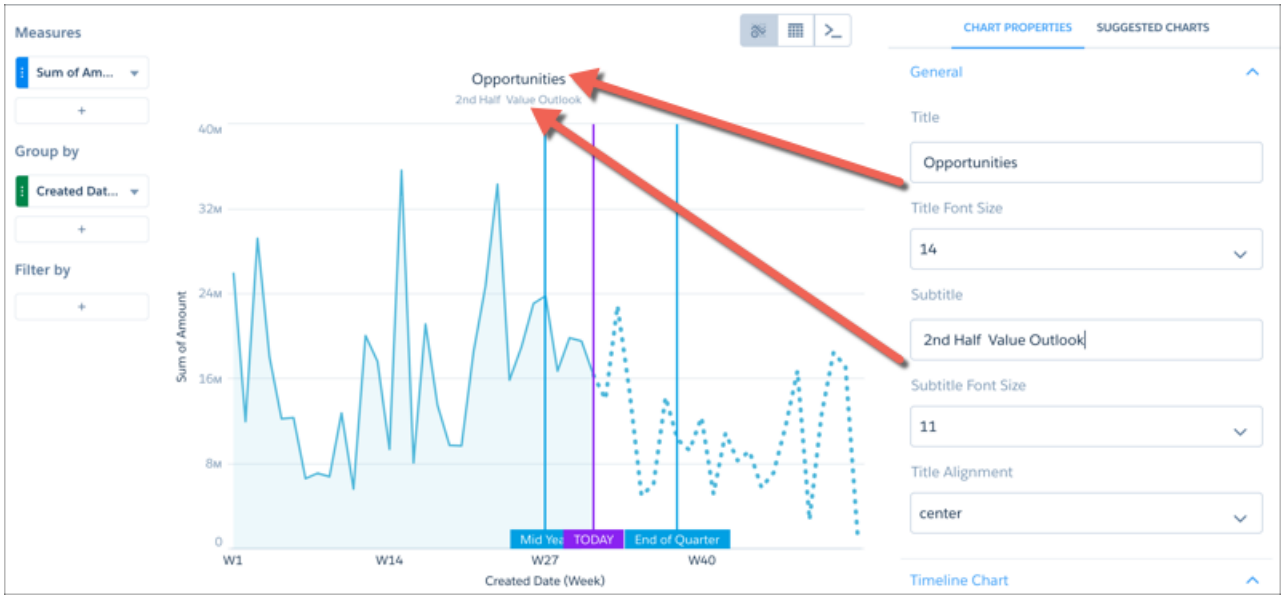
Fokussieren auf einen ausgewählten Datenpunkt

Damit eine Auswahl leichter in einem Linien- oder Zeitachsendiagramm angezeigt werden kann, wird die gesamte Zeile mit Ausnahme des ausgewählten Datenpunkts ausgegraut. Wenn Sie beispielsweise in einem Zeitachsendiagramm eine Auswahl mit zwei Zeilen treffen, werden beide Zeilen ausgegraut, wie unten dargestellt.



Verbesserungen an Diagrammstilen

Sie können die Schriftgröße der Titel und Untertitel für alle Diagramme festlegen, damit sich diese besser voneinander abheben.



Diagrammdomänen enden immer mit einem Häkchen, das einen Wert anzeigt. So ist es leichter, den Wert oberhalb der höchsten Datenpunkte zu ermitteln.

Treemap-Diagramme können bis zu zwei Zeilen pro Bezeichnung anzeigen, nicht nur eine.

Design des Analytics-Dashboards: Empfehlungen zur Leistungsoptimierung, Seiten, besserer Zugriff auf Schritte und Filter

Schnellere Erstellung durch die Freigabe von Widgets, Schritten und globalen Filtern auf Dashboard-Seiten. Sparen Sie Zeit, indem Sie Schritte bearbeiten, anstatt sie erneut zu erstellen. Optimieren Sie die Dashboard-Leistung, indem Sie Dashboards auf kleinere Seiten aufteilen und die von der Dashboard-Prüfung empfohlenen Änderungen implementieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren Ihres Dashboards anhand der Empfehlungen nach der Prüfung

Die Dashboard-Prüfung bietet jetzt Empfehlungen für die Verbesserung der Dashboard-Leistung und der zugehörigen Schritte.

Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (Beta)

Verbessern Sie die Dashboard-Leistung und sorgen Sie für weniger überladene mobile Dashboards, indem Sie ein Dashboard auf mehrere Seiten aufteilen. Wenn Sie eine Seite aufrufen, berechnet Analytics nur die Ergebnisse für die Widgets auf der betreffenden Seite.

Zeit durch das Bearbeiten von Schritten sparen

Sie haben danach gefragt. Sie wurden erhört. Zum Ändern eines Schritts müssen Sie diesen nicht mehr duplizieren, sondern einfach nur bearbeiten. Sie können mit Ausnahme des Datensets jeden beliebigen Teil der Schrittabfrage ändern. So haben Sie beispielsweise die Möglichkeit, Maßeinheiten und Gruppierungen zu ändern, eine abgeleitete Maßeinheit zu einer Vergleichstabelle hinzuzufügen oder die Reihenfolge der Spalten in einer Wertetabelle zu ändern. Denken Sie daran, dass Änderungen an einem Schritt Auswirkungen auf alle Widgets haben, in denen er verwendet wird.

Suchen nach Schritten ohne Taschenlampe und Karte

Zuvor mussten Sie eine lange Liste mit Schritten sichten, um den gewünschten Schritt zu finden. Jetzt nicht mehr. Die Schritte werden im Bereich jetzt in Kategorien angeordnet und mithilfe der verfügbaren Suchleiste können Sie Ihre Schritte schneller finden.

Steuern von Dashboard-Filtern mit dem neuen Verhalten zur Aufteilung in Bereiche

Jetzt können Sie die Aufteilung in Bereiche noch genauer steuern. Sie können angeben, welche Schritte ihre Auswahlmöglichkeiten zum Filtern anderer in Bereiche unterteilter Schritte übertragen sollen. Darüber hinaus können Sie anhand der als Bereiche übertragenen Auswahlmöglichkeiten steuern, welche Schritte ihre Ergebnisse filtern sollen. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf vorhandene Schritte. Sie behalten ihr Verhalten für die Aufteilung in Bereiche bei.

Vervollständigen Ihres Dashboards mit zugehörigen Webinhalten

Integrieren Sie mit Links zu Webseiten externe Informationen in Ihr Dashboard. Wenn Sie beispielsweise ein Dashboard als Eingangsseite für ein Portal verwenden, können Sie statische Links erstellen, die auf verschiedene Systeme verweisen, wie beispielsweise ein System zum Nachverfolgen von Problemen oder ein System für Spesenabrechnungen.

Erstellen von Dashboard-Steuerelementen mithilfe von globalen Filtern

Globale Filter lassen sich jetzt leichter erstellen und verwalten. Sie können Dashboard-Betrachtern zudem die Möglichkeit geben, diese zu ändern.

Machen Sie sich mit den Änderungen der Dashboard-JSON für den Wave-Designer vertraut

Die Dashboard-JSON enthält neue und geänderte Parameter, die Benutzer betreffen, welche die JSON von Grund auf erstellen.

Weitere Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer

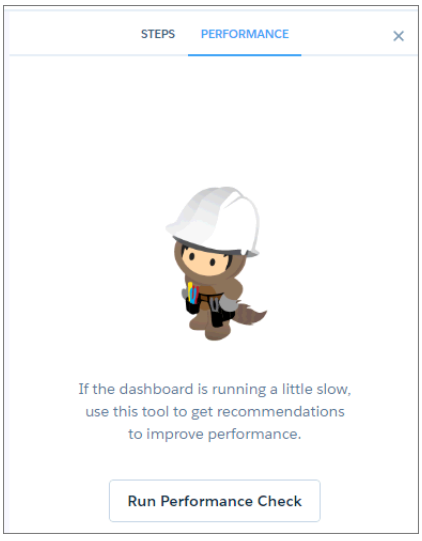
Informieren Sie sich über diese Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer.

Optimieren Ihres Dashboards anhand der Empfehlungen nach der Prüfung

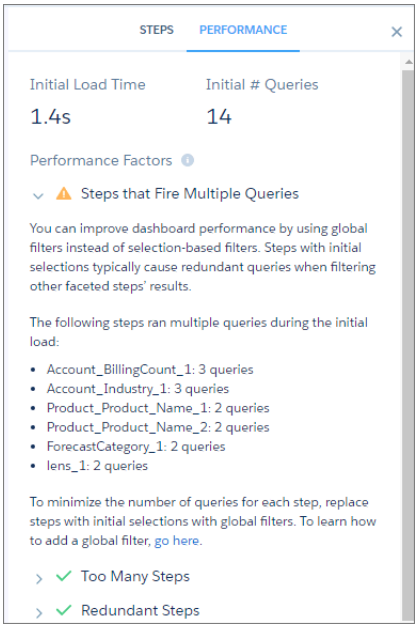
Die Dashboard-Prüfung bietet jetzt Empfehlungen für die Verbesserung der Dashboard-Leistung und der zugehörigen Schritte.

Dashboard-Leistung

Öffnen Sie zum Anzeigen der Dashboard-Leistung die Registerkarte "Leistung" in der Dashboard-Prüfung und klicken Sie auf **Leistungsprüfung ausführen**.



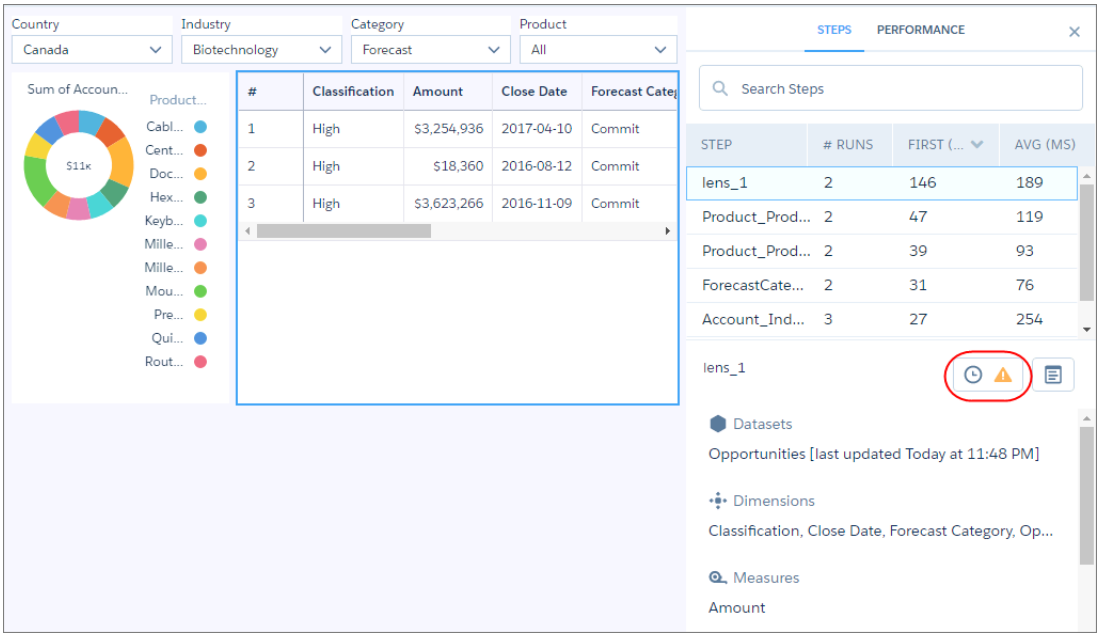
Die Ergebnisse der Dashboard-Leistung werden angezeigt. Falls Ihr Dashboard mehrere Seiten enthält, werden bei der Dashboard-Prüfung Ergebnisse für die aktuell dargestellte Seite angezeigt.



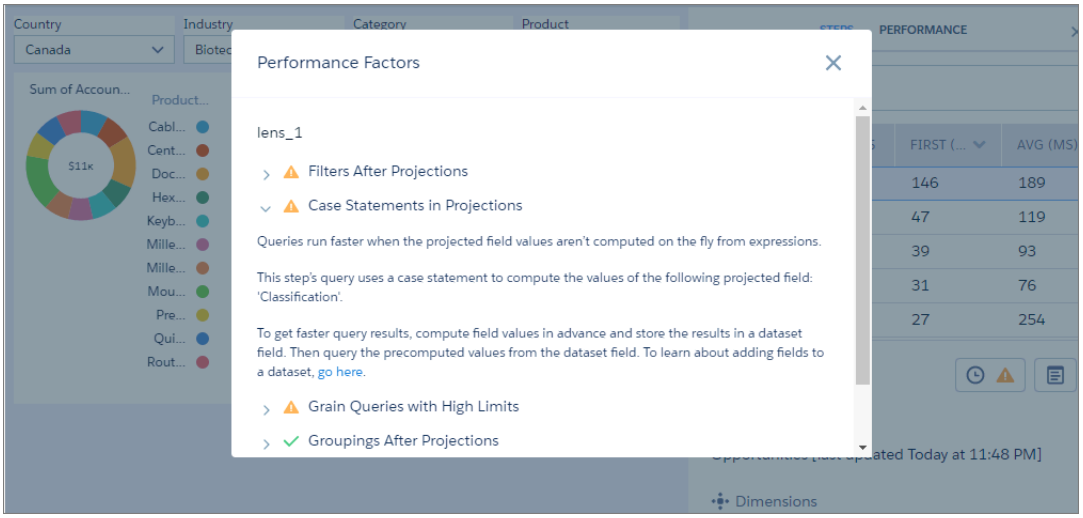
Im Abschnitt "Leistungsfaktoren" werden alle Faktoren angezeigt, für die das Dashboard evaluiert wird. Ignorieren Sie die Faktoren mit einem grünen Häkchen ( ), da diese Probleme sich nicht auf das Dashboard beziehen. Wird neben einem Faktor ein Warnsymbol angezeigt ( ), erweitern Sie den Faktor, um zu erfahren, wie Sie das Problem beheben und die Leistung des Dashboards verbessern können.

Schrittleistung

Öffnen Sie zum Anzeigen der Schrittleistung die Registerkarte "Schritte" in der Dashboard-Prüfung und wählen Sie einen Schritt aus. Wird auf der Schaltfläche "Leistungsdetails anzeigen" ein Warnsymbol angezeigt, klicken Sie auf die Schaltfläche, um die Leistungsdetails und die Optimierungsempfehlungen anzuzeigen.



Erweitern Sie alle Faktoren mit Warnsymbol, um herauszufinden, wie Sie die Leistung des Schritts verbessern können.

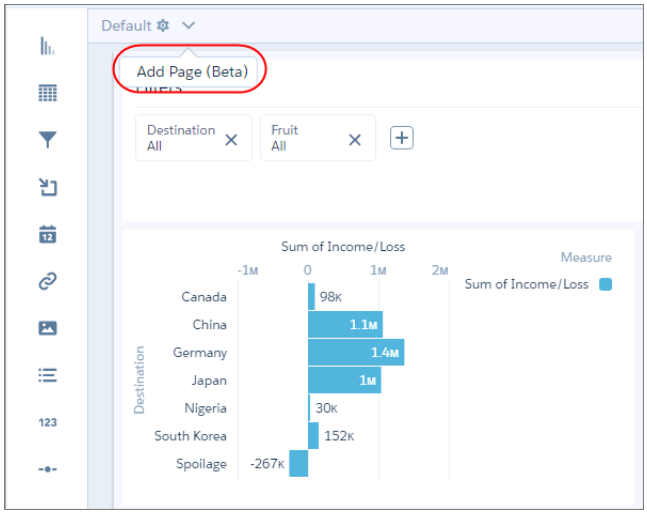


Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (Beta)

Verbessern Sie die Dashboard-Leistung und sorgen Sie für weniger überladene mobile Dashboards, indem Sie ein Dashboard auf mehrere Seiten aufteilen. Wenn Sie eine Seite aufrufen, berechnet Analytics nur die Ergebnisse für die Widgets auf der betreffenden Seite.

Anmerkung: Die Version Winter '18 enthält eine Beta-Version der Seitenfunktion, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für diese Funktion einbringen.

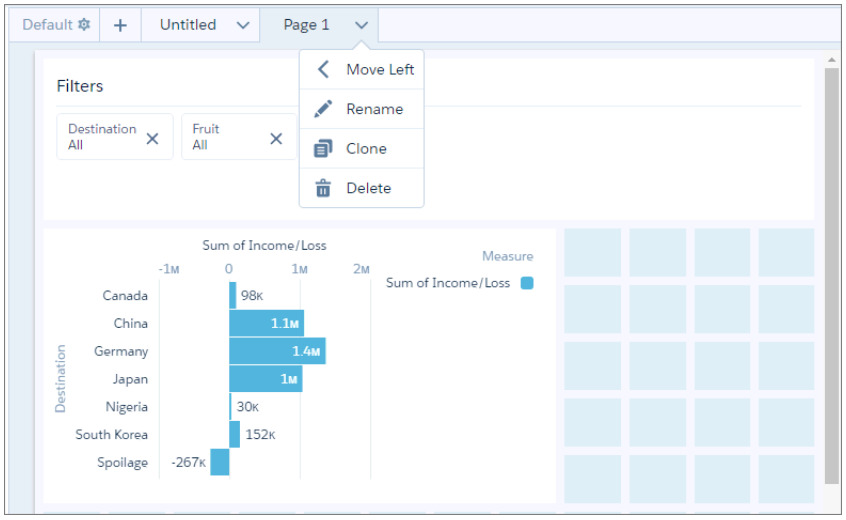
Wenn Sie mehrere Seiten für ein Dashboard verwenden möchten, bearbeiten Sie das Dashboard und klicken Sie dann im Menü "Layouts" auf **Seite hinzufügen (Beta)**. Seiten gelten für das Layout, in dem sie erstellt werden. Nachdem Sie Seiten aktiviert haben, können Sie die Funktion für das Dashboard-Layout nicht mehr deaktivieren.



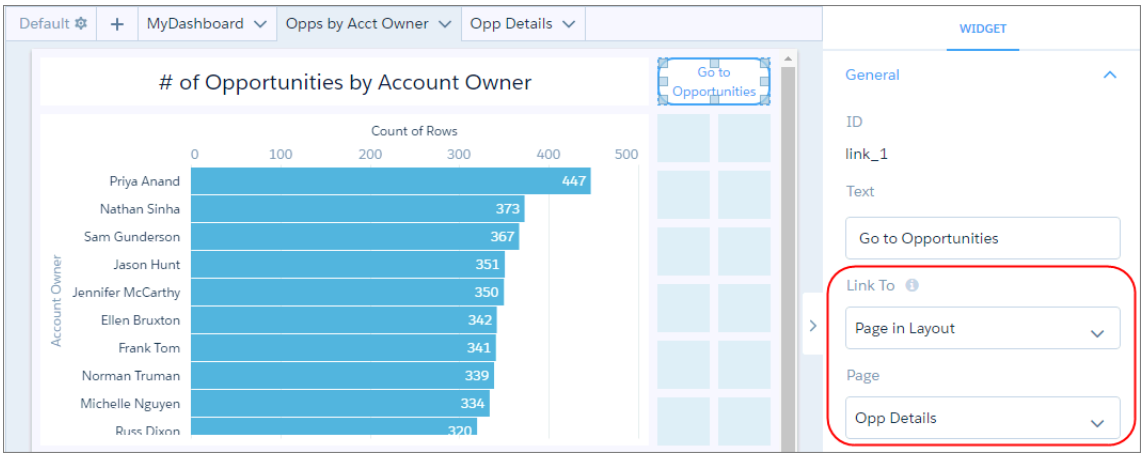
Analytics fügt eine Registerkarte für die erste Seite hinzu. Wenn Sie weitere Seiten hinzufügen möchten, klicken Sie auf ⊞. Sie können pro Dashboard und Layout bis zu fünf Seiten hinzufügen. Jede Seite wird während der Bearbeitung des Dashboards als Registerkarte dargestellt. (Wenn Sie die Vorschau einer Seite aufrufen, sieht sie genau wie ein Dashboard aus.) Speichern Sie das Dashboard, um die an den Seiten vorgenommenen Änderungen zu speichern. Globale Filter und Auswahlmöglichkeiten werden im Dashboard-Layout seitenübergreifend freigegeben. Durch eine Auswahl auf einer Seite werden beispielsweise die Ergebnisse auf den anderen Seiten ebenfalls gefiltert. Wenn Sie ein neues Layout erstellen, werden alle Seiten im aktuellen Layout in das neue Layout kopiert.

Seiten verwalten

Auf einer Seite können Sie verschiedene Aktionen ausführen.



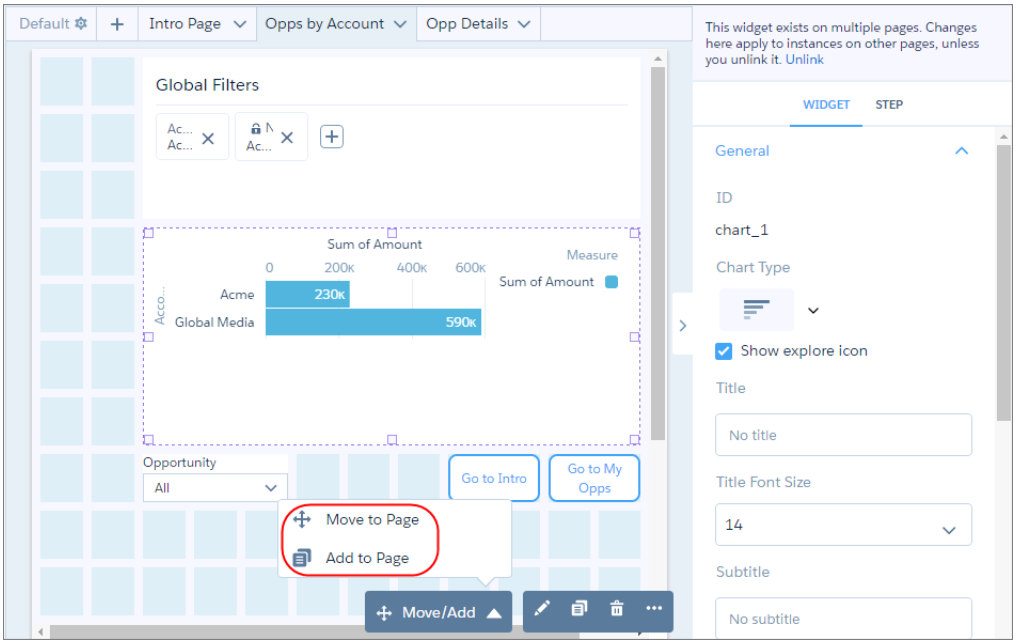
Sie können Seiten umbenennen, duplizieren und löschen. Mit **Nach links verschieben** und **Nach rechts verschieben** können Sie die Reihenfolge ändern, in der die Seiten in der mobilen Analytics-Anwendung angezeigt werden. Mobile-Dashboard-Betrachter können durch Wischen zwischen den Seiten im Dashboard hin und her navigieren. Wenn ein Benutzer ein Dashboard über einen Desktop-Browser anzeigt und Sie Link-Widgets zu den Seiten hinzugefügt haben, ist die Navigation zwischen den Seiten leichter, wie hier dargestellt.



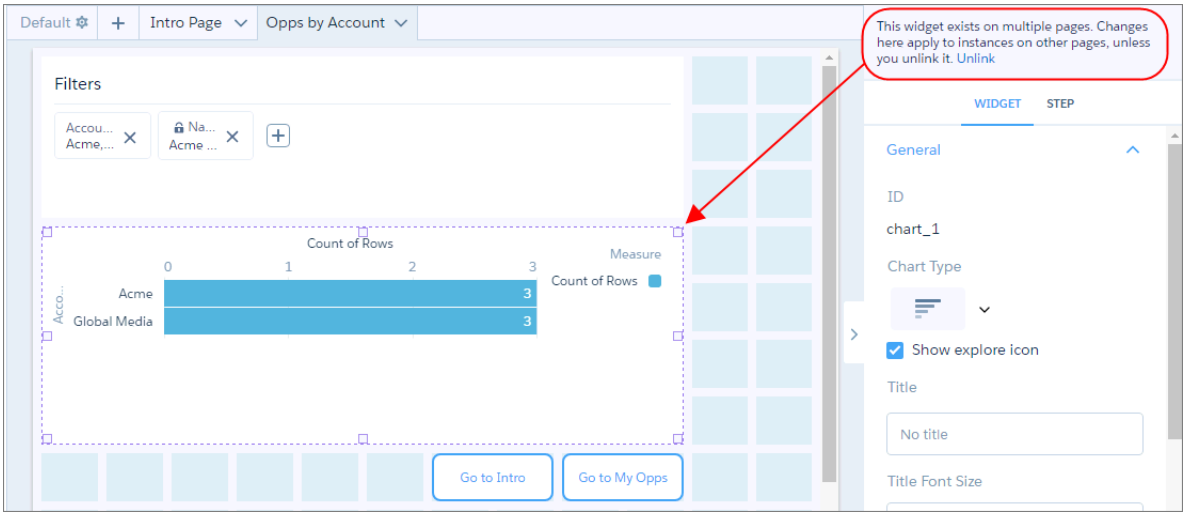
Wenn Sie eine Seite löschen, löscht Analytics auch die zugehörigen Widgets aus dem Dashboard, sofern sie nicht auf anderen Seiten oder in anderen Layouts verwendet werden. Wenn sie in anderen Layouts, jedoch nicht auf anderen Seiten des aktuellen Layouts verwendet werden, entfernt Analytics sie aus dem aktuellen Layout.

Verwalten von Widgets auf einer Seite

Sie können Widgets auf andere Seiten im Dashboard verschieben oder dort Widgets hinzufügen. Wenn Sie ein Widget verschieben möchten, wählen Sie es aus, klicken Sie im Menü mit den Widget-Aktionen auf **Verschieben/Hinzufügen** und klicken Sie dann auf **Wechseln zu Seite**. Wenn Sie es hinzufügen möchten, wählen Sie **Hinzufügen zu Seite** aus.



Wenn Sie ein Widget von einer Seite auf einer anderen Seite hinzufügen, fügt Analytics eine Instanz des gleichen Widgets hinzu. Wenn Sie eine Widget-Eigenschaft auf einer Seite ändern, hat dies Auswirkungen auf alle anderen Instanzen auf anderen Seiten. Im Wave-Dashboard-Designer wird das Widget violett hervorgehoben und bei Auswahl wird ihm im rechten Bereich ein Banner hinzugefügt, um zu kennzeichnen, dass das betreffende Widget auf mehreren Seiten verwendet wird.



Wenn das Widget unabhängig von anderen Instanzen funktionieren soll, wählen Sie das Widget aus und klicken Sie dann im Banner auf **Verknüpfung aufheben**.

Wenn Sie ein Widget von einer Seite löschen, geschieht Folgendes:

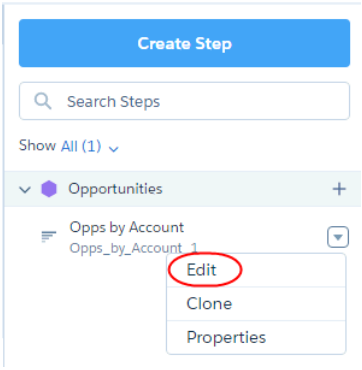
- Wird das Widget auf anderen Seiten verwendet, entfernt Analytics das Widget nur von der aktuellen Seite.
- Wird das Widget nicht auf anderen Seiten, jedoch in anderen Layouts verwendet, entfernt Analytics es von der Seite und aus dem aktuellen Layout.
- Wird das Widget nicht auf anderen Seiten oder in anderen Layouts verwendet, entfernt Analytics es aus dem Dashboard.

Zeit durch das Bearbeiten von Schritten sparen

Sie haben danach gefragt. Sie wurden erhört. Zum Ändern eines Schritts müssen Sie diesen nicht mehr duplizieren, sondern einfach nur bearbeiten. Sie können mit Ausnahme des Datensets jeden beliebigen Teil der Schrittabfrage ändern. So haben Sie beispielsweise die Möglichkeit, Maßeinheiten und Gruppierungen zu ändern, eine abgeleitete Maßeinheit zu einer Vergleichstabelle hinzuzufügen oder die Reihenfolge der Spalten in einer Wertetabelle zu ändern. Denken Sie daran, dass Änderungen an einem Schritt Auswirkungen auf alle Widgets haben, in denen er verwendet wird.

Es gibt mehrere Möglichkeiten zum Bearbeiten von Schritten. Die verwendete Methode ist wichtig.

- Klicken Sie im Schrittbereich im Menü mit den Schrittaktionen auf die Schaltfläche **Bearbeiten**. Mit dieser Methode vorgenommene Änderungen haben Auswirkungen auf den Schritt und alle Widgets, in denen er verwendet wird.



- Doppelklicken Sie auf das Widget im Wave-Designer-Dashboard oder klicken Sie im Menü mit den Widget-Aktionen auf .



  Mit dieser Methode vorgenommene Änderungen haben Auswirkungen auf den Schritt und, sofern zutreffend, auf das Diagramm- oder Tabellen-Widget. Änderungen an der Abfrage (wie Maßeinheiten, Gruppierungen und Filter) haben beispielsweise Auswirkungen auf den Schritt. Änderungen an den Widgeteigenschaften und an den anzuzeigenden Spalten sowie der Reihenfolge der Spalten haben nur Auswirkungen auf das Widget. Diese Arten der Änderung wirken sich nicht auf andere im betreffenden Schritt verwendete Widgets aus.

Beachten Sie beim Bearbeiten von Schritten die folgenden Punkte.

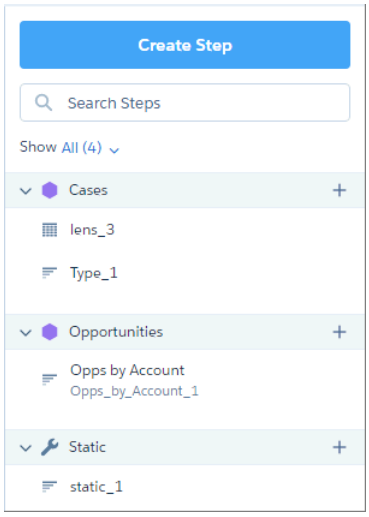
- Schritte, die Bindungen enthalten, können nicht bearbeitet werden.
- Schritte mit den Schritttypen `aggregate`, `aggregateflex`, `saql` und `grain` können nicht bearbeitet werden. Wenn Sie einen Schritt vom Typ `aggregate` oder `aggregateflex` bearbeiten, der eine SAQL-Abfrage im JSON-Attribut `pigql` enthält, konvertiert Analytics den Schritttyp zu `saql`. Weitere Informationen zur Bedeutung der Konvertierung zwischen diesen Schritttypen finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Konvertieren des Schritttyps "Aggregate" oder "Aggregatflex" in SAQL (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

- Schritte, die in globalen Filter-Widgets in älteren Versionen als Winter '18 erstellt wurden, können nicht bearbeitet werden. Konvertieren Sie solche Schritte für die Bearbeitung zunächst in einen aktualisierten globalen Filter. (Siehe Erstellen von Dashboard-Steuerelementen mithilfe von globalen Filtern.)

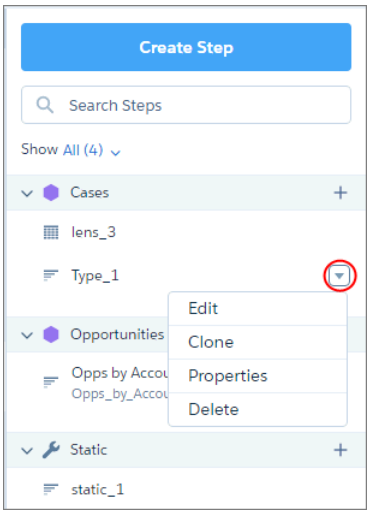
Suchen nach Schritten ohne Taschenlampe und Karte

Zuvor mussten Sie eine lange Liste mit Schritten sichten, um den gewünschten Schritt zu finden. Jetzt nicht mehr. Die Schritte werden im Bereich jetzt in Kategorien angeordnet und mithilfe der verfügbaren Suchleiste können Sie Ihre Schritte schneller finden.

Im Schrittbereich werden Schritte nach Datensetname und Schritttyp in Kategorien eingeteilt. Darüber hinaus enthält er eine spezielle Kategorie für fehlerhafte Schritte. Kategorien und Schritte werden in alphabetischer Reihenfolge aufgelistet. Sie können die einzelnen Kategorien ausblenden.



Klicken Sie neben einer Kategorie auf +, um einen Schritt dieses Typs zu erstellen. Diese Funktion ist für alle Schritte verfügbar, ausgenommen Schritte vom Typ `apex` und `soql` sowie Schritte mit mehreren Datensets. Bewegen Sie den Mauszeiger über einen Schritt und klicken Sie auf den Abwärtspfeil, um auf die Aktionen zuzugreifen, die Sie für einen Schritt ausführen können.



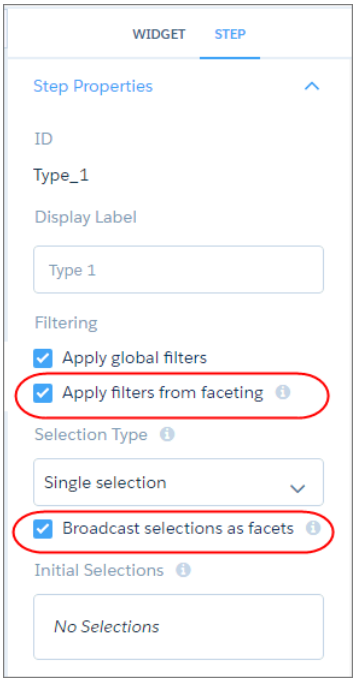
Steuern von Dashboard-Filtern mit dem neuen Verhalten zur Aufteilung in Bereiche

Jetzt können Sie die Aufteilung in Bereiche noch genauer steuern. Sie können angeben, welche Schritte ihre Auswahlmöglichkeiten zum Filtern anderer in Bereiche unterteilter Schritte übertragen sollen. Darüber hinaus können Sie anhand der als Bereiche übertragenen Auswahlmöglichkeiten steuern, welche Schritte ihre Ergebnisse filtern sollen. Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf vorhandene Schritte. Sie behalten ihr Verhalten für die Aufteilung in Bereiche bei.

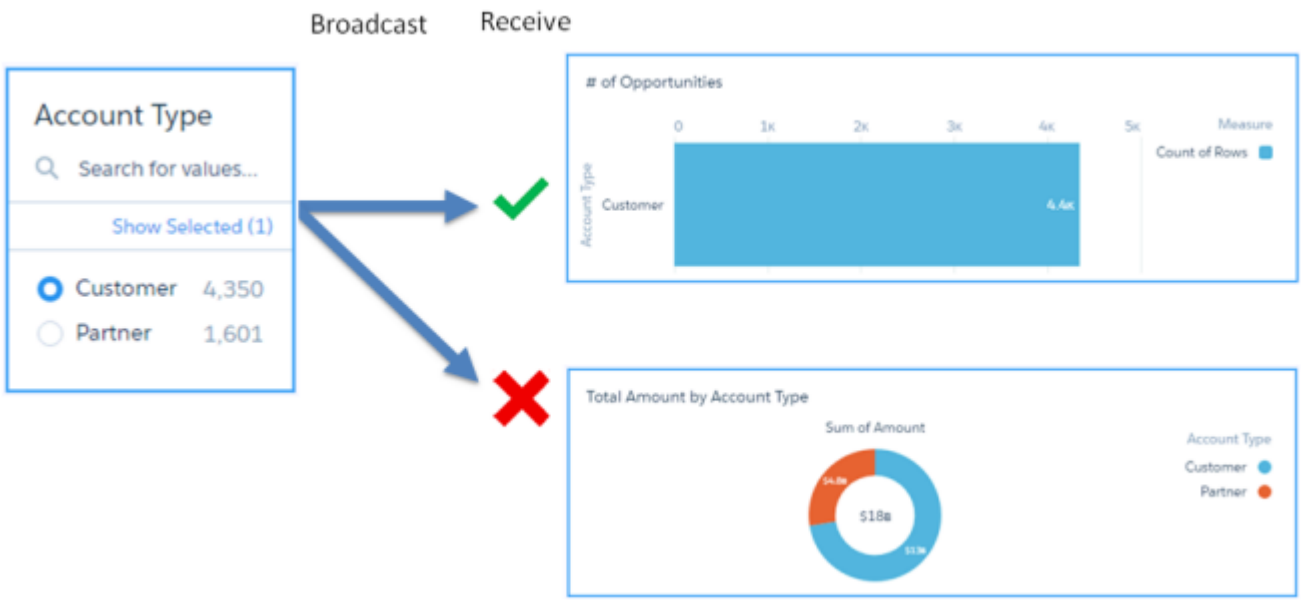
Legen Sie die folgenden Optionen in den Schritteigenschaften fest, um das Verhalten zur Aufteilung in Bereiche für einen Schritt zu steuern.

Broadcast selections as facets (Auswahlmöglichkeiten als Bereiche übertragen)
Steuert, ob die Auswahlmöglichkeiten für den Schritt als Bereiche übertragen werden, die andere in Bereiche aufgeteilte Schritte filtern.

Apply filters from faceting (Filter aus Aufteilung in Bereiche anwenden)
Steuert, ob der Schritt übertragene Bereiche abfragt und diese als Filter anwendet.



Im folgenden Diagramm wird die gemeinsame Funktionsweise der beiden Optionen zum Filtern der Ergebnisse veranschaulicht. Wenn im Widget "Accounttyp" eine Auswahl getroffen wird, überträgt Analytics diese Auswahl an alle Schritte, die Bereiche empfangen. Analytics filtert das Widget für die Anzahl an Opportunities, da "Empfangen" aktiviert ist. Das Widget für die Gesamtsumme nach Accounttyp wird nicht gefiltert, da "Empfangen" deaktiviert ist.



Sie können **Broadcast selections as facets** (Auswahlmöglichkeiten als Bereiche übertragen) und **Apply filters from faceting** (Filter aus Aufteilung in Bereiche anwenden) für die Schritttypen `aggregateflex`, `saql` und `staticflex` konfigurieren. Wenn Sie einen dieser beiden Schritttypen erstellen, sind beide Optionen standardmäßig aktiviert.

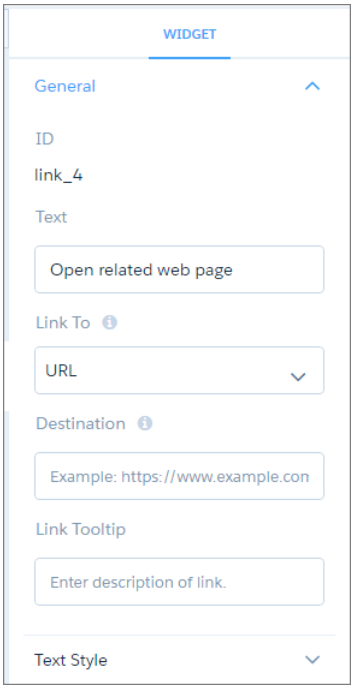
Diese Optionen werden für die folgenden Schritttypen nicht unterstützt und schreibgeschützt angezeigt.

- `apex` und `soql`. Diese unterstützen die Unterteilung in Bereiche nicht.
- `aggregate`, `grain` und `static`. Bearbeiten Sie in der Dashboard-JSON die Eigenschaft `isFacet`, um das Verhalten zur Aufteilung in Bereiche für diese Schritttypen zu ändern. Beim Versuch, die JSON-Parameter `broadcastFacet` und `receiveFacet` für diese Schritttypen festzulegen, tritt ein Fehler auf.

Eine Liste der für die einzelnen Schritttypen unterstützten JSON-Eigenschaften für die Aufteilung in Bereiche finden Sie unter Machen Sie sich mit den Änderungen der Dashboard-JSON für den Wave-Designer vertraut.

Vervollständigen Ihres Dashboards mit zugehörigen Webinhalten

Integrieren Sie mit Links zu Webseiten externe Informationen in Ihr Dashboard. Wenn Sie beispielsweise ein Dashboard als Eingangsseite für ein Portal verwenden, können Sie statische Links erstellen, die auf verschiedene Systeme verweisen, wie beispielsweise ein System zum Nachverfolgen von Problemen oder ein System für Spesenabrechnungen.



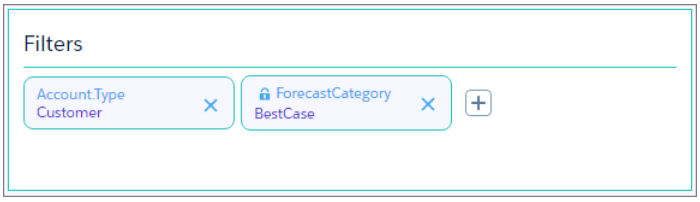
Das URL-Feld unterstützt http oder https. Die Weiterleitung von Salesforce-Parametern im URL, wie beispielsweise von Salesforce-Objekten oder Analytics-Datenset-Feldern, wird nicht unterstützt.

Erstellen von Dashboard-Steuerelementen mithilfe von globalen Filtern

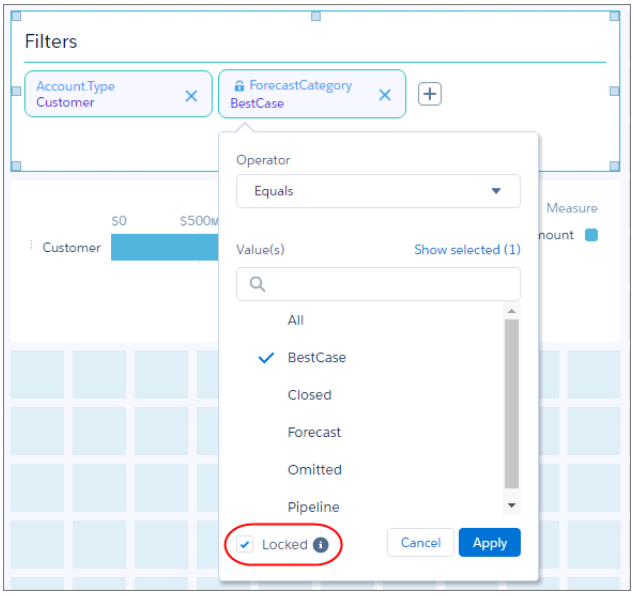
Globale Filter lassen sich jetzt leichter erstellen und verwalten. Sie können Dashboard-Betrachtern zudem die Möglichkeit geben, diese zu ändern.

Arbeiten mit globalen Filtern

Ziehen Sie zum Erstellen eines globalen Filters ein globales Filterbereichs-Widget ( ) aus der Widget-Symbolleiste auf das Dashboard und klicken Sie dann auf +. Jeder Filter muss auf einem einzelnen Feld basieren. Zusammengesetzte Filter, die auf mehreren Feldern basieren, wie beispielsweise Region="West" und Industry="CPG", sind nicht zulässig.

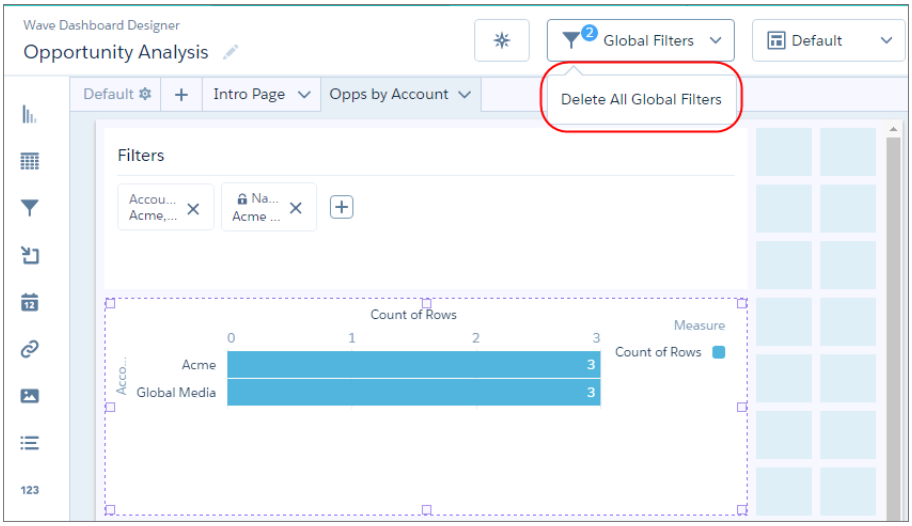


Im Gegensatz zu alten globalen Filtern können neue globale Filter vorübergehend durch einen Dashboard-Betrachter geändert werden. Die Änderung wird jedoch nicht gespeichert. Wenn Sie verhindern möchten, dass Betrachter einen globalen Filter ändern, klicken Sie bei dessen Erstellung auf **Gesperrt**.



Klicken Sie innerhalb des Bereichs auf einen globalen Filter, um diesen zu ändern. Klicken Sie zum Löschen eines globalen Filters aus dem Bereich auf ✕.

Wenn Sie ein globales Filterbereichs-Widget löschen, entfernt Analytics den Bereich aus dem Dashboard, die globalen Filter werden jedoch weiterhin angewendet. Wenn Sie die globalen Filter aus dem Dashboard löschen möchten, klicken Sie, während Sie das Dashboard bearbeiten, auf den Abwärtspfeil der Schaltfläche "Globale Filter" und klicken Sie auf **Alle globalen Filter löschen**.

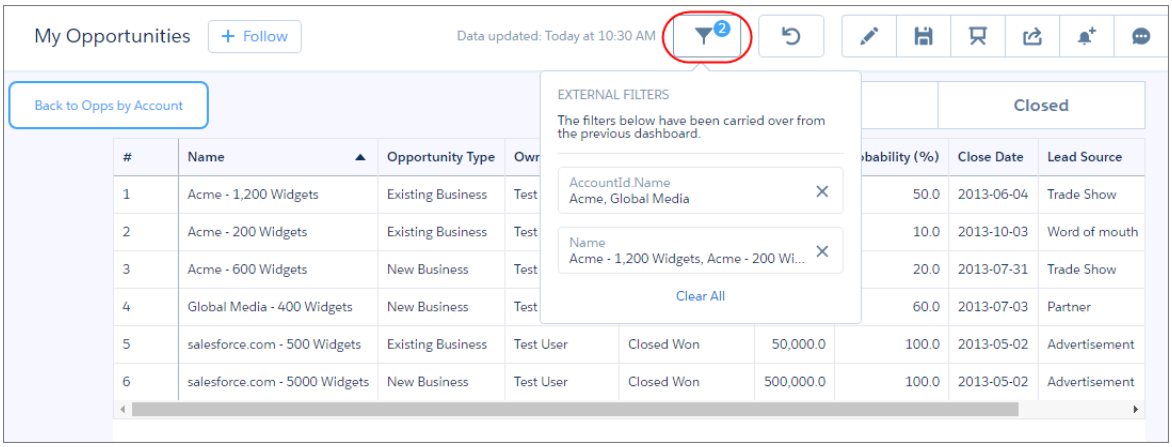


Anmerkung: Wenn Sie ein Dashboard mit einem globalen Filter öffnen, der vor der Version Winter '18 erstellt wurde, werden Sie in einer Popup-Meldung gefragt, ob Analytics ihn zur neuen Version konvertieren soll. Wenn Sie zustimmen, konvertiert Analytics alle globalen Filter in das neue Design, bei dem alle globalen Filter in einem Bereich angezeigt werden. Während der Konvertierung werden nicht unterstützte globale Filter, wie beispielsweise zusammengesetzte Filter und ungültige Filter, die auf nicht vorhandene Datensets und Felder verweisen, nicht im neuen globalen Filterbereichs-Widget angezeigt. Wenn Sie die Konvertierung zum neuen Design nicht vornehmen, können Sie weiterhin den alten globalen Filter verwenden, jedoch keine weiteren globalen Filter zum Dashboard hinzufügen.

Weiterleitung globaler Filter aus einem verknüpften Dashboard

Wenn Sie in den Widgeteigenschaften eines Link-Widgets auf **Auswahlen und Filter anwenden** klicken, gibt Analytics die Auswahlen im aktuellen Dashboard als Auswahlen im verknüpften Dashboard weiter. Darüber hinaus werden globale Filter als Filter an ein verknüpftes Dashboard weitergegeben, solange die Filter gelten. (In der Vorgängerversion wurden globale Filter in Analytics als Auswahlen in einem verknüpften Dashboard weitergegeben.) Analytics ignoriert einen globalen Filter, wenn das verknüpfte Dashboard das Datenset, in dem der globale Filter definiert ist, nicht verwendet. Wenn sowohl für das Quell-Dashboard als auch für das Ziel-Dashboard (verknüpftes Dashboard) ein globaler Filter im gleichen Feld definiert ist, ignoriert Analytics den globalen Quellfilter, wenn der Zielfilter gesperrt ist. Andernfalls setzt der globale Quellfilter den Zielfilter außer Kraft.

Wenn Sie das verknüpfte Dashboard öffnen, werden die weitergeleiteten globalen Filter als externe Filter angezeigt. Klicken Sie zum Anzeigen der externen Filter auf , wie im Screenshot hervorgehoben. Im Bereich "Externe Filter" werden über verknüpfte Dashboards weitergegebene Filter (sowie Filter, die in eingebetteten Dashboards konfiguriert sind) angezeigt. Sie können externe Filter entfernen, während Sie das Dashboard anzeigen.



Machen Sie sich mit den Änderungen der Dashboard-JSON für den Wave-Designer vertraut

Die Dashboard-JSON enthält neue und geänderte Parameter, die Benutzer betreffen, welche die JSON von Grund auf erstellen.

JSON-Eigenschaft	Beschreibung
`broadcastFacet` und `receiveFacet`	Neue boolesche Eigenschaften. Damit die Aufteilung in Bereiche noch genauer gesteuert werden kann, ersetzen diese beiden Eigenschaften die Eigenschaften `isFacet` und `autoFilter` für die Schritttypen `aggregateflex`, `saql` und `staticflex`. `broadcastFacet` steuert, ob die Auswahlmöglichkeiten für den Schritt als Bereiche übertragen werden. `receiveFacet` steuert, ob der Schritt übertragene Bereiche abfragt und diese als Filter anwendet. Beispiel: `"Amount_1": { "type": "aggregateflex", "query": { "measures": [ [ "sum", "Amount" ] ]`

JSON-Eigenschaft	Beschreibung

```
    },
    "useGlobal": true,
    "isGlobal": false,
    "broadcastFacet": true,
    "receiveFacet": true,
    "selectMode": "single",
    "visualizationParameters": {
        ...
    },
    "datasets": [
        {
            "id": "0FbB000000017QxKAI",
            "name": "opportunity",
            "label": "Opportunities",
            "url":
"/services/data/v41.0/wave/datasets/0FbB000000017QxKAI"
        }
    ],
},
```

Anmerkung: In der folgenden Tabelle wird zusammengefasst, welche JSON-Eigenschaften für die Unterteilung in Bereiche für die einzelnen Schritttypen gelten.

Schritttyp	isFacet	autoFilter	broadcastFacet	receiveFacet
saql			✓	✓
aggregateflex			✓	✓
staticflex			✓	Wird in der JSON-Datei angezeigt, ist jedoch immer auf "false" gesetzt, das der Schritttyp keine Bereiche empfangen kann.
apex			Wird in der JSON-Datei angezeigt, ist jedoch immer auf "false" gesetzt, das der Schritttyp keine Bereiche übertragen kann.	Wird in der JSON-Datei angezeigt, ist jedoch immer auf "false" gesetzt, das der Schritttyp keine Bereiche empfangen kann.
soql			Wird in der JSON-Datei angezeigt, ist jedoch immer auf "false" gesetzt, das der Schritttyp keine Bereiche übertragen kann.	Wird in der JSON-Datei angezeigt, ist jedoch immer auf "false" gesetzt, das der Schritttyp keine Bereiche empfangen kann.
aggregate	✓	✓		

<table>
<tr><th>JSON-Eigenschaft</th><th>Beschreibung</th></tr>
<tr><td></td><td>
<table>
<tr><th>Schritttyp</th><th>isFacet</th><th>autoFilter</th><th>broadcastFacet</th><th>receiveFacet</th></tr>
<tr><td>grain</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>static</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td><code>columns</code></td><td>(Nur für Wave Designer-Dashboards.) Gibt eine Liste mit Schrittfeldern an, die in das Widget eingefügt werden sollen. Verwenden Sie diese Eigenschaft, um bestimmte Felder in das Widget einzufügen oder um die Feldreihenfolge für das Widget zu ändern. Diese Eigenschaft wird angezeigt, wenn Sie ein Widget auf der Grundlage eines <code>aggregateflex</code>- oder eines <code>saql</code>-Schritttyps bearbeiten und ein Feld mithilfe des Explorers neu anordnen bzw. ausblenden. Bearbeiten Sie diese Eigenschaft in der JSON-Datei manuell und legen Sie sie fest, um die Felder anzugeben oder deren Reihenfolge für Widgets basierend auf anderen Schritttypen zu ändern.

Beispiel: Ein Schritt gibt Daten in den folgenden Feldern zurück: ID, Name, Betrag und Gewinn. Wenn Sie die Felder für ID und Gewinn aus dem Diagramm-Widget (chart_2) ausblenden möchten, legen Sie die Eigenschaft "columns" fest.

<pre>"chart_2": {
  "parameters": {
    "columns": ["Name", "Amount"],
    "visualizationType": "hbar",
    "step": "Amount_Prob_1",
    ...
  },
  "type": "chart",
  ....
}</pre></td></tr>
<tr><td><code>destinationType</code></td><td>Vorhandene Eigenschaft. Jetzt haben Sie die Möglichkeit, einen Link zu einer Dashboard-Seite (<code>"destinationType": "page"</code>) oder zu einer Website (<code>"destinationType": "url"</code>) einzufügen. Legen Sie den URL durch Angabe des <code>url</code>-Parameters fest.

Beispiele:

<pre>"link_to_page": {
    "type": "link",
    "parameters": {
        "destinationType": "page",
        "includeState": false,
        "text": "Opportunity Details",
        "textColor": "#44A2F5",
        "textAlignment": "center",
        "fontSize": 12,
        "destinationLink": {
            "name": "9c29106c-ec63-45bc-b1c3-d5ceb6663e04"
        }</pre></td></tr>
</table>

JSON-Eigenschaft	Beschreibung

	<pre> }
	}</pre>
	<pre>"link_to_web_site": {
	    "type": "link",
	    "parameters": {
	        "destinationType": "url",
	        "includeState": false,
	        "text": "Salesforce.org Website",
	        "textColor": "#44A2F5",
	        "textAlignment": "center",
	        "fontSize": 12,
	        "destinationLink": {
	             "url": "http://www.salesforce.org/",
	             "tooltip": "Learn about Salesforce's 1-1-1 model."
	        }
	    }
	}</pre>

`mobileDisabled`	Neue boolesche Eigenschaft. Gibt an, ob in der mobilen Anwendung auf das Dashboard zugegriffen werden kann. Verwenden Sie diesen Parameter, um Dashboards auszublenden, die auf Mobilgeräten keine gute Leistung zeigen. Beispiel: <pre>{ "label": "Opps by Account Owner", **"mobileDisabled": false,** "state":... }</pre>
`Seiten`	Vorhandene Eigenschaft. Analytics unterstützt jetzt mehrere Seiten. Wenn Sie ein Dashboard auf mehrere Seiten aufteilen, enthält jede Seite einen Abschnitt unterhalb der Eigenschaft `pages`. Die Eigenschaft `name` unter `pages` ist eine neue erforderliche Eigenschaft für jede Seite. Beispiel: <pre>"pages": [{ "label": "Untitled", "name": "126228ee-5268-454e-bc15-1c85facc3a29", "widgets": [{ "row": 1, "column": 0, "rowspan": 6, "colspan": 10, "name": "chart_1", "widgetStyle": {} }, { "row": 0,</pre>

JSON-Eigenschaft	Beschreibung


```
                "column": 0,
                "rowspan": 1,
                "colspan": 10,
                "name": "text_1",
                "widgetStyle": {}
            }
        ]
    },
    {
        "label": "Opps by Acct Owner",
        "name": "8b51af0c-4be6-4924-b67a-5ee49bb118ed",
        "widgets": [
            {
                "row": 1,
                "column": 0,
                "rowspan": 6,
                "colspan": 10,
                "name": "chart_1",
                "widgetStyle": {}
            },
            {
                "row": 0,
                "column": 0,
                "rowspan": 1,
                "colspan": 10,
                "name": "text_1",
                "widgetStyle": {}
            }
        ]
    },
    {
        "label": "Opps Details",
        "name": "9c29106c-ec63-45bc-b1c3-d5ceb6663e04",
        "widgets": [
            {
                "row": 0,
                "column": 0,
                "rowspan": 6,
                "colspan": 10,
                "name": "chart_1",
                "widgetStyle": {}
            },
            {
                "row": 6,
                "column": 0,
                "rowspan": 4,
                "colspan": 10,
                "name": "table_1",
                "widgetStyle": {}
            }
        ]
```

JSON-Eigenschaft	Beschreibung
	<pre> }],</pre>

`type` (Schritt)	Vorhandene Eigenschaft. Analytics bietet jetzt als Betafunktion Unterstützung für den neuen Schritttyp `apex`. Ein `apex`-Schritt kann folgende Eigenschaften aufweisen.
	`body`
	Optional. Blob mit den für die Apex-Conroller-Klasse erforderlichen Eingabeparametern.
	`path`
	Pflichtangabe. Gibt den Klassenpfad und den Namen der Apex-Controller-Klasse an.
	Beispiel:
	<pre>"GetStockData": {
	    "query": {
	        "body": {
	            "symbol": "CRM"
	        },
	        "path": "stocks"
	    },
	    "type": "apex"
	}</pre>Weitere Informationen finden Sie unter Einfügen von Apex-Funktionen in Analytics-Dashboards (Beta).

`type` (Widget)	Vorhandene Eigenschaft. Analytics unterstützt einen neuen Widget-Typ, und zwar das globale Filterbereichs-Widget (`"type":"filterpanel"`). Dieses Widget ersetzt den vorherigen globalen Filter-Widget-Typ (`"type":"globalfilters"`). Das globale Filterbereichs-Widget unterstützt jetzt die folgenden Parameter. **`itemsPerRow`** Anzahl der globalen Filter, die pro Zeile im globalen Filterbereich angezeigt werden sollen **`filterItemOptions`** Details zu den einzelnen im Bereich angezeigten globalen Filtern **`propertyColor`** Die Farbe des Feldnamens **`valueColor`** Die Farbe des Feldwerts **`backgroundColor`** Die Farbe des Filterhintergrunds **`borderColor`** Die Farbe des Filterrahmens **`borderWidth`** Die Breite des Filterrahmens **`borderRadius`** Der Radius des Filterrahmens

JSON-Eigenschaft	Beschreibung

	`title`
	Details zum Titel des globalen Filterbereichs-Widgets
	`visible`
	Gibt an, ob der Titel beim Anzeigen des Dashboards sichtbar ist
	`text`
	Details zum Titel: Titel (`label`), Titelfarbe (`color`), Schriftgröße des Titels (`fontSize`) und horizontale Ausrichtung (`align`)
	`separatorColor`
	Farbe der Linie, durch die das Widget von den globalen Filtern getrennt wird
	Die globalen Filter werden als Array in einem neuen Abschnitt namens `filters` angezeigt. Jeder Filter besteht aus einem Feld, einem Operator und Werten wie "State contains CA". Für jeden Filter werden folgende Eigenschaften verwendet.
	`label`
	Im globalen Filter angezeigte Feldbezeichnung
	`Felder`
	Der API-Name des Felds, nach dem die Datensätze gefiltert werden sollen
	`Operator`
	Filteroperator; die unterstützten Operatoren sind `in` (ist gleich), `not in` (ist nicht gleich) und `matches` (enthält)
	`locked`
	Gibt an, ob die Dashboard-Betrachter den globalen Filter ändern können
	`Datenset`
	Enthält das Feld `name`, das den API-Namen des Datensets angibt, in dem das Feld enthalten ist
	`value`
	Ein Array an Feldwerten, nach denen die Datensätze gefiltert werden sollen
	Beispiel:
	`"state": {`
	`"steps": {},`
	`"widgets": {`
	`"filterpanel_1": {`
	`"type": "filterpanel",`
	`"parameters": {`
	`"itemsPerRow": 5,`
	`"filterItemOptions": {`
	`"propertyColor": "#44A2F5",`
	`"valueColor": "rgb(80, 27, 217)",`
	`"backgroundColor": "#F2F6FA",`
	`"borderColor": "#2EC2BA",`
	`"borderWidth": 2,`
	`"borderRadius": 8`
	`},`
	`"title": {`
	`"visible": true,`

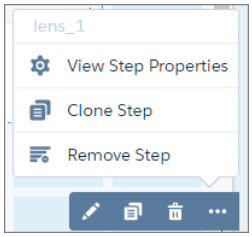
JSON-Eigenschaft	Beschreibung

	<pre>"text": {
	"label": "Filters",
	"color": "#091A3E",
	"fontSize": 18,
	"align": "left"
	},
	"separatorColor": "#2EC2BA"
	}
	}
	}
	},
	"filters": [
	{
	"label": "Account.Type",
	"fields": [
	"Account.Type"
	],
	"operator": "in",
	"locked": false,
	"dataset": {
	"name": "opportunity"
	},
	"value": [
	"Customer"
	]
	},
	{
	"label": "ForecastCategory",
	"fields": [
	"ForecastCategory"
	],
	"operator": "in",
	"locked": true,
	"dataset": {
	"name": "opportunity"
	},
	"value": [
	"BestCase"
	]
	}
	],
	"gridLayouts": [
	...
	],
	"dataSourceLinks": [],
	"widgetStyle": {
	...
	}
	},</pre>

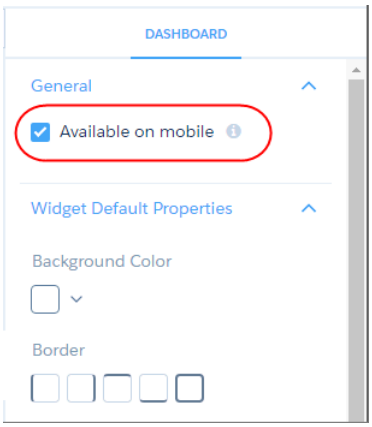
Weitere Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer

Informieren Sie sich über diese Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer.

- Um zu verhindern, dass nicht gespeicherte Dashboard-Änderungen verloren gehen, werden Sie in Analytics beim Aktualisieren oder Schließen des Browserfensters zum Speichern aufgefordert.
- Das erneute Speichern eines Dashboards mit dem Hotkey "S" ist jetzt noch schneller. Wenn Sie jetzt "S" drücken, werden die Popups zum Festlegen des Dashboard-Namens und der Anwendung nicht mehr angezeigt.
- Schaltflächen für Widget-Aktionen werden im Wave-Designer-Dashboard jetzt als einzelner Balken mit Überlaufmenü angezeigt.



- Die Standard-Widget-Größen sind kleiner, sodass sie auch auf kleinere Flächen passen.
- Für eine größere Genauigkeit rundet das Zahlen-Widget jetzt auf eine Nachkommastelle (Zehntel) gekürzte Zahlen auf oder ab. Nach der Kürzung wird 1.111.556 beispielsweise als 1,1 M und 111.045 als 111,0 K angezeigt. Dieses neue Verhalten ist in Diagramm- und Tabellen-Widgets nicht verfügbar, wenn Sie für die Widget-Eigenschaft **Wert anzeigen als** "Kompakte Zahl" festlegen.
- Wenn Sie ein Dashboard in der mobilen Analytics-Anwendung ausblenden möchten, klicken Sie auf ••• und anschließend auf , um die Dashboard-Eigenschaften zu öffnen. Deaktivieren Sie dann die Option **Mobil verfügbar**. Diese Option ist standardmäßig ausgewählt. Sie haben die Möglichkeit, Dashboards auszublenden, die auf Mobilgeräten keine gute Leistung zeigen.



- Während Sie ein Dashboard anzeigen, können Sie jetzt auf eine Spalte in einer Vergleichs- oder Wertetabelle klicken, um die Ergebnisse zu sortieren.

#	Close Date	Opportunity Name	Opportunity Owner	Forecast Category	Stage
1	2016-05-17	Opportunity for Wright [2154]	Nathan Sinha	Best Case	Perception Analysis
2	2016-05-22	Opportunity for Jensen [2321]	Bill Johnson	Best Case	Perception Analysis
3	2016-06-13	Opportunity for Hunt [2117]	Jennifer McCarthy	Best Case	Id. Decision Makers
4	2016-06-14	Opportunity for Santos [2257]	Nathan Sinha	Best Case	Proposal/Price Quote
5	2016-06-21	Opportunity for Matthews [2052]	Bill Johnson	Best Case	Id. Decision Makers
6	2016-06-25	Opportunity for Steele [2290]	Sam Gunderson	Best Case	Id. Decision Makers
7	2016-06-28	Opportunity for Vasquez [2151]	Russ Dixon	Best Case	Perception Analysis
8	2016-06-29	Opportunity for Holt [2074]	Valerie Thom	Best Case	Proposal/Price Quote

- Wenn Sie ein Dashboard bearbeiten, wird es in den Zustand versetzt, in dem es sich zum Zeitpunkt der letzten Speicherung befand. Die für das Dashboard definierten globalen Filter und Anfangsauswahlen werden beibehalten. Die vom Benutzer während der Anzeige vorgenommenen Auswahlen und die von einem verknüpften Dashboard weitergeleiteten externen Filter oder in einem eingebetteten Dashboard vorkonfigurierte Filter werden jedoch entfernt. Zuvor wurden nach der Bearbeitung des Dashboards die Auswahlen bzw. Filter beibehalten, die während der Anzeige angewendet wurden.

Analytics-Datenintegration: Assistent zum Hochladen, neue Konnektoren, intelligente Vorschläge bei Datenvorbereitung

Die Datenintegration in Analytics ist nun durch Verbesserungen am Datenfluss-Editor, auf der Seite zum Bearbeiten von Datensets und auf der Setup-Seite für Abgleiche einfacher. Mit dem neuen Assistenten zum Hochladen können Sie Dateieigenschaften sowie Feldattribute anzeigen und ändern, bevor Sie Daten hochladen. Wählen Sie im Datenset-Generator Datenflüsse aus und erstellen Sie neue.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bleiben Sie bei Abgleichen auf dem Laufenden

Sind Sie unter Bergen von Abgleichen begraben? Die Setup-Seite für Abgleiche wurde so aktualisiert, dass Abgleiche einfacher zu finden und zu verwalten sind. Suchen und sortieren Sie Abschnitte und blenden Sie Abschnitte aus, um sich nur auf die benötigten Abgleiche zu konzentrieren. Bereiten Sie Daten sofort vor, wenn Sie Abgleiche einrichten, indem Sie Feldattribute wie Bezeichnung und Typ ändern. Und führen Sie alle Ihre Abgleiche einzeln aus.

Vernetzen mit neuen Konnektoren

Stellen Sie mit den neuen Microsoft Dynamics CRM- und Google BigQuery-Konnektoren Verbindungen mit noch mehr webbasierten Daten-Services her. Konnektoren bieten Ihnen eine einfache Möglichkeit, Verbindungen mit Daten innerhalb und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation herzustellen und sie in Analytics zu replizieren. Und nun wurden zwei neue Remote-Konnektoren hinzugefügt.

Intelligentes Vorbereiten von CSV-Daten beim Erstellen von Datensets

Nicht alle Dateien werden auf die gleiche Weise erstellt. Verschiedene Trennzeichen, Codierungen, Zahlenformate und Währungssymbole können aufeinandertreffen und so dazu führen, dass die von Ihnen hochgeladenen CSV-Daten nie konsistent sind. Doch Hilfe naht. Analytics erkennt nun die genauen Details Ihrer Dateien und ihrer Felder und ermöglicht Ihnen das Anzeigen und Bearbeiten von Dateieigenschaften und Feldattributen beim Hochladen. Es erkennt sogar nicht numerische Zeichen in Zahlenfeldern, damit Sie sie möglichst unkompliziert als Maßeinheiten hochladen können. Und all das ist in einem neuen Assistenten zusammengefasst, um Sie auf einfache Weise durch den Vorgang zu führen.

Erstellen von Datensets im Datenfluss Ihrer Wahl

Der Datensetgenerator und der Datenfluss-Editor wurden miteinander kombiniert, um die Datenset-Erstellung mit Salesforce zu einem problemlosen Vorgang werden zu lassen. Sie können nun auswählen, von welchem Datenfluss das Datenset erstellt wird, und diesen Datenfluss vor dem Ausführen bearbeiten. Wenn Sie bereits im Datenfluss-Editor arbeiten, öffnen Sie den Datensetgenerator mit einem Klick auf die Schaltfläche, um schnell ein neues Salesforce-Datenset hinzuzufügen.

Halten Sie Ihre Daten mit Verbesserungen am Datenfluss im Fluss

Der Datenfluss-Editor weist zwei neue Schaltflächen und zusätzliche Funktionen auf. Öffnen Sie den Datensetgenerator direkt im Editor, um schnell ein neues Salesforce-Datenset hinzuzufügen. Verwenden Sie SAQL-Ausdrücke in computeRelative-Knoten. Wählen Sie eine Freigabequelle in register-Knoten aus. Und nun müssen Sie Ihren Datenfluss nie wieder verzögern – der Abgleich wird nun bei Bedarf automatisch ausgeführt, wenn Sie den Datenfluss starten.

Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der export-Transformation (Beta)

Verwenden Sie die neue export-Transformation in einem Datenfluss, um Daten in Analytics für Einstein Discovery verfügbar zu machen. Bei dieser Transformation werden eine Datendatei und eine Schemadatei aus Daten in einem angegebenen Quellknoten in Ihrem Datenfluss erstellt. Nach dem Ausführen des Datenflusses können Einstein Discovery-Benutzer über die öffentliche API auf diese Dateien zugreifen.

Direkt zum Punkt gelangen mit der aktualisierten Seite zum Bearbeiten von Datensets

Die Seite zum Bearbeiten von Datensets ist nun übersichtlicher, damit Sie schneller finden, was Sie benötigen. Hier liegt der Fokus auf Informationen. Daher wurden wichtige Informationen oben gruppiert und Aufgaben verbergen sich nun hinter Schaltflächen. Es wurden auch Informationen dazu hinzugefügt, wann das Datenset das letzte Mal aktualisiert wurde.

Zurückdrehen der Datenuhr: Wiederherstellen früherer Versionen von Datensets

Fehler können vorkommen. Jemand, aber offensichtlich nicht Sie, hat die Daten in einem Datenset geändert oder den Datenfluss bearbeitet. In Linsen werden die falschen Daten angezeigt und Dashboards sind beschädigt. Sie springen ein, um den Tag zu retten. Sie stellen innerhalb von Minuten eine frühere Version des Datensets wieder her und werden zum Analytics-Held aller.

Intelligentes Vorbereiten und Bereinigen Ihrer Daten in Rezepten mit intelligenten Vorschlägen und Spaltenprofilen

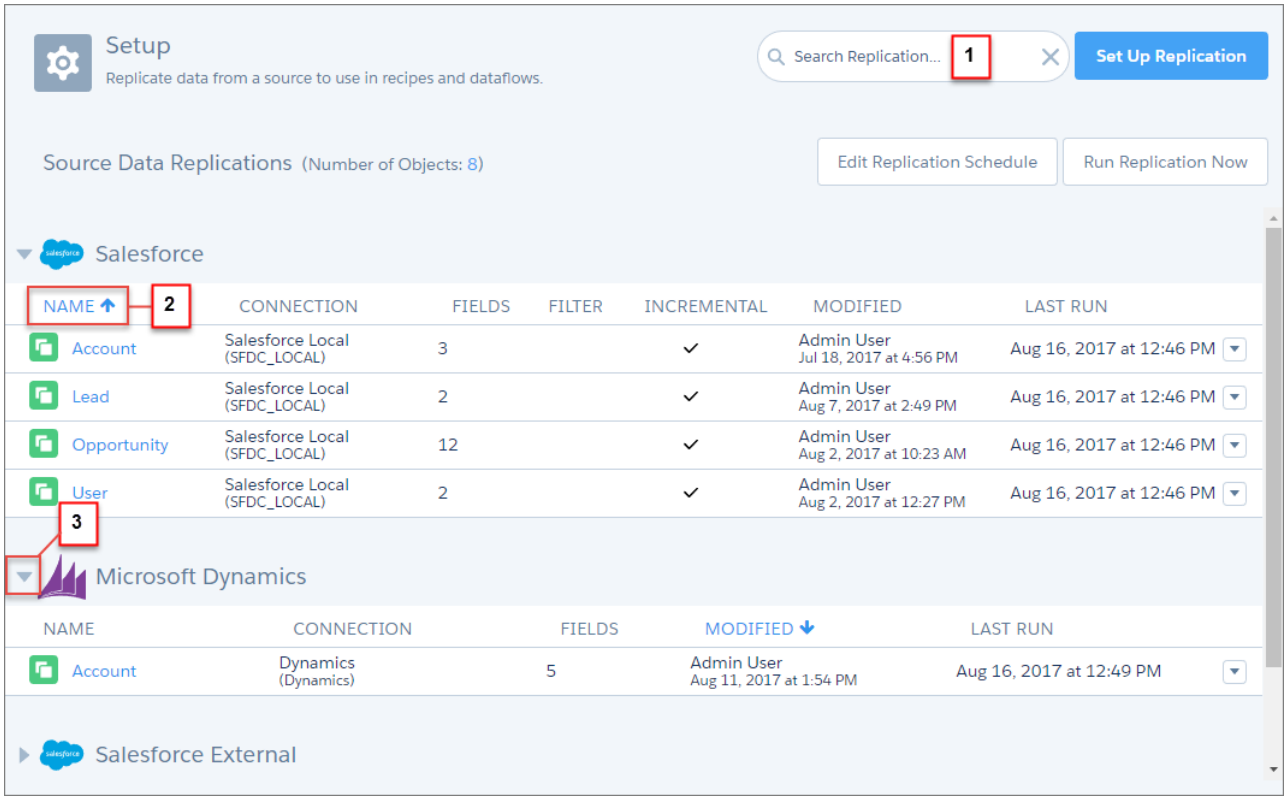
Datenset-Rezepte wurden aktualisiert und intelligenter gestaltet. Werten Sie die Qualität Ihrer Daten mit Spaltenprofilen aus und erhalten Sie intelligente Vorschläge dazu, wie Sie sie bereinigen können.

Integrieren der Freigabeübernahme mit Sicherheitsprädikaten

Bisher schlossen sich Sicherheitsprädikate und die Freigabeübernahme gegenseitig aus. Da sie nun gemeinsam verwendet werden können, ist es einfacher, für komplette Sicherheit zu sorgen.

Bleiben Sie bei Abgleichen auf dem Laufenden

Sind Sie unter Bergen von Abgleichen begraben? Die Setup-Seite für Abgleiche wurde so aktualisiert, dass Abgleiche einfacher zu finden und zu verwalten sind. Suchen und sortieren Sie Abschnitte und blenden Sie Abschnitte aus, um sich nur auf die benötigten Abgleiche zu konzentrieren. Bereiten Sie Daten sofort vor, wenn Sie Abgleiche einrichten, indem Sie Feldattribute wie Bezeichnung und Typ ändern. Und führen Sie alle Ihre Abgleiche einzeln aus.



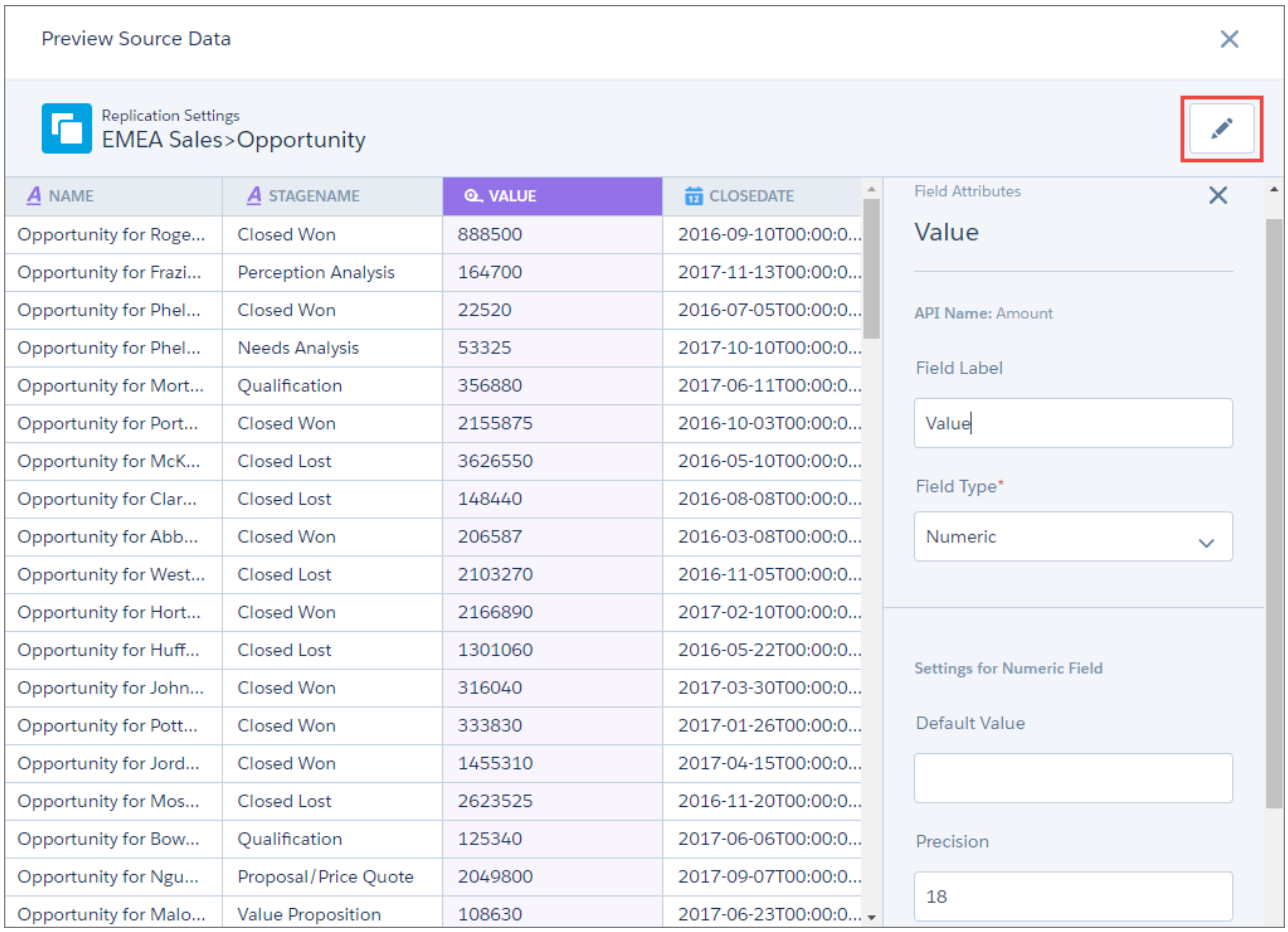
Durchsuchen Sie Abgleiche nach Name, Verbindungsname, Bezeichnung oder Typ (1). Beginnen Sie mit der Eingabe, um die Liste auf ein paar Übereinstimmungen einzugrenzen. Bei der Suche wird Groß-/Kleinschreibung nicht berücksichtigt. Daher müssen Sie die Umschalttaste nicht drücken. Sortieren Sie Abgleiche in einem Abschnitt nach einer beliebigen Spalte (2). Klicken Sie zum Sortieren auf eine Spaltenüberschrift. Klicken Sie erneut, um die Sortierreihenfolge umzukehren. Blenden Sie Abschnitte aus, indem Sie auf klicken (3).

Anzeigen und Bearbeiten von Feldattributen

Wenn Sie Konnektoren verwenden, um Daten aus verschiedenen Quellen zu replizieren, gibt es keine Garantie, dass Feldbezeichnungen, -typen und -formate konsistent sind. Die Inkonsistenz kann Kopfschmerzen bereiten, wenn Sie diese Daten in einem Datenfluss oder Rezept miteinander kombinieren. Wenn Sie einen Abgleich einrichten oder bearbeiten, können Sie diese Feldattribute nun direkt anzeigen und bearbeiten.

Anmerkung: Feldattribute für lokale Abgleiche sind schreibgeschützt.

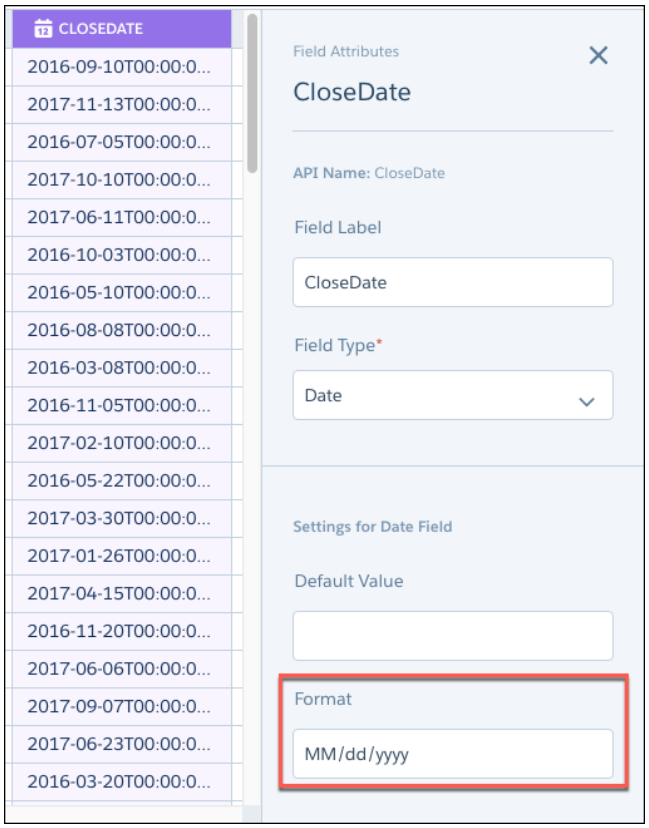
Im Folgenden finden Sie ein Beispiel. Der Analytics-Administrator bei Blue Sky Solar hat eine Remote-Verbindung eingerichtet, um Opportunity-Daten aus seiner Salesforce-Organisation in Großbritannien zu replizieren. Das Unternehmen möchte diese Daten mit Opportunity-Daten kombinieren, die in der lokalen Organisation in den USA repliziert wurden. Beim Anzeigen der Vorschau für die Daten aus Großbritannien klickt der Administrator auf eine Spaltenüberschrift und dann auf die Schaltfläche zum Bearbeiten ( ), um den Bereich mit den Feldattributen zu öffnen.



Der Administrator kann sehen, dass die Organisation in Großbritannien "Wert" als Feldbezeichnung anstelle von "Betrag" verwendet und dass für die Werte keine Dezimalstellen angezeigt werden. Der Administrator kann dies hier schnell ändern.

Anmerkung: Es werden nur Änderungen an der Feldbezeichnung in den Vorschaudaten angezeigt. Andere Änderungen werden angewendet, wenn Sie den Abgleich ausführen.

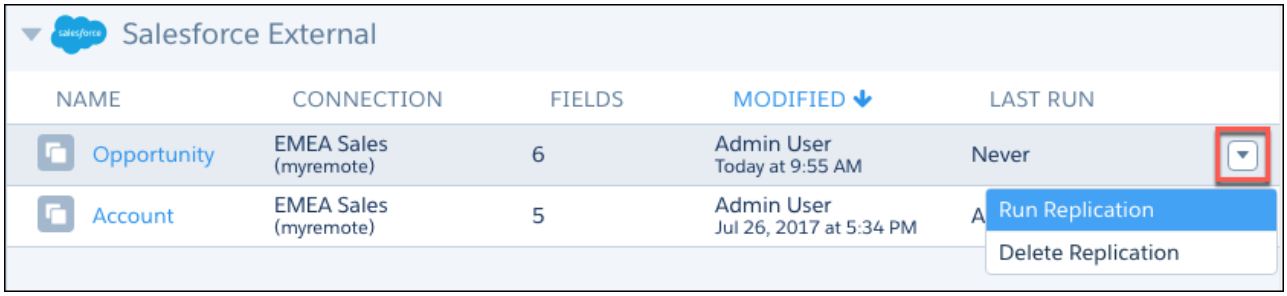
Der Administrator setzt den Vorgang nun mit der Spalte "Schlusstermin" fort. Hier enthalten die Datumswerte für die Organisation in Großbritannien Zeitkomponenten, die in den US-Daten nicht vorhanden sind. Der Administrator entfernt diese Komponenten aus dem Formatattribut, um sicherzustellen, dass die Datumswerte konsistent sind.



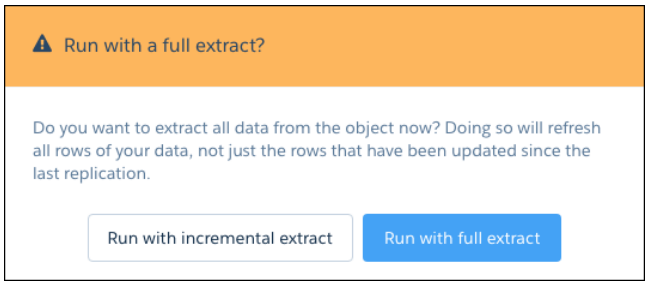
Anmerkung: Sie können nur den Feldtyp zu "Text" ändern, aber nur für Maßeinheits- und Datumsfelder. Wenn Sie ein Feld zu "Text" ändern und es wieder zurücksetzen möchten, kehren Sie zum Feldauswahlbildschirm zurück. Heben Sie dann die Auswahl des Felds auf und wählen Sie es erneut aus. Der ursprüngliche Feldtyp wird wiederhergestellt, wenn Sie mit dem Vorschaubildschirm fortfahren.

Ausführen einzelner Abgleiche

Bisher mussten alle Abgleiche auf einmal ausgeführt werden. Stellen Sie sich den Analytics-Administrator bei Blue Sky Solar vor, der gerade einen neuen Abgleich für Opportunity-Daten in der Remote-Salesforce-Organisation des Unternehmens eingerichtet hat. Der Administrator möchte den neuen Abgleich in Datenflüssen und Rezepten verwenden und nicht warten, bis die anderen Abgleiche ausgeführt wurden. Nun kann der Administrator direkt zum Aktionsmenü des Abgleichs wechseln und ihn ausführen. Nur diesen Einzigen!



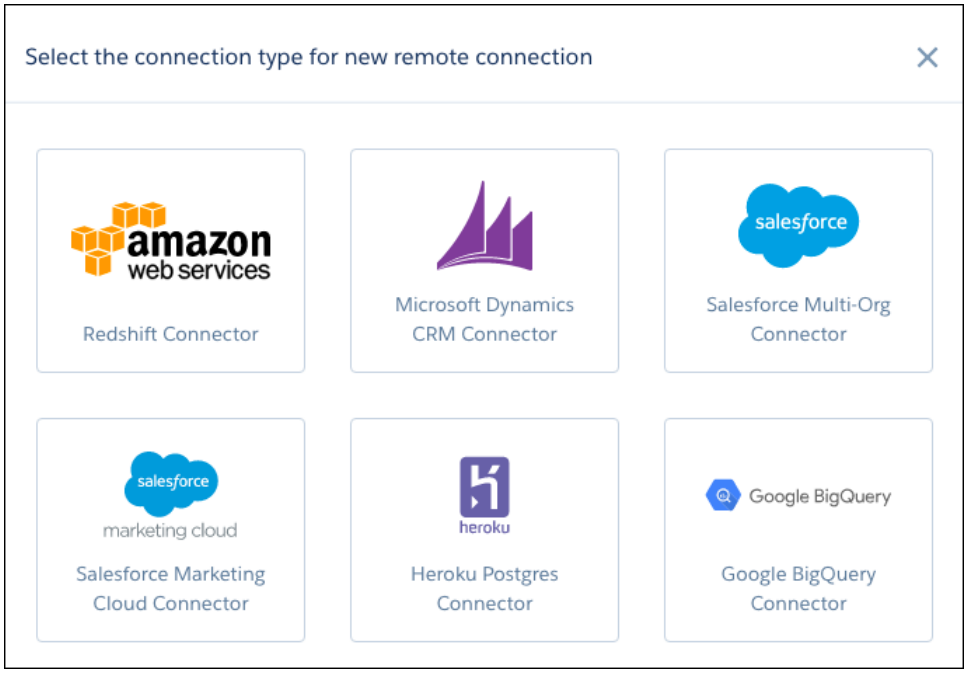
Beim Ausführen eines lokalen Abgleichs können Sie zwischen einer inkrementellen und einer vollständigen Extraktion auswählen.



Nun können Sie mit nur einem Klick auf eine Schaltfläche eine vollständige Extraktion für einen inkrementellen Abgleich ausführen. Sie müssen den sfdcDigest-Knoten des Objekts nicht mehr im Datenfluss ändern.

Vernetzen mit neuen Konnektoren

Stellen Sie mit den neuen Microsoft Dynamics CRM- und Google BigQuery-Konnektoren Verbindungen mit noch mehr webbasierten Daten-Services her. Konnektoren bieten Ihnen eine einfache Möglichkeit, Verbindungen mit Daten innerhalb und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation herzustellen und sie in Analytics zu replizieren. Und nun wurden zwei neue Remote-Konnektoren hinzugefügt.



Sehen Sie sich an, wie ein Beispielunternehmen, Blue Sky Solar, diese Konnektoren verwendet. Blue Sky Solar verkauft und installiert Solarmodule in Kalifornien und Arizona.

Microsoft Dynamics CRM-Konnektor

Vor der Migration zu Salesforce hat Blue Sky Solar Microsoft Dynamics 365 als seine CRM-Lösung verwendet. Es wurden nicht alle Daten im Salesforce-System verfügbar gemacht, aber dank des neuen Microsoft Dynamics CRM-Konnektors sind sie nicht verloren gegangen. Das Unternehmen kann diese Daten nun in Analytics replizieren und für die Verwendung in Linsen und Dashboards verfügbar machen.

Google BigQuery-Konnektor

Hunderttausende Benutzer besuchen jedes Jahr die Website des Unternehmens. Mithilfe von Google Analytics verfolgt das Marketingteam das Online-Engagement und optimiert den Website-Inhalt täglich. Diese Daten werden in Google BigQuery verfügbar gemacht und aggregiert, um wichtige Indikatoren für jeden Besucher bereitzustellen. Das Unternehmen kann diese Daten nun in Analytics replizieren und in Linsen und Dashboards analysieren.

Im Hilfe-Artikel Create a Remote Connection erhalten Sie Informationen zu den Eigenschaften, die Sie beim Einrichten dieser Konnektoren bereitstellen müssen.

Anmerkung: Inkrementelle Extrakte und Filter sind für Remote-Verbindungen nicht verfügbar.

Intelligentes Vorbereiten von CSV-Daten beim Erstellen von Datensets

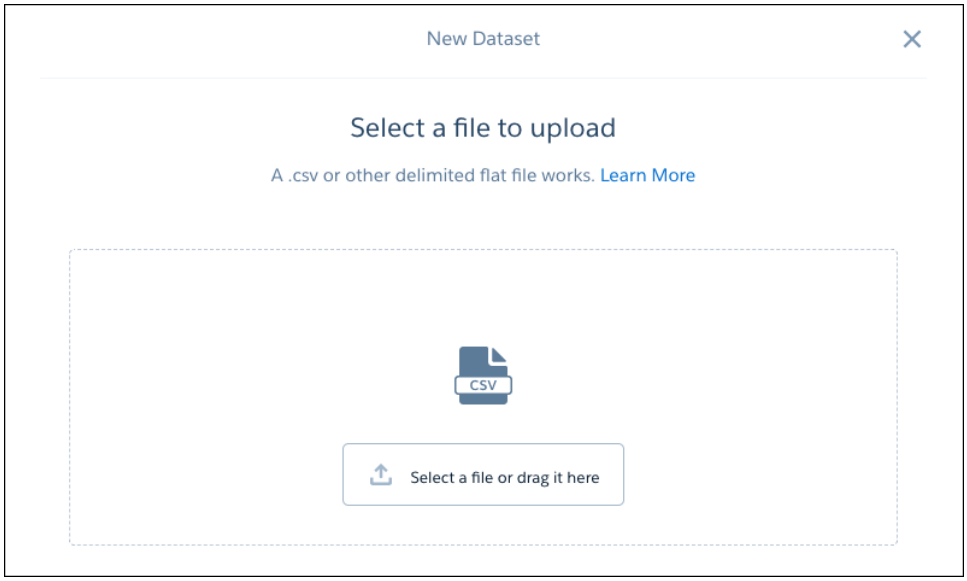
Nicht alle Dateien werden auf die gleiche Weise erstellt. Verschiedene Trennzeichen, Codierungen, Zahlenformate und Währungssymbole können aufeinandertreffen und so dazu führen, dass die von Ihnen hochgeladenen CSV-Daten nie konsistent sind. Doch Hilfe naht. Analytics erkennt nun die genauen Details Ihrer Dateien und ihrer Felder und ermöglicht Ihnen das Anzeigen und Bearbeiten von Dateieigenschaften und Feldattributen beim Hochladen. Es erkennt sogar nicht numerische Zeichen in Zahlenfeldern, damit Sie sie möglichst unkompliziert als Maßeinheiten hochladen können. Und all das ist in einem neuen Assistenten zusammengefasst, um Sie auf einfache Weise durch den Vorgang zu führen.

Sehen Sie sich ein Beispiel dazu an, wie der Analytics-Administrator bei Blue Sky Solar den neuen Assistenten zum Hochladen einer CSV-Preisliste verwenden kann, die er von einem Kollegen aus dem französischen Büro erhalten hat.

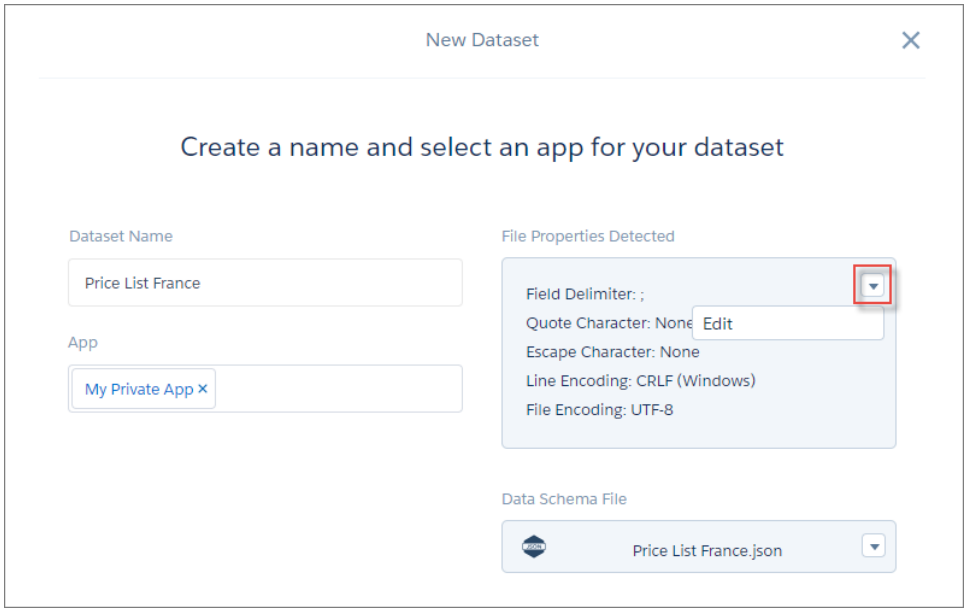
Product	Price
2 Kw Grid-Assisted System	$ 14.793,26
3 Kw Grid-Assisted System	$ 15.583,45
4 Kw Grid-Assisted System	$ 16.368,72
5 Kw Grid-Assisted System	$ 18.932,12
6 Kw Grid-Assisted System	$ 20.792,85

Das Preisfeld in der Datei enthält Währungssymbole und die europäische Formatierung mit Punkt als Tausendertrennzeichen und Komma als Dezimaltrennzeichen. In der Vergangenheit musste der Administrator die Datei bearbeiten, um die Symbole und Kommas zu entfernen und die Punkte zu ersetzen, und so sicherstellen, dass das Feld als Maßeinheit erkannt wird. Nun ist das nicht mehr nötig.

Klicken Sie zum Erstellen eines Datensets aus einer CSV-Datei wie immer auf der Analytics-Startseite auf **Erstellen** und wählen Sie **Datenset** aus. Wählen Sie **CSV-Datei** aus und klicken Sie auf **Weiter**. Wählen Sie im ersten Schritt des neuen Assistenten eine Datei aus oder ziehen Sie sie in den Bereich zum Hochladen.

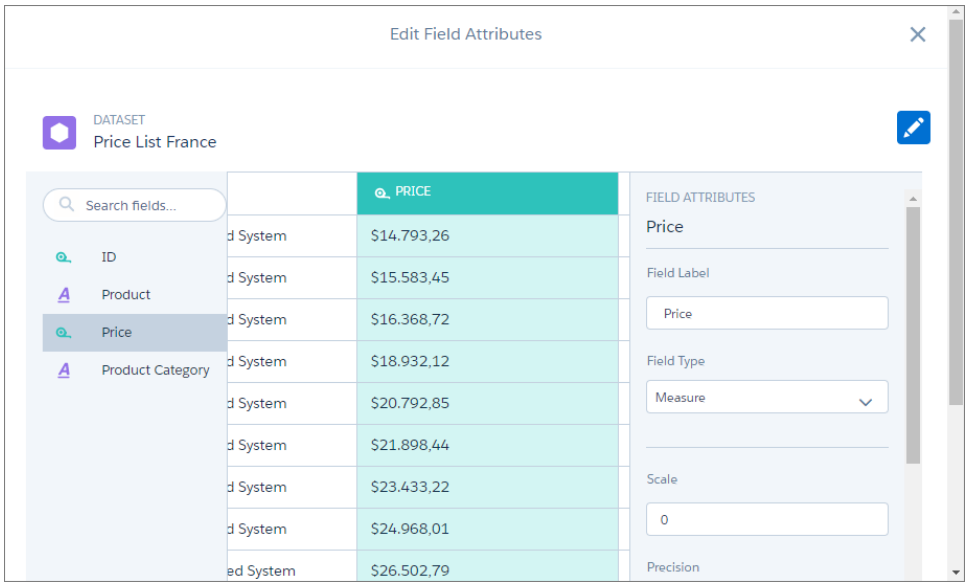


Analytics verwendet den Dateinamen als Datensetnamen und wählt Ihre private Anwendung aus. Sie können diese Auswahlmöglichkeiten im nächsten Schritt ändern.

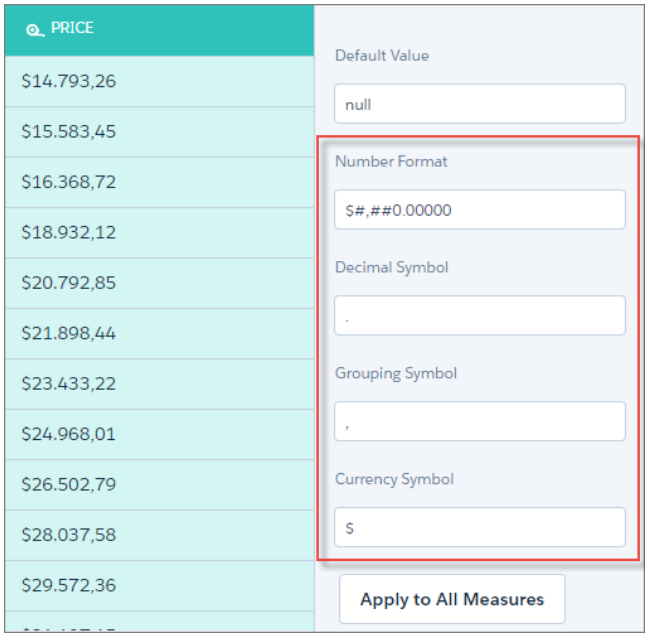


Im Abschnitt "Dateieigenschaften erkannt" wird angezeigt, was Analytics in Ihrer Datei erkannt hat. Manchmal gelingt dies Analytics nicht ganz genau. Wenn Ihre Datei beispielsweise mit ANSI codiert ist und Analytics annimmt, es sei UTF-8, werden möglicherweise ungewöhnliche Zeichen in Ihrer Datenvorschau angezeigt. Bearbeiten Sie diese Eigenschaften hier, wenn sie nicht richtig sind.

Der letzte Schritt des Assistenten ist der, in dem Sie eine Vorschau der Daten anzeigen und die Feldattribute überprüfen. Wenn Sie die Attribute eines Felds anzeigen möchten, klicken Sie links in der Liste auf das Feld oder klicken Sie auf dessen Spalte. Attribute werden in einem Bereich auf der rechten Seite angezeigt.



Der Analytics-Administrator bei Blue Sky Solar ist begeistert, als er sieht, dass das Preisfeld als Maßeinheit erkannt wurde, obwohl es Währungssymbole und Kommas enthält. Analytics identifiziert vier neue Attribute, um numerische Daten als Maßeinheiten hochzuladen.



Der Analytics-Administrator bei Blue Sky Solar überprüft diese Attribute, um sicherzustellen, dass sie richtig sind.

Zahlenformat

Dieses Attribut identifiziert, wie Werte in der CSV-Datei formatiert sind. Hier hat Analytics das Format der Position des Dezimaltrennzeichens abgeleitet. Der Administrator ändert es, damit es mit dem tatsächlichen Format in den Daten übereinstimmt.

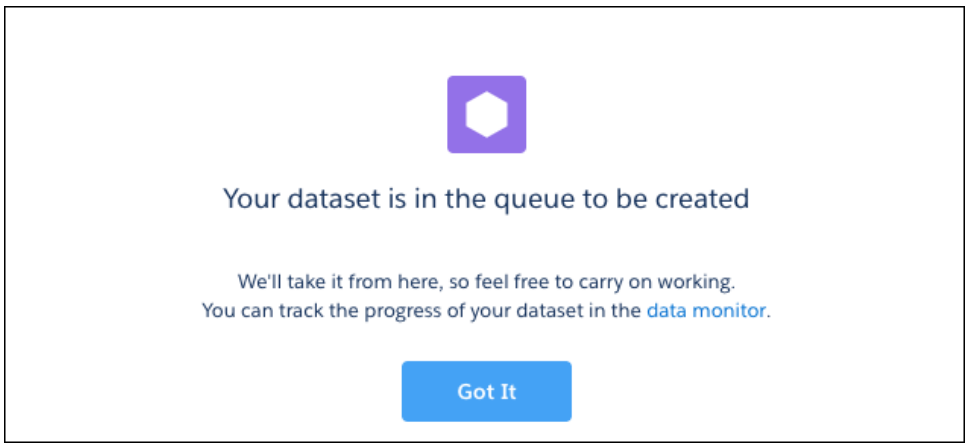
Dezimalsymbol
Dieses Attribut identifiziert das als Dezimaltrennzeichen verwendete Symbol. Analytics verwendet dieses Symbol, um zu bestimmen, an welcher Stelle das Dezimaltrennzeichen in den Werten im Datenset angezeigt wird. In den Daten hier werden Kommas als Dezimaltrennzeichen verwendet. Daher ändert der Administrator dieses Attribut zu einem Komma.

Gruppierungssymbol
Dieses Attribut identifiziert das als Tausendertrennzeichen verwendete Symbol. Analytics ignoriert diesen nicht numerischen Wert beim Erstellen des Datensets. In den Daten hier wird ein Punkt verwendet. Daher ändert der Administrator dieses Attribut zu einem Punkt.

Währungssymbol
Dieses Attribut identifiziert das zum Angeben der Währung verwendete Symbol. Analytics ignoriert auch diesen nicht numerischen Wert beim Erstellen des Datensets. Hier wurde das Währungssymbol richtig erkannt. Daher kann der Administrator es so lassen, wie es ist.

Wichtig: Wenn Analytics diese nicht numerische Zeichen in Maßeinheiten nicht ordnungsgemäß erkennen kann, kann das Datenset nicht erstellt werden.

Wenn Sie diesen Assistenten abschließen, wird von Analytics ein Datenauftrag zum Erstellen des Datensets ausgeführt.



Klicken Sie auf den Link **Datenüberwachung**, um den Fortschritt des Auftrags im Datenmanager anzuzeigen.

Der Administrator bei Blue Sky Solar erkundet das neue Datenset, um festzustellen, dass die Preiswerte ordnungsgemäß geladen und formatiert wurden. Keine Zeitverschwendung durch das Bearbeiten der CSV-Datei!

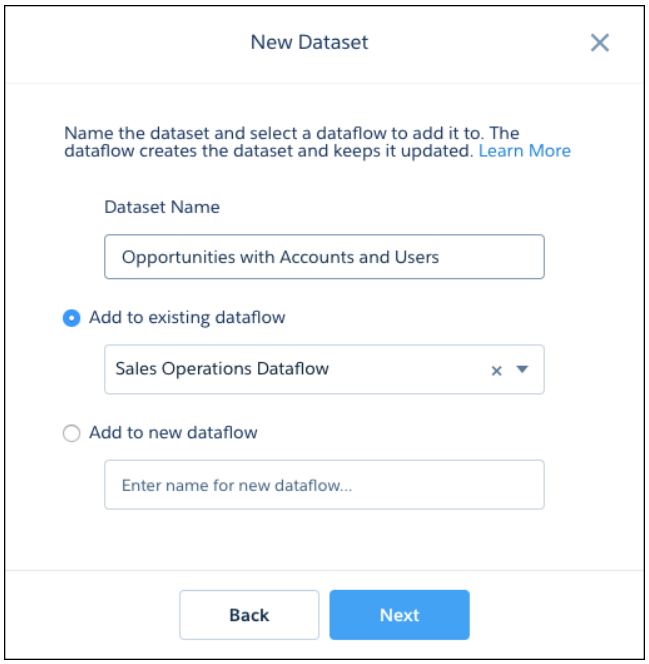
Product	Price
2 Kw Grid-Assisted System	14793.26
3 Kw Grid-Assisted System	15583.45
4 Kw Grid-Assisted System	16368.72
5 Kw Grid-Assisted System	18932.12
6 Kw Grid-Assisted System	20792.85

Erstellen von Datensets im Datenfluss Ihrer Wahl

Der Datensetgenerator und der Datenfluss-Editor wurden miteinander kombiniert, um die Datenset-Erstellung mit Salesforce zu einem problemlosen Vorgang werden zu lassen. Sie können nun auswählen, von welchem Datenfluss das Datenset erstellt wird, und diesen Datenfluss vor dem Ausführen bearbeiten. Wenn Sie bereits im Datenfluss-Editor arbeiten, öffnen Sie den Datensetgenerator mit einem Klick auf die Schaltfläche, um schnell ein neues Salesforce-Datenset hinzuzufügen.

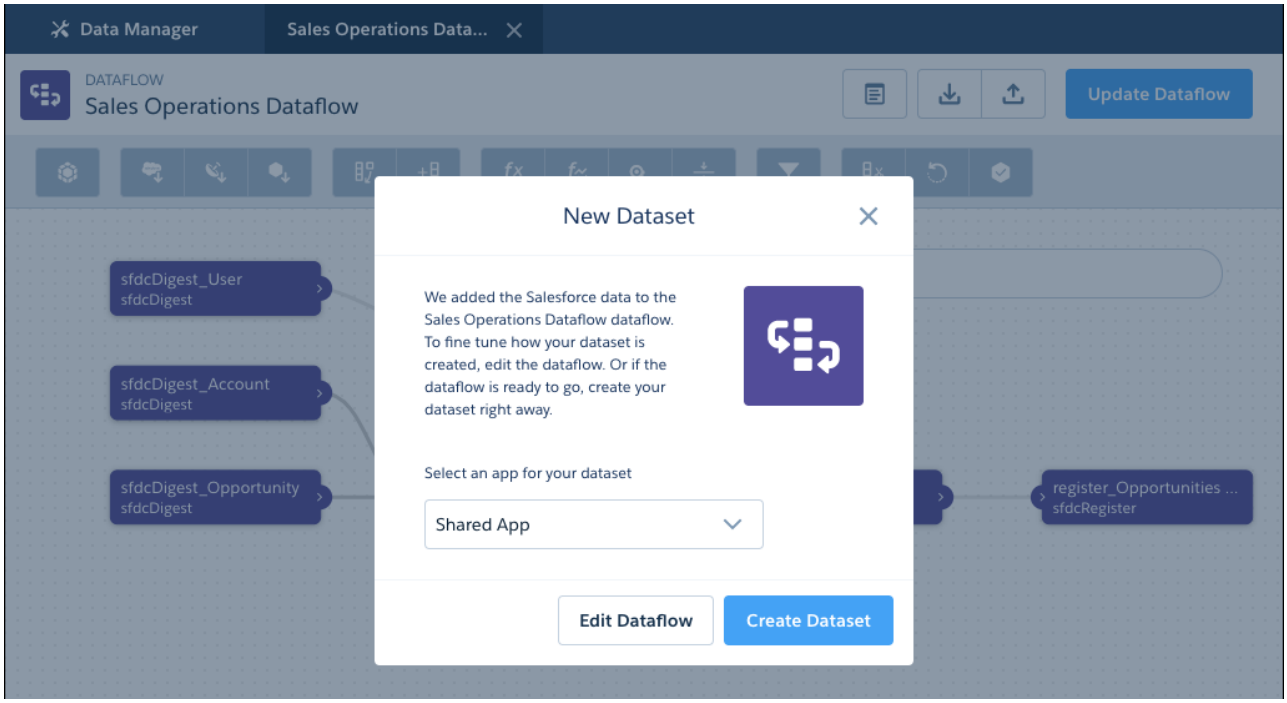
Beim Datensetgenerator handelt es sich um ein visuelles Tool zum Erstellen von Datensets aus zugehörigen Salesforce-Objekten. Er generiert die JSON-Transformationen zum Extrahieren und Vergrößern von Salesforce-Objektdaten und zum Registrieren der Ergebnisse als neues Datenset. Bisher wurden diese Transformationen automatisch dem Standard-Salesforce-Datenfluss hinzugefügt. Das Verschieben oder Optimieren der Transformationsknoten beinhaltete Bearbeitungsaufwand im Datenfluss, bevor dieser ausgeführt wurde.

Wenn Sie den Datensetgenerator nun auf der Analytics-Startseite öffnen, können Sie auswählen, welchem Datenfluss die Knoten hinzugefügt werden sollen. Sie können keinen geeigneten Datenfluss finden? Problemlos möglich. Geben Sie einen Namen ein und es wird ein Datenfluss für Sie erstellt.



Anmerkung: Die Option zum Hinzufügen zu einem neuen Datenfluss ist verfügbar, wenn Sie den Abgleich aktiviert haben.

Wenn Sie die Salesforce-Objekte für Ihr Datenset ausgewählt haben, werden die Transformationen in Ihrem ausgewählten Datenfluss als neue Knoten hinzugefügt.

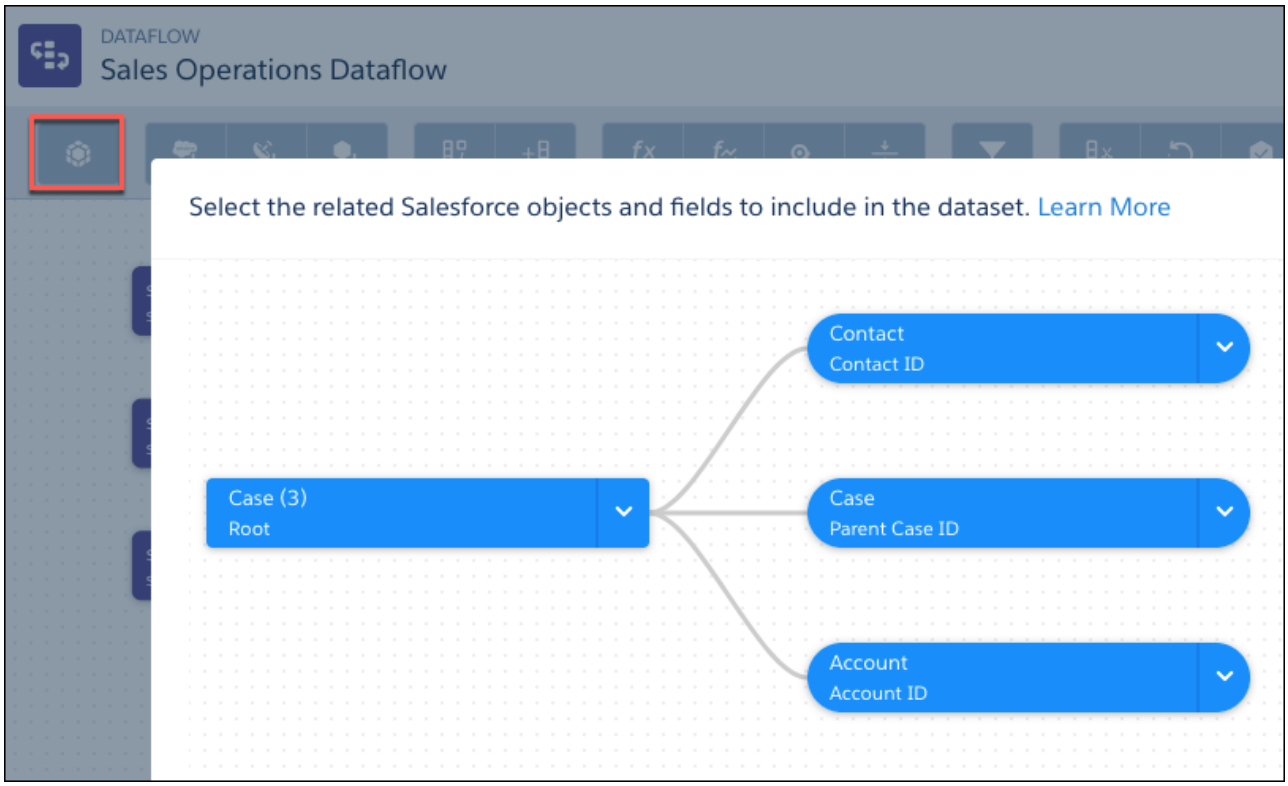


Manchmal möchten Sie möglicherweise weitere Aktionen wie das Hinzufügen von Filtern oder Berechnungen im Datenfluss mit den Salesforce-Daten ausführen. Klicken Sie einfach auf **Datenfluss bearbeiten** und Sie gelangen direkt in den Datenfluss-Editor. Nehmen Sie Bearbeitungen vor.

Wenn keine Bearbeitungen erforderlich sind, wählen Sie eine Anwendung aus, in der das neue Datenset erstellt wird, und klicken Sie auf **Datenset erstellen**. Der Datenfluss wird in der Warteschlange zum Ausführen platziert und Ihr neues Datenset ist auf dem Weg.

Anmerkung: Wenn Sie den Datenfluss bearbeiten möchten, müssen Sie die freigegebene Anwendung für das Datenset auswählen. Wenn der Datenfluss ausgeführt wird, wird das Datenset in dieser Anwendung erstellt. Sie können das Datenset bearbeiten, um dessen Anwendung zu ändern.

Und was ist, wenn Sie bereits mit Arbeit im Datenfluss-Editor beschäftigt sind und Salesforce-Daten hinzufügen möchten? Sie könnten nun in mühevoller Arbeit die benötigten sfdcDigest-, augment- und register-Knoten hinzufügen. Oder Sie speichern Ihre Arbeit und führen den Datensetgenerator aus. Jetzt nicht mehr. Es wurde eine Schaltfläche hinzugefügt, mit der Sie den Datensetgenerator direkt im Datenfluss-Editor öffnen können.

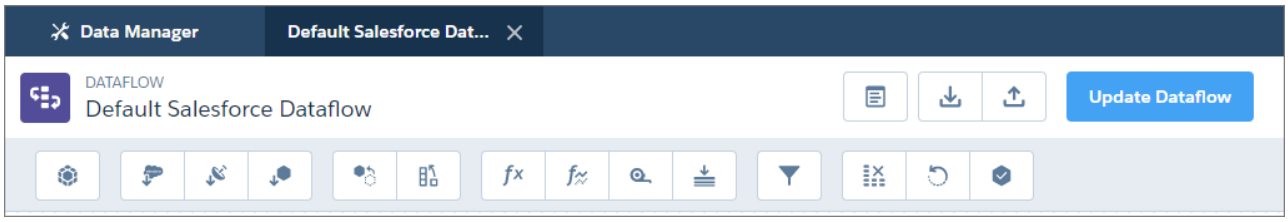


Wählen Sie einfach die Objekte und Felder im Generator aus, um sie dem Datenfluss hinzuzufügen.

Halten Sie Ihre Daten mit Verbesserungen am Datenfluss im Fluss

Der Datenfluss-Editor weist zwei neue Schaltflächen und zusätzliche Funktionen auf. Öffnen Sie den Datensetgenerator direkt im Editor, um schnell ein neues Salesforce-Datenset hinzuzufügen. Verwenden Sie SAQL-Ausdrücke in computeRelative-Knoten. Wählen Sie eine Freigabequelle in register-Knoten aus. Und nun müssen Sie Ihren Datenfluss nie wieder verzögern – der Abgleich wird nun bei Bedarf automatisch ausgeführt, wenn Sie den Datenfluss starten.

Beim Datenfluss-Editor handelt es sich um ein visuelles Tool zum Erstellen und Bearbeiten von Datenflüssen, ohne direkt mit JSON arbeiten zu müssen. Die Knotenschaltflächen wurden aktualisiert, damit Sie Ihre benötigten Transformationen einfacher auswählen können.

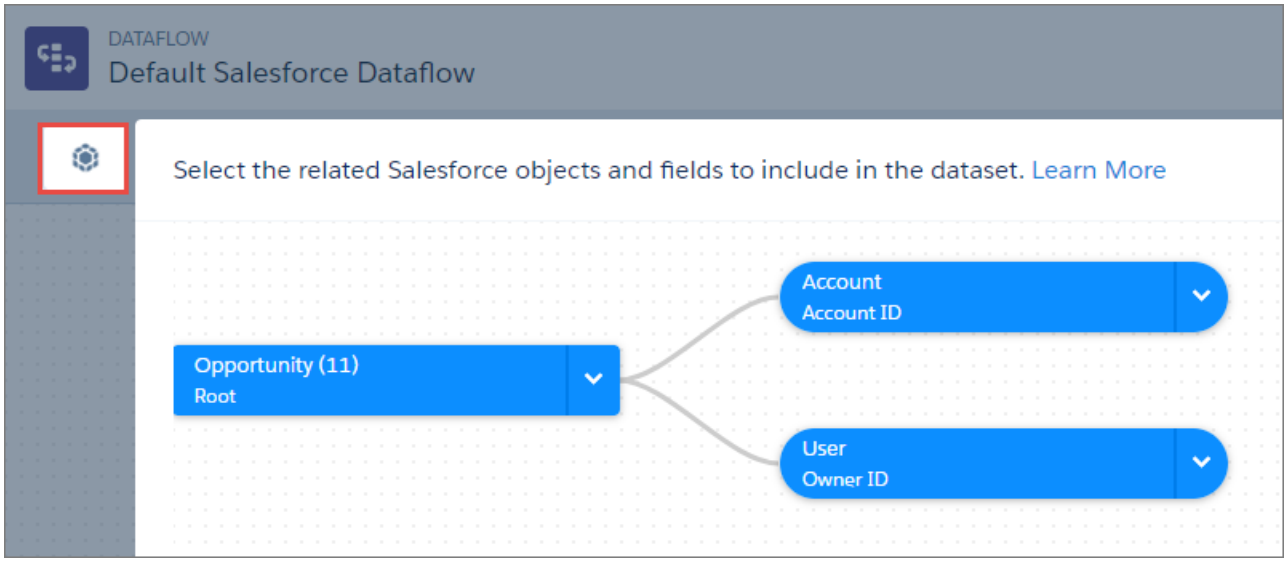


Es wurde auch die Art und Weise geändert, wie Sie im Zeichenbereich mit Knoten interagieren. Klicken Sie einfach auf einen Knoten, um ihn zu bearbeiten, oder bewegen Sie den Mauszeiger darauf und klicken Sie auf den Papierkorb, um ihn zu löschen.



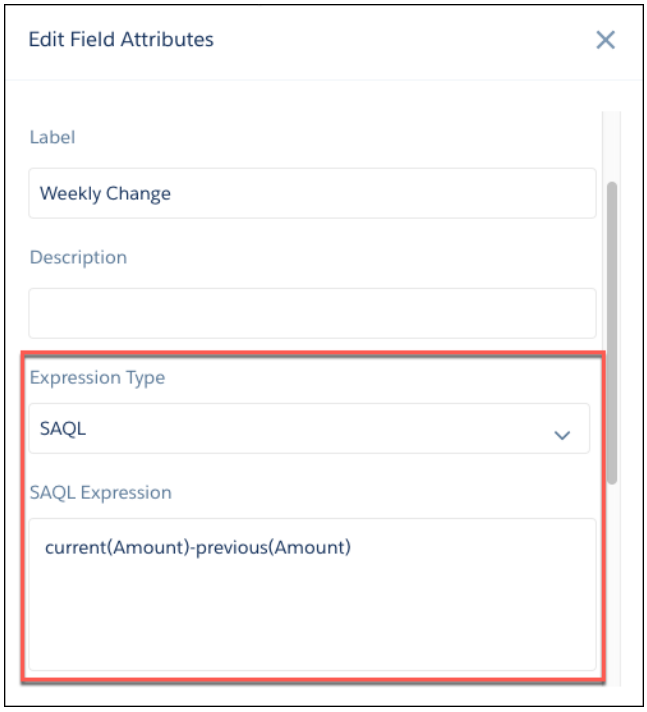
Schnelles Hinzufügen von Datensets im Datenfluss-Editor

Das Hinzufügen von Knoten zum Extrahieren, Vergrößern und Registrieren von Salesforce-Daten im Datenfluss-Editor kann zeitaufwändig sein. Damit Sie Zeit sparen, wurde eine Schaltfläche hinzugefügt, mit der der Datensetgenerator innerhalb des Editors geöffnet wird. Wählen Sie die Objekte und Felder aus, die Sie im Datenset benötigen, und von Analytics werden die erforderlichen Knoten hinzugefügt, um es im Datenfluss zu erstellen.



Verwenden von SAQL-Ausdrücken in computeRelative-Knoten im Datenfluss-Editor

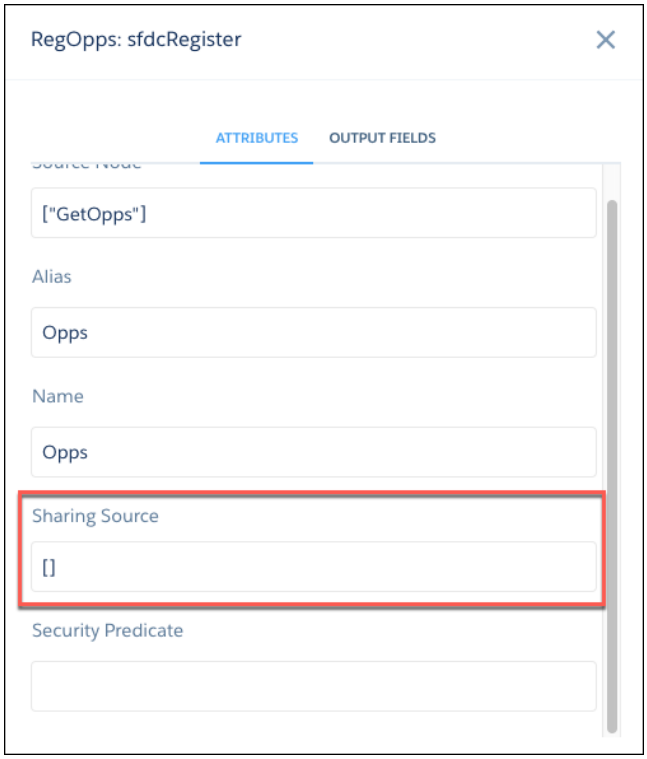
Der computeRelative-Knoten im Datenfluss-Editor hat nun dieselben Funktionen wie sein JSON-Gegenstück. Wenn Sie ein Feld in einem computeRelative-Knoten hinzufügen, können Sie den SAQL-Ausdruck auswählen und eine Berechnung mithilfe von SAQL eingeben.



In diesem Beispiel wird die Differenz zwischen dem Betragswert in den aktuellen und vorherigen Zeilen in den Opportunity-Verlaufsdaten berechnet.

Auswählen einer Freigabequelle in register-Knoten

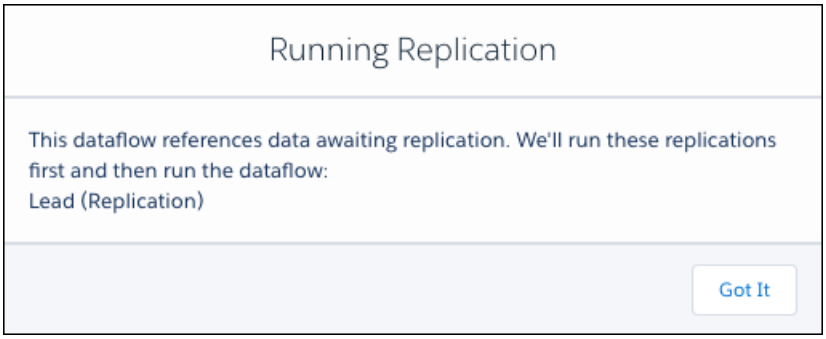
Wenn Sie die Freigabeübernahme in Analytics aktiviert haben, können Sie nun eine Freigabequelle in register-Knoten auswählen. Bei einer Freigabequelle handelt es sich um ein Salesforce-Objekt, aus dem die Freigabe im Datenset übernommen wird, um zu bestimmen, welche Daten Benutzern angezeigt werden. Sie können nur ein Objekt auswählen, das im von Ihnen registrierten Datenset extrahiert wurde.



Wichtig: In dieser Version müssen Sie außerdem ein Sicherheitsprädikat eingeben, wenn Sie eine Freigabequelle auswählen. Wenn das Feld mit dem Sicherheitsprädikat beim Auswählen einer Freigabequelle leer ist, wird von Analytics ein Standardwert `false` eingefügt. Weitere Informationen dazu finden Sie unter Integrieren der Freigabeübernahme mit Sicherheitsprädikaten.

Automatisches Ausführen des Abgleichs beim Ausführen eines abhängigen Datenflusses

Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie haben Ihren Datenfluss gerade so bearbeitet, dass er die Erstellung eines Lead-Datensets enthält. In der Eile, den aktualisierten Datenfluss auszuführen, vergessen Sie, den Abgleich für die Leaddaten auszuführen. Sie holen sich einen Kaffee, um dann zurückzukehren und festzustellen, dass der Datenfluss fehlgeschlagen ist. Diese Zeiten sind nun vorbei. Wenn Sie nun einen Datenfluss starten, sucht Analytics nach Abgleichen, die zunächst ausgeführt werden müssen. Wenn Abgleiche gefunden werden, werden diese für Sie ausgeführt, bevor der Datenfluss ausgeführt wird.



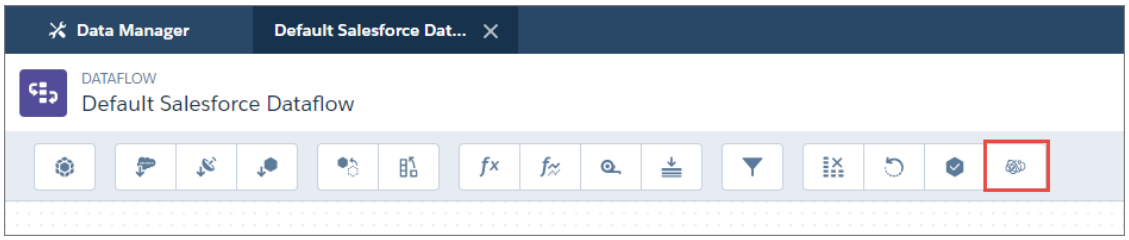
Genießen Sie Ihren Kaffee!

Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der export-Transformation (Beta)

Verwenden Sie die neue export-Transformation in einem Datenfluss, um Daten in Analytics für Einstein Discovery verfügbar zu machen. Bei dieser Transformation werden eine Datendatei und eine Schemadatei aus Daten in einem angegebenen Quellknoten in Ihrem Datenfluss erstellt. Nach dem Ausführen des Datenflusses können Einstein Discovery-Benutzer über die öffentliche API auf diese Dateien zugreifen.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der export-Transformation, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich an Salesforce, wenn Sie diese Funktion ausprobieren möchten.

In der JSON-Datenflussdefinition können Sie jetzt manuell oder über die Exportschaltfläche im Datenfluss-Editor einen Exportknoten hinzufügen.

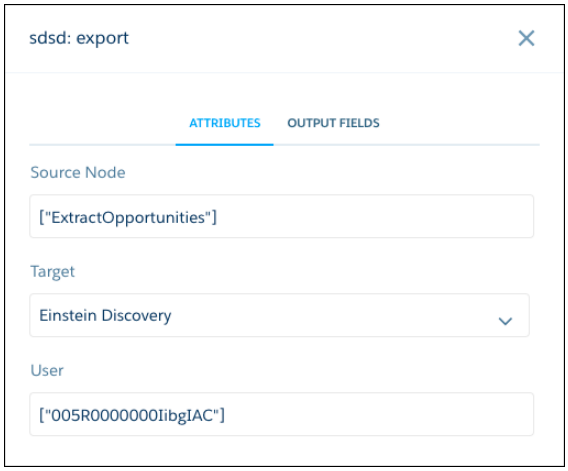


Hier ist ein Beispiel: Angenommen, Ihr Datenfluss enthält den sfdcDigest-Knoten `ExtractOpportunities`, mit dem alle Felder aus dem Opportunity-Objekt extrahiert werden. Wenn Sie diese Daten in Einstein Discovery verfügbar machen möchten, fügen Sie dem Datenfluss einen export-Knoten hinzu, der den Quellknoten und als Ziel `EinsteinDiscovery` angibt. Die von Ihnen angegebene Benutzer-ID bestimmt, wer in Einstein Discovery auf die Daten zugreifen kann.

export-Knoten im Datenfluss-JSON-Code

```
"ExportOpportunities": {
    "action": "export",
    "parameters": {
      "source": "ExtractOpportunities",
      "target": "EinsteinDiscovery",
      "userId": "005R0000000IibgIAC"
    }
  }
```

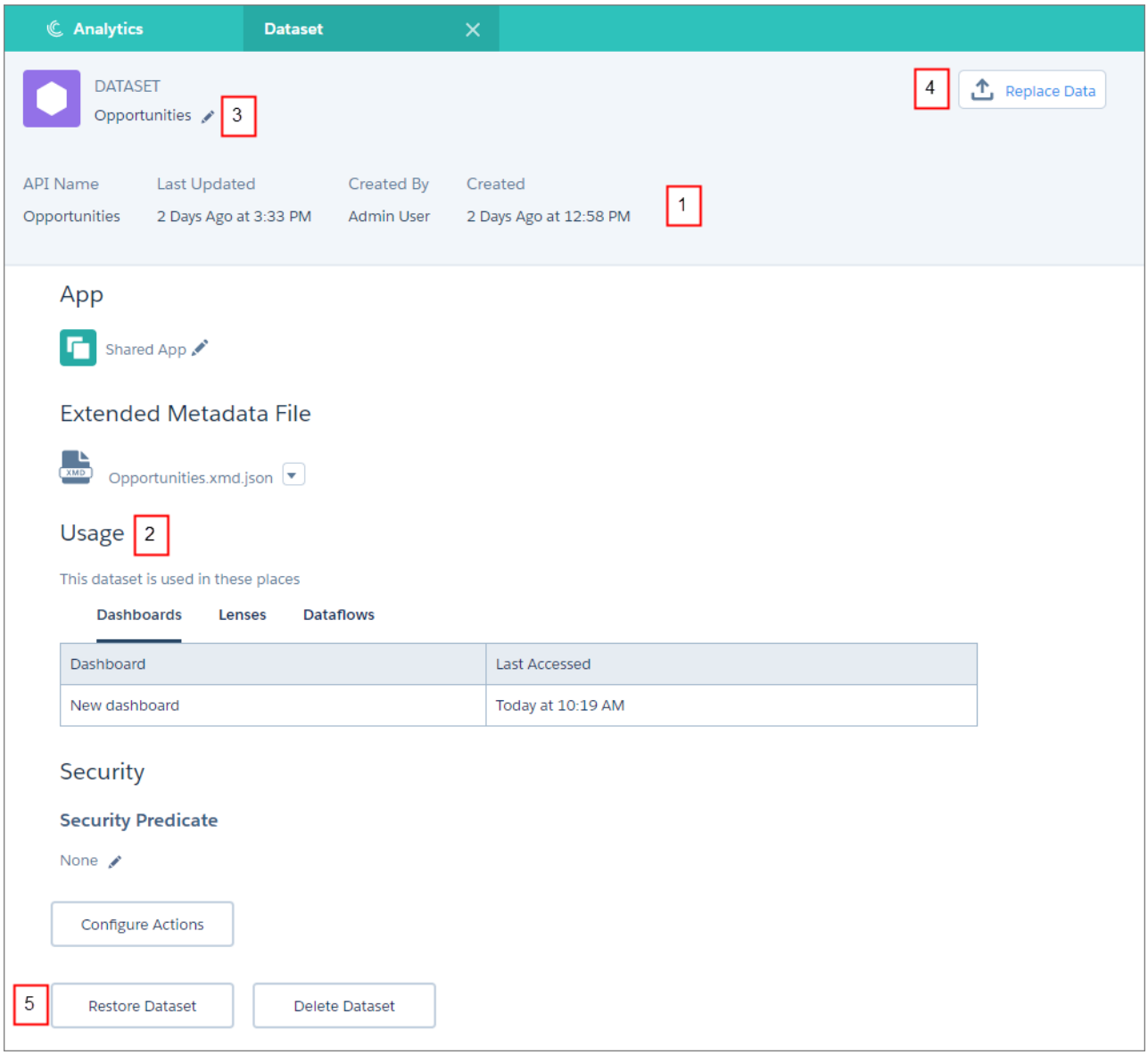
export-Knoten im Datenfluss-Editor



Anmerkung: In dieser Version können Sie in einem export-Knoten nur Einstein Discovery als Ziel angeben.

Direkt zum Punkt gelangen mit der aktualisierten Seite zum Bearbeiten von Datensets

Die Seite zum Bearbeiten von Datensets ist nun übersichtlicher, damit Sie schneller finden, was Sie benötigen. Hier liegt der Fokus auf Informationen. Daher wurden wichtige Informationen oben gruppiert und Aufgaben verbergen sich nun hinter Schaltflächen. Es wurden auch Informationen dazu hinzugefügt, wann das Dataset das letzte Mal aktualisiert wurde.

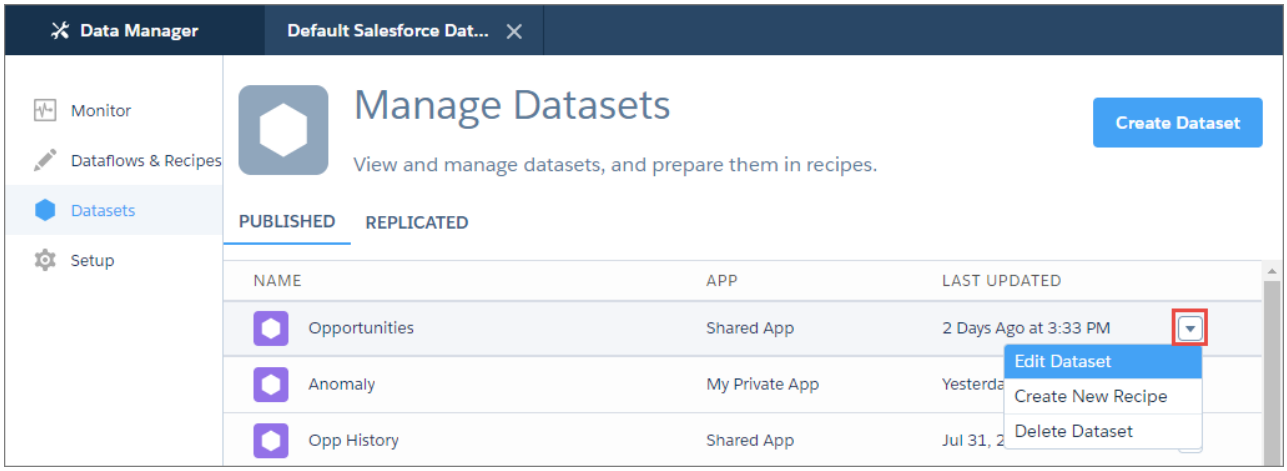


Wichtige Informationen haben einen Ehrenplatz oben auf der Seite zum Bearbeiten (1). Erhalten Sie Antworten auf wichtige Fragen wie das Alter des Datensets und dazu, wie aktuell die Daten sind. Wenn es sich um ein veraltetes Datenset handelt, das zum Löschen bereit ist, sehen Sie im Abschnitt "Verwendung" nach (2), um zu erfahren, wo es verwendet wird. Und da Sie Elemente ja nicht jeden Tag umbenennen oder aktualisieren, wurden bestimmte Aufgaben hinter Schaltflächen verborgen (3), anstatt sie auf der gesamten Seite zu verteilen.

Es gibt hier auch zwei neue Schaltflächen. Mit "Daten ersetzen" (4) wird der neue Assistent zum Hochladen von CSV-Dateien gestartet, mit dem Sie die Daten im Datenset ersetzen können. Mit "Datenset widerherstellen" (5) wird Ihr Datenset wiederhergestellt und Ihre Fehler werden rückgängig gemacht.

Wichtig: Die Informationen zur Verwendung enthalten keine Rezepte oder Dashboards und Linsen in privaten Anwendungen anderer Personen. Beibehalten Sie dies im Hinterkopf, wenn Sie ein Datenset löschen.

Und noch eine Sache! Sie müssen den Datenmanager nicht mehr verlassen, um ein Datenset zu bearbeiten. Wechseln Sie einfach zur Registerkarte "Datensets", um ein Datenset direkt über sein Aktionsmenü zu bearbeiten.



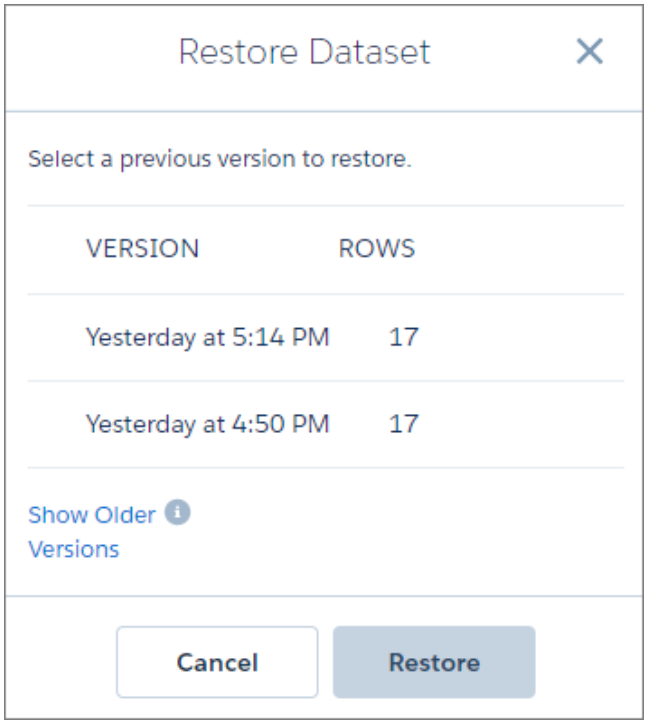
Die Seite zum Bearbeiten von Datensets wird in einer neuen Registerkarte direkt im Datenmanager geöffnet.

Zurückdrehen der Datenuhr: Wiederherstellen früherer Versionen von Datensets

Fehler können vorkommen. Jemand, aber offensichtlich nicht Sie, hat die Daten in einem Datenset geändert oder den Datenfluss bearbeitet. In Linsen werden die falschen Daten angezeigt und Dashboards sind beschädigt. Sie springen ein, um den Tag zu retten. Sie stellen innerhalb von Minuten eine frühere Version des Datensets wieder her und werden zum Analytics-Held aller.

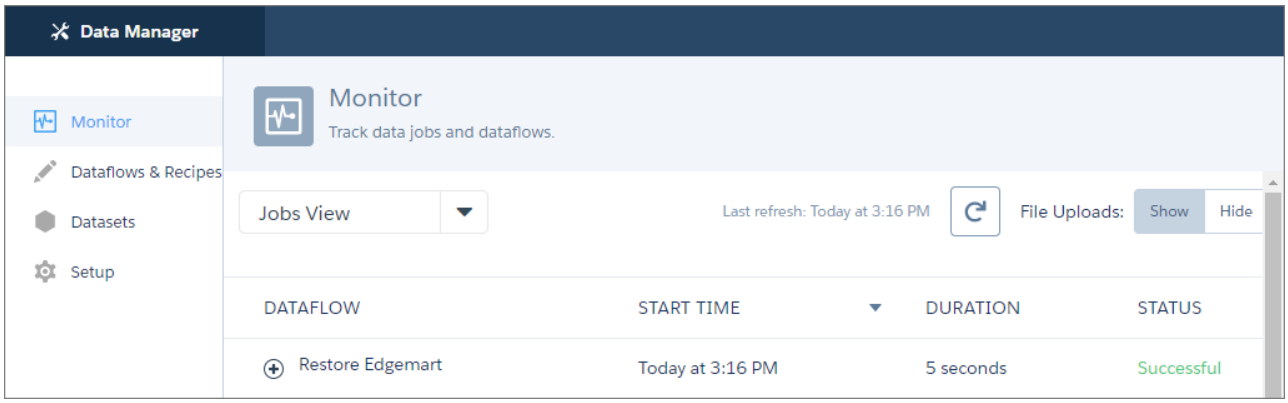
Anmerkung: Sie können ein Datenset wiederherstellen, wenn Sie über die Berechtigung "Analytics verwalten" verfügen.

Wenn Sie ein Datenset widerherstellen möchten, wechseln Sie zu dessen Bearbeitungsseite und klicken Sie auf **Datenset widerherstellen**. Sie können zwischen den letzten beiden Versionen wählen. Wählen Sie die gewünschte Version aus und klicken Sie auf **Wiederherstellen**.



Wenn Sie über ältere Versionen des Datensets verfügen, wird der Link **Ältere Versionen anzeigen** angezeigt. Sie können ältere Versionen auswählen, aber sie können nicht immer von Analytics hergestellt werden.

Die Wiederherstellung wird von Analytics als Datenauftrag ausgeführt, den Sie auf der Registerkarte "Überwachen" des Datenmanagers verfolgen können.



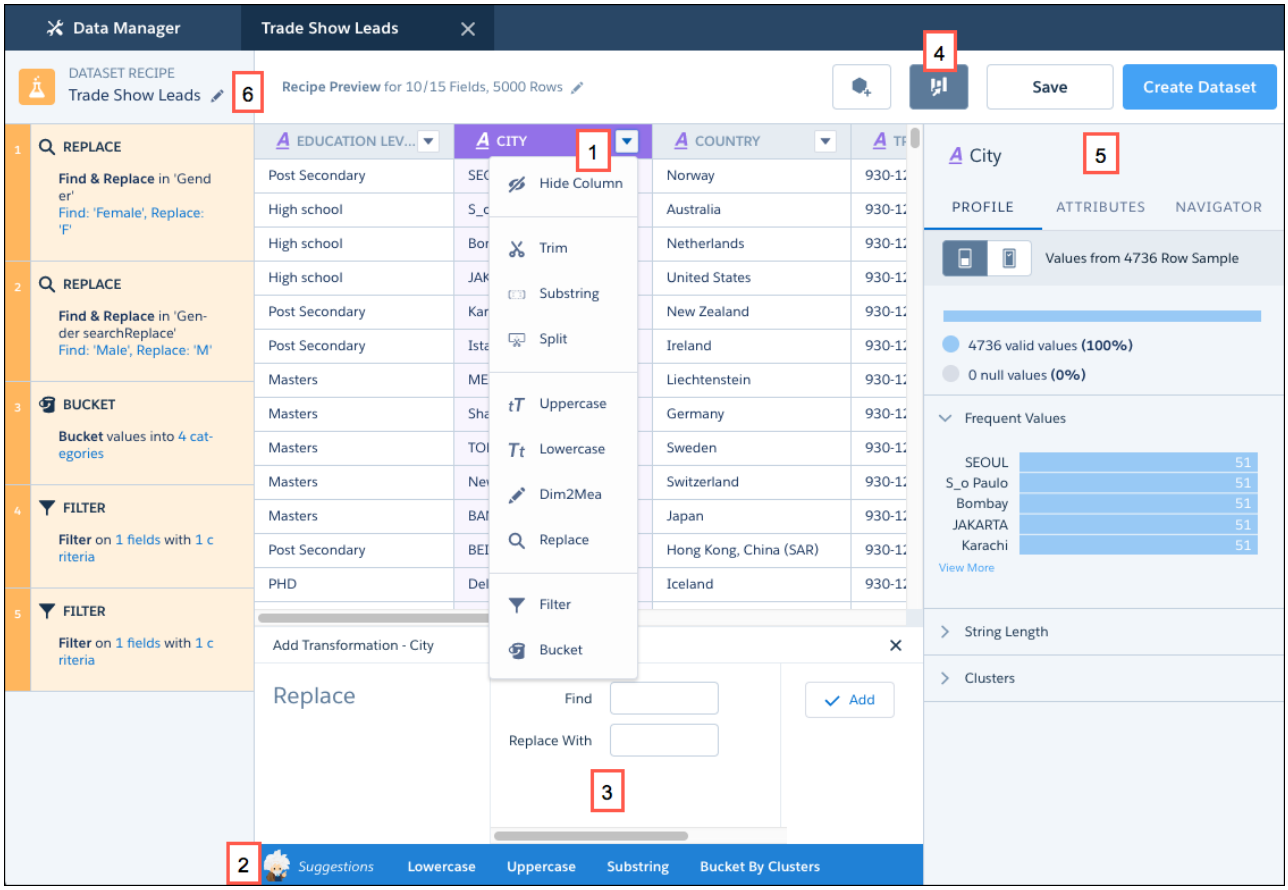
Wenn das Datenset von Analytics nicht wiederhergestellt werden kann, schlägt der Auftrag fehl. Versuchen Sie, eine ältere Version des Datensets wiederherzustellen.

Wichtig: Das Wiederherstellen eines Datensets kann sich auf die Dashboards, Linsen und Datenflüsse auswirken, von denen es verwendet wird. Sehen Sie in den Nutzungsinformationen auf der Bearbeitungsseite des Datensets nach, um vor dem Wiederherstellen zu überprüfen, welche Datenbestände davon betroffen sind.

Intelligentes Vorbereiten und Bereinigen Ihrer Daten in Rezepten mit intelligenten Vorschlägen und Spaltenprofilen

Datenset-Rezepte wurden aktualisiert und intelligenter gestaltet. Werten Sie die Qualität Ihrer Daten mit Spaltenprofilen aus und erhalten Sie intelligente Vorschläge dazu, wie Sie sie bereinigen können.

Sehen Sie sich zunächst die Änderungen an, die an der Rezeptseite vorgenommen wurden.



Die Seite wurde oben übersichtlicher gestaltet. Nun bietet Ihnen ein Spaltenmenü (1) Zugriff auf die für diese Spalte verfügbaren Transformationen. Ist die Auswahl zu groß? Einstein Analytics schlägt Ihnen Transformationen (2) basierend auf den Werten in der Spalte vor. Wenn Sie eine Transformation hinzufügen oder bearbeiten, erfolgt dies in einem neuen Bereich (3) unter den Vorschaudaten.

Möchten Sie die Datenqualität prüfen? Über die Schaltfläche "Spaltenprofil" (4) wird ein Bereich mit Tools (5) geöffnet, mit dem Sie die Daten in einer Spalte auswerten und bereinigen können. Feldattribute und die Feldnavigation befinden sich in separaten Registerkarten ebenfalls hier.

Während Sie Transformationen und Daten in einem Rezept hinzufügen, stellen Sie manchmal fest, dass der ursprüngliche Rezeptname nicht mehr relevant ist. Sie können den Rezeptnamen jetzt bei Bedarf jederzeit ändern. Klicken Sie auf die Schaltfläche zum Bearbeiten (6).

Anmerkung: Beim Ändern des Namens eines Rezepts, das noch nie ausgeführt wurde, wird auch der Name des Ziel-Datensets geändert. Wenn ein Rezept bereits ausgeführt wurde, wird beim Ändern des Namens der Name des Ziel-Datensets nicht geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

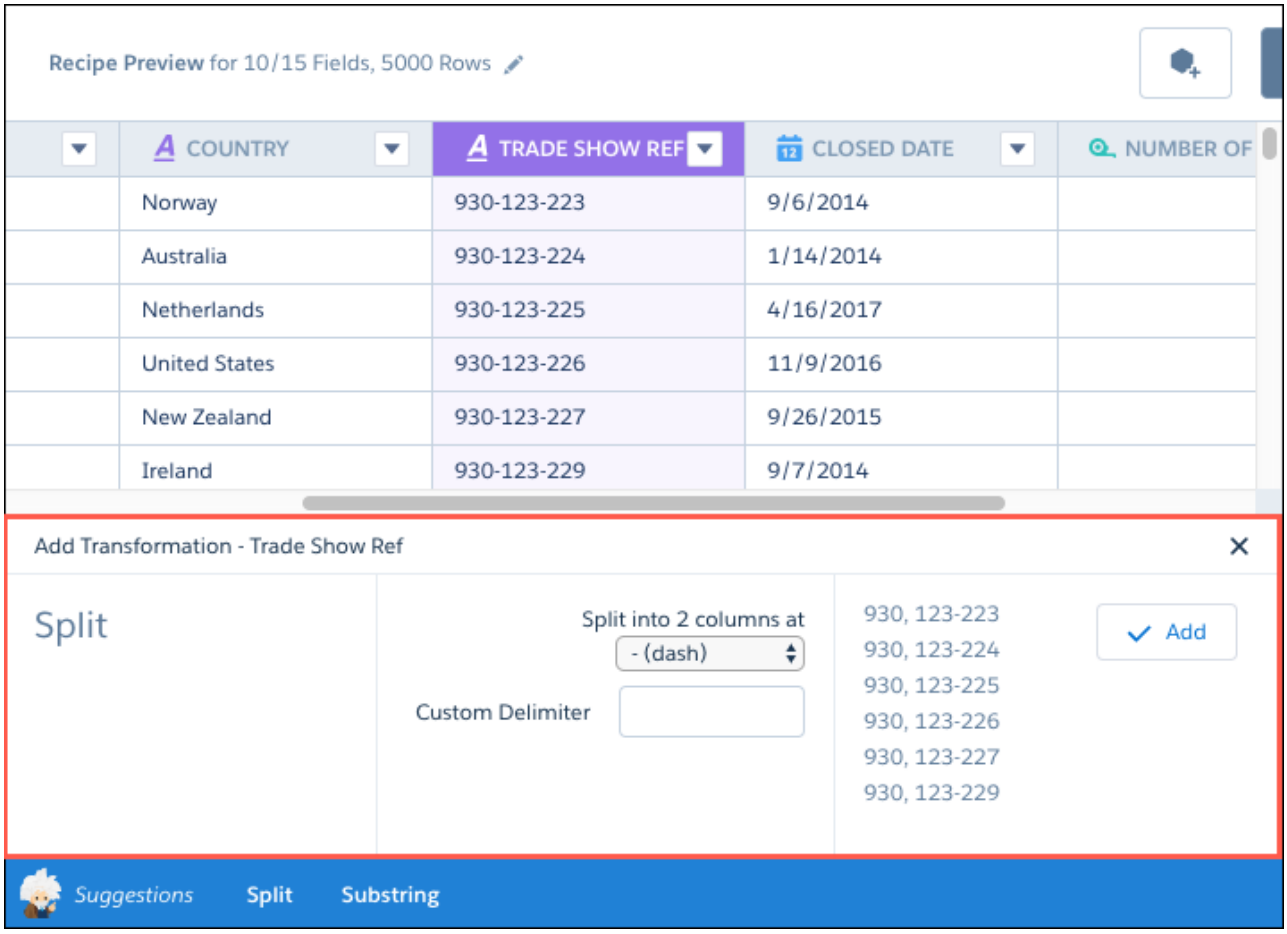
Hinweis befolgen: Erhalten intelligenter Vorschläge zum Vorbereiten Ihrer Daten
Wenn Sie eine Maßeinheits- oder Datumsspalte auswählen, untersucht Analytics die Spaltenwerte in den Vorschaudaten, um zu bestimmen, welche Transformationen in den Vorschlägebalken vorgeschlagen werden.

Intelligentes Bereinigen von Daten mit Profilspalten
Das Spaltenprofil bietet Ihnen wichtige Statistiken hinsichtlich der Qualität Ihrer Daten und schlägt zusätzliche Transformationen für die Bereinigung vor. Dieses Profil ist besonders hilfreich, wenn Sie Daten aus verschiedenen Quellen kombinieren, wobei oft Inkonsistenzen erzeugt werden.

Hinweis befolgen: Erhalten intelligenter Vorschläge zum Vorbereiten Ihrer Daten

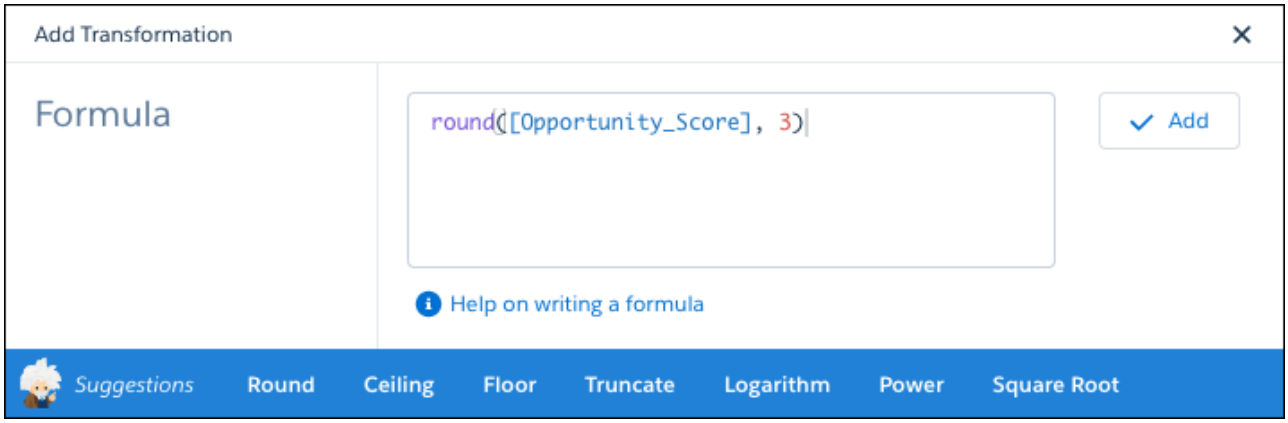
Wenn Sie eine Maßeinheits- oder Datumsspalte auswählen, untersucht Analytics die Spaltenwerte in den Vorschaudaten, um zu bestimmen, welche Transformationen in den Vorschlägebalken vorgeschlagen werden.

Analytics kann auch vorschlagen, welche Transformationseinstellungen verwendet werden sollen. Wenn die Werte beispielsweise ein potenzielles Trennzeichen wie einen Strich aufweisen, schlägt Analytics die Aufteilungstransformation und sogar das Trennzeichen vor.



Wenn die von Ihnen gewünschte Transformation nicht im Vorschlagsbalken angezeigt wird, wählen Sie sie in der vollständigen Liste im Spaltenmenü aus.

Bei Maßeinheitsspalten schlägt Analytics in Formeln zu verwendende Funktionen anhand der numerischen Werte in der Spalte vor. Wenn Werte beispielsweise eine oder mehrere Dezimalstellen aufweisen, schlägt Analytics Funktionen wie das Runden oder Abschneiden vor. Wenn Sie eine vorgeschlagene Funktion auswählen, wird sie von Analytics der Formel im Transformationsbereich hinzugefügt.

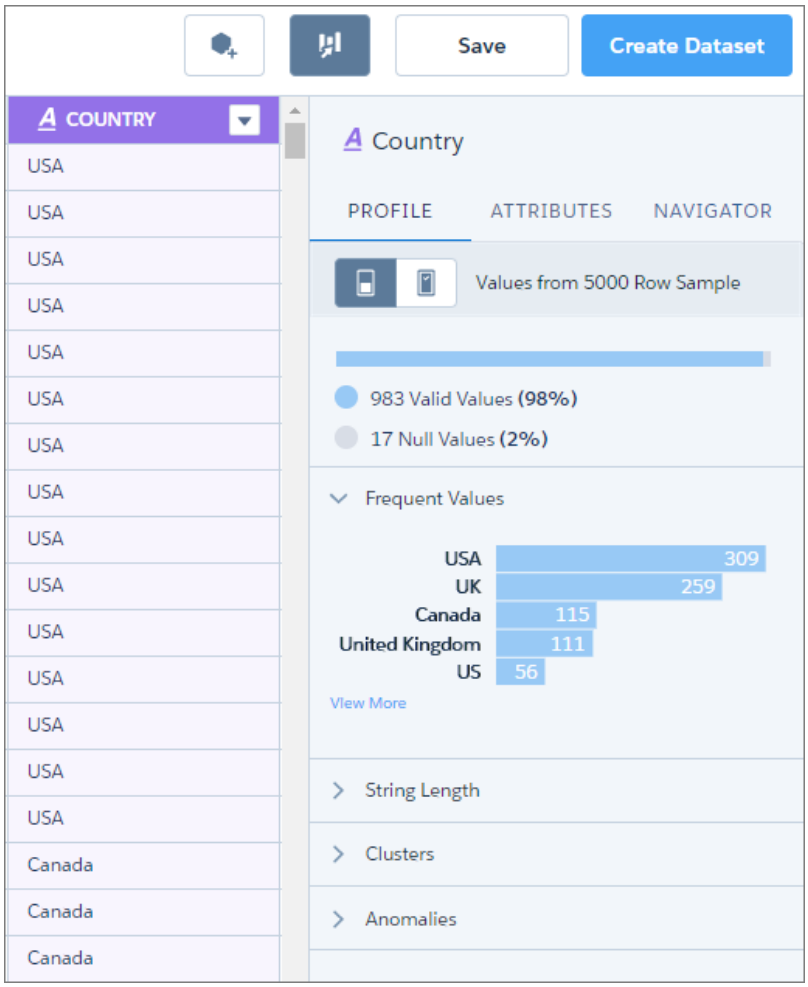


Tipp: Die vorgeschlagene Formel ist nur ein Ausgangspunkt. Sie können Sie so verwenden oder ihr Elemente hinzufügen oder erneut beginnen.

Intelligentes Bereinigen von Daten mit Profilspalten

Das Spaltenprofil bietet Ihnen wichtige Statistiken hinsichtlich der Qualität Ihrer Daten und schlägt zusätzliche Transformationen für die Bereinigung vor. Dieses Profil ist besonders hilfreich, wenn Sie Daten aus verschiedenen Quellen kombinieren, wobei oft Inkonsistenzen erzeugt werden.

Sehen Sie sich ein Beispiel dazu an, wie Sie mit dem Profil die Qualität Ihrer Daten in einem Satz von Leads überprüfen können. Wählen Sie die Spalte aus, die Sie analysieren möchten, und klicken Sie auf  . Das Spaltenprofil wird auf der rechten Seite des Rezepts geöffnet.

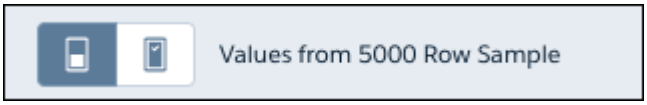


Anmerkung: Welche Abschnitte im Profil angezeigt werden, hängt vom Spaltentyp ab.

Folgendes wird im Spaltenprofil angezeigt.

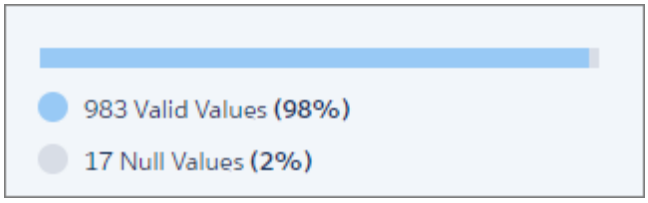
Stichprobengröße

Zeigt die Anzahl der Zeilen in der Stichprobe an. Standardmäßig enthält das Profil nur die Zeilen in der Rezeptvorschau. Wenn Sie eine größere Stichprobe verwenden möchten, klicken Sie auf  .



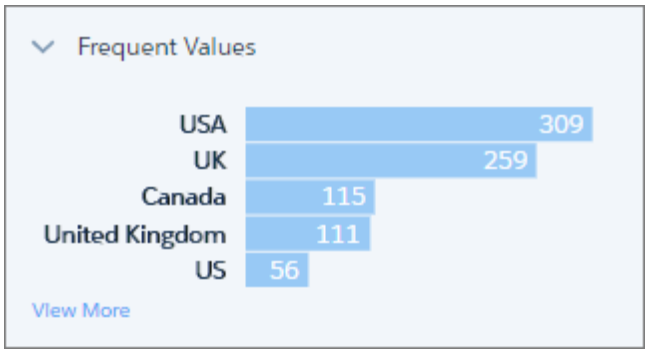
Gültige Werte

Gibt Ihnen eine Vorstellung davon, wie die Spalte ausgefüllt ist. Eine hoher Anteil an NULL-Werten kann für Daten mit geringer Qualität stehen, die in Linsen und Dashboards nur begrenzt hilfreich sind.

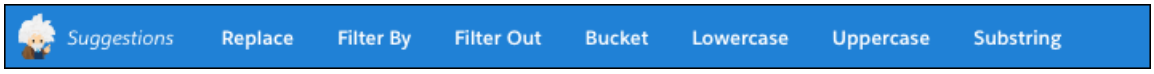


Häufige Werte

Zeigt die Anzahl für jeden der besten fünf Werte in der Spalte an. Wenn Sie die Anzahl für alle Werte in der Stichprobe anzeigen möchten, klicken Sie auf **Mehr anzeigen**. Diese Informationen bieten Ihnen einen schnellen Einblick in die Variation Ihrer Daten. Diese Stichprobe enthält verschiedene Werte für dasselbe Land, was sich auf das Gruppieren und Filtern in einer Linse oder einem Dashboard auswirken kann.

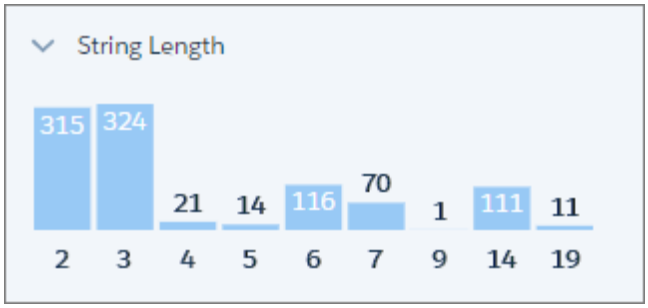


Klicken Sie bei Dimensions- und Datumsspalten auf einen oder mehrere Balken, um vorgeschlagene Transformationen für diese Werte anzuzeigen. Wenn Sie in dieser Stichprobe den Wert für die USA auswählen, schlägt Analytics vor, den Wert zu ersetzen oder herauszufiltern.



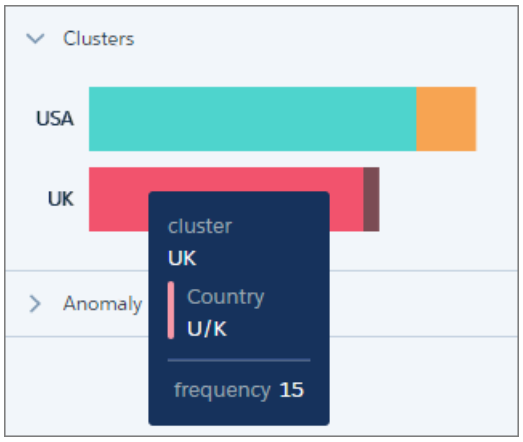
Zeichenfolgenlänge (nur Dimensionsspalten)

Bietet Ihnen eine Aufschlüsselung für die Zeichenanzahl in Dimensionswerten. Eine breitere Variation als erwartet kann auf Probleme durch Inkonsistenzen mit Daten aus verschiedenen Quellen hindeuten.



Cluster (nur Dimensionsspalten)

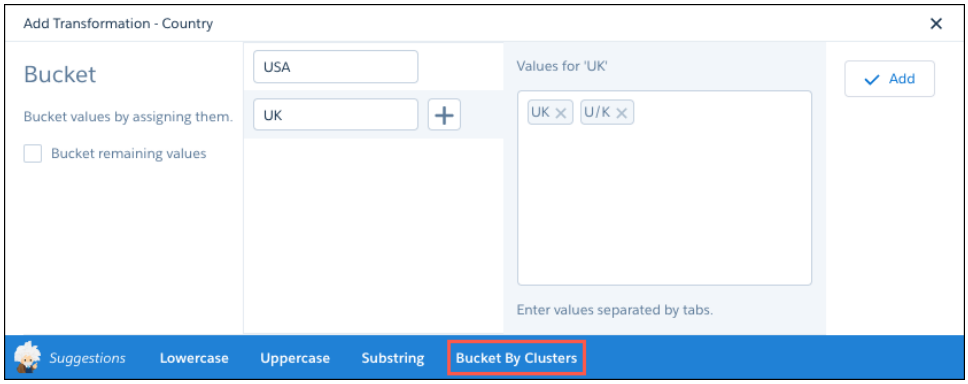
Cluster sind Gruppierungen ähnlicher Werte, die als gestapelter Balken dargestellt sind. Wenn Sie anzeigen möchten, für welchen Wert ein Segment steht, bewegen Sie den Mauszeiger darüber.



In der Spalte "Land" wurden von Analytics Instanzen für "USA" und "US" sowie "UK" und "U/K" gefunden. Diese Werte sind möglicherweise wirklich unterschiedlich, aber sie könnten auch Inkonsistenzen bei Daten aus verschiedenen Quellen darstellen oder einfach nur Tippfehler sein.

Anmerkung: Clustering funktioniert am besten mit Werten in englischer Sprache. Werte in anderen Sprachen können zu unerwarteten Ergebnissen führen.

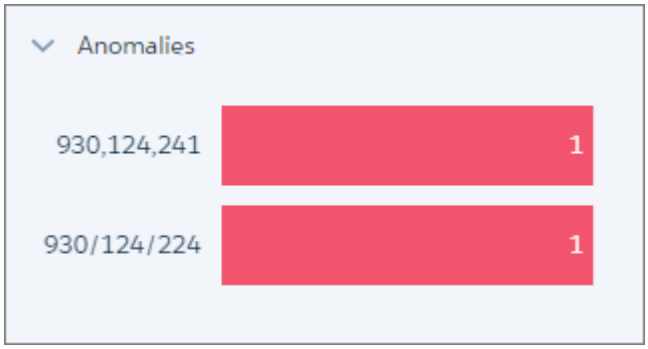
Um Sie beim Bereinigen der Daten zu unterstützen, schlägt Analytics immer die neue Transformation "Bucketing nach Clustern" vor, wenn Cluster identifiziert werden. Diese Transformation funktioniert genau wie das normale Bucketing, aber Sie beginnen, indem Ihnen die Buckets und Werte vorgeschlagen werden.



Sie können die Transformation so hinzufügen oder mehr Buckets und Werte hinzufügen.

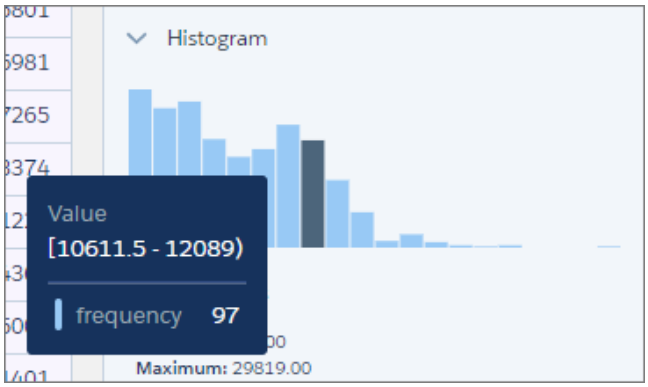
Anomalien (nur Dimensionsspalten)

Zeigt Werte an, die nicht mit anderen Werten in der Spalte konsistent sind. In dieser Stichprobe hat Analytics zwei Werte in einer Verweisspalte identifiziert, in der die meisten Werte das Format 123-456-789 aufweisen.



Analytics schlägt Ihnen zum Bereinigen Ihrer Daten erneut Transformationen vor, wenn Sie auf einen oder mehrere Balken klicken. Sie können die Werte beispielsweise ersetzen oder herausfiltern.

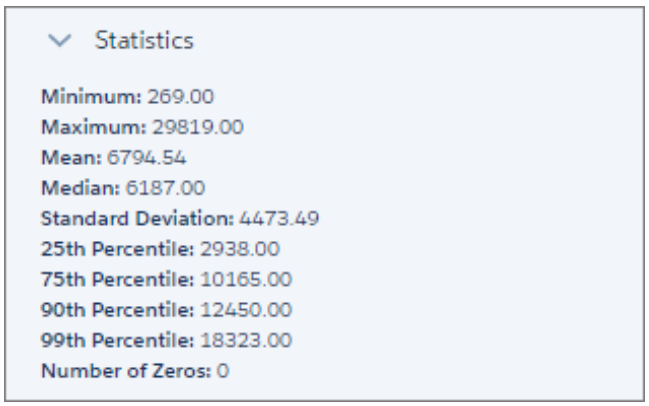
Histogramm (nur Maßeinheits- und Datumsspalten)



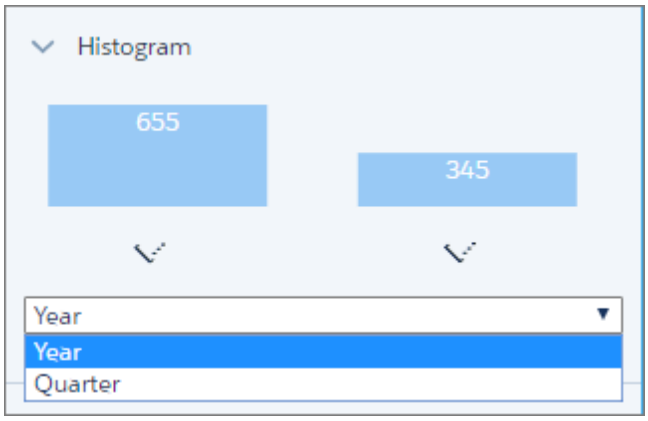
Im Histogramm wird die Verteilung der Werte in einer Maßeinheits- oder Datumsspalte dargestellt. Jeder Balken stellt einen vordefinierten Bereich dar und die Balkenhöhe zeigt die Häufigkeit an, mit der die Werte in den Bereich fallen. Bewegen Sie den Mauszeiger über einen Balken, um den Bereich und die Häufigkeit der Werte anzuzeigen, die der Balken darstellt.

Verwenden Sie das Histogramm, um anzuzeigen, ob die Daten in die erwarteten Bereiche fallen. Nur geringfügig außerhalb liegende Werte könnten auf Dateninkonsistenzen hindeuten oder auf Daten, die sich auf Aggregatberechnungen auswirken könnten.

In Maßeinheitsspalten werden auch statistische Informationen angezeigt, die Sie bei Ihrer Datenvorbereitung verwenden können.



Mit Datumsspalten können Sie den Zeitrahmen zum Gruppieren von Werten nach Jahr oder Quartal auswählen.



Integrieren der Freigabeübernahme mit Sicherheitsprädikaten

Bisher schlossen sich Sicherheitsprädikate und die Freigabeübernahme gegenseitig aus. Da sie nun gemeinsam verwendet werden können, ist es einfacher, für komplette Sicherheit zu sorgen.

Mit der aktuellen Einführung der Freigabeübernahme in Analytics haben viele Unternehmen ihre Salesforce-Freigabeeinstellungen auf Analytics-Datensets angewendet. Dies erleichtert Administratoren das Leben.

Nun können Sie ein Sicherheitsprädikat angeben, das für die Benutzer übernommen werden soll, für die die Freigabeübernahme nicht gilt. Sie können das Sicherheitsprädikat auch auf "falsch" festlegen, um alle Benutzer zu blockieren, für die die Freigabe nicht gilt. Dieses Prädikat wird in der Tat standardmäßig verwendet, wenn die Freigabe für vorhandene Datensets aktiviert ist.

Im Rahmen des ELT-Vorgangs (extrahieren, laden und transformieren) geben Sie an, aus welchem der unterstützten Quellobjekte die Freigabeeinstellungen übernommen werden sollen. Sie haben die Möglichkeit, Freigabeeinstellungen von nur einem Objekt zu übernehmen, unabhängig davon, wie viele Quellobjekte zum Erstellen eines Datensets verwendet werden. Ein Benutzer kann bis zu 2.000 Datensätze aus einem bestimmten Quellobjekt anzeigen.

Sie geben das Prädikat im Datenfluss-Editor (oder im entsprechenden Knoten in der ELT-Transformationsdefinition) und auf der Seite zum Bearbeiten des Datensets an. Wenn Sie die Freigabeübernahme verwenden, müssen Sie ein Prädikat festlegen.

Beispiel

In dieser Extraktion aus einer Datenflussdefinitionsdatei werden dem Benutzer bei Überschreitung der Freigabeobergrenzen nur die Opportunities angezeigt, deren Inhaber der Benutzer ist.

```
"reg": {
  "action": "sfdcRegister",
  "parameters": {
    "source": "Opportunity_final",
    "name": "Opportunity w/ Account",
    "alias": "Oppty_w_Acct",
    "rowLevelSharingSource": "Opportunity",
    "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"$User.Id\""
  }
},
```

Weitere Informationen zur Freigabeübernahme und zu Sicherheitsprädikaten finden Sie im *Datenintegrationsleitfaden*.

Analytics Einstein Discovery: Zugriff auf mehr Daten, bessere Artikel

Durch neue Funktionen in Einstein Discovery kann sich jeder die Leistung von Data Science zunutze machen. Statistik- und Vorhersageanalysen bieten Ihnen Antworten, Erläuterungen und Empfehlungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Noch leichtere Verbindung zwischen Ihren Salesforce-Daten und Einstein Discovery

Der Salesforce-Daten-Connector von Einstein Discovery beinhaltet jetzt den Link "Meine Organisation", über den Sie mit nur einem Klick eine Verbindung zu Ihrer Salesforce-Organisation herstellen können. Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung wird jetzt unterstützt.

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (Pilot)

Wir bieten die systemeigene Unterstützung für das Importieren von Einstein Discovery-Empfehlungen in ein Salesforce-Objekt als Pilotprogramm an. Zuvor musste ein verwaltetes Paket installiert werden, um die Writeback-Funktion zu aktivieren.

Noch bessere Artikel mit dem Artikeloptimierer

Einstein Discovery findet Möglichkeiten zur Verbesserung Ihres Artikels. Der Artikeloptimierer erkennt extreme Werte, identische Werte, Variablen mit wenig Variation und hoch korrelierte Variablen, was Ihnen das Erstellen Ihres Modells auf der Grundlage bewährter Vorgehensweisen erleichtert.

Ermitteln mithilfe der Artikel-Zeitachse, welche Faktoren Änderungen im Laufe der Zeit fördern

Auf der Artikel-Zeitachse wird Ihnen angezeigt, was geschehen ist und warum. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, einen Zeitraum mit den entsprechenden Zeiträumen aus den Vorjahren zu vergleichen. So können Sie beispielsweise das vierte Quartal dieses Jahres mit dem vierten Quartal des vorherigen Jahres vergleichen.

Halten Sie Ihre Analyse mit der Artikelaktualisierung auf dem aktuellen Stand

Sie können Artikel aktualisieren, um aktuelle Daten einzufügen und die Analyse anschließend erneut auszuführen. Diese Funktion ist nur für Artikel verfügbar, für die Salesforce- oder CSV-Daten verwendet werden.

Erstellen von Datensets anhand eines Einstein Analytics-Datenflusses (Beta)

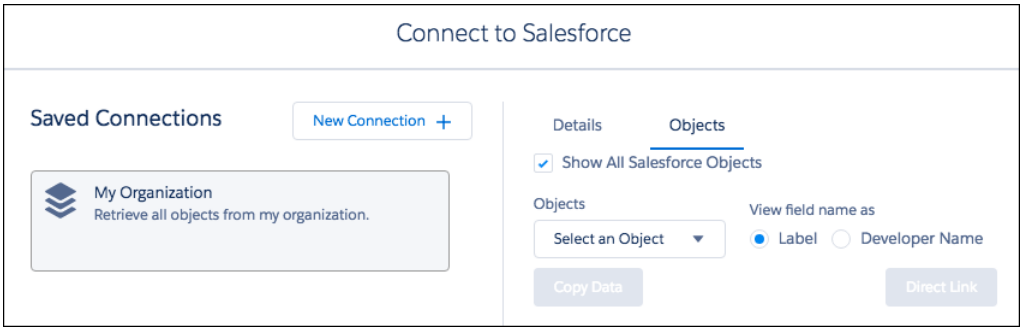
Verwenden Sie einen Einstein Analytics-Datenfluss, um ein auf Daten von Salesforce-Objekten, duplizierten Objekten oder bestehenden Datensets basierendes Einstein Discovery-Dataset zu erstellen.

SIEHE AUCH:

Trailhead: Einstein Discovery-Datenintegration

Noch leichtere Verbindung zwischen Ihren Salesforce-Daten und Einstein Discovery

Der Salesforce-Daten-Connector von Einstein Discovery beinhaltet jetzt den Link "Meine Organisation", über den Sie mit nur einem Klick eine Verbindung zu Ihrer Salesforce-Organisation herstellen können. Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung wird jetzt unterstützt.

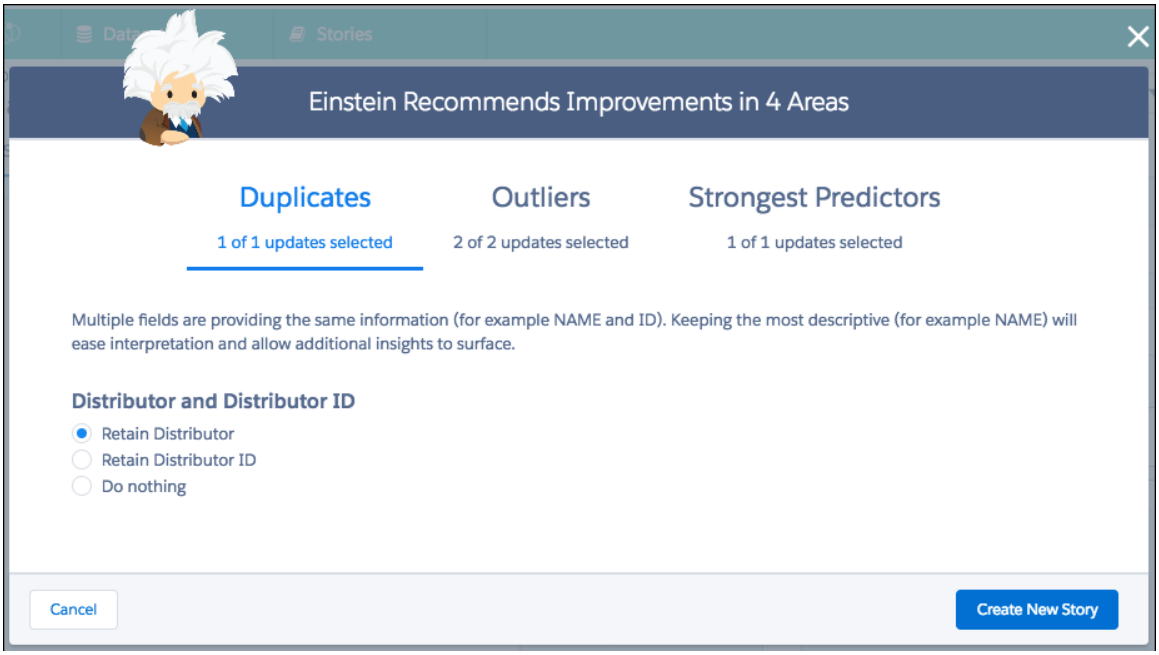


Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (Pilot)

Wir bieten die systemeigene Unterstützung für das Importieren von Einstein Discovery-Empfehlungen in ein Salesforce-Objekt als Pilotprogramm an. Zuvor musste ein verwaltetes Paket installiert werden, um die Writeback-Funktion zu aktivieren.

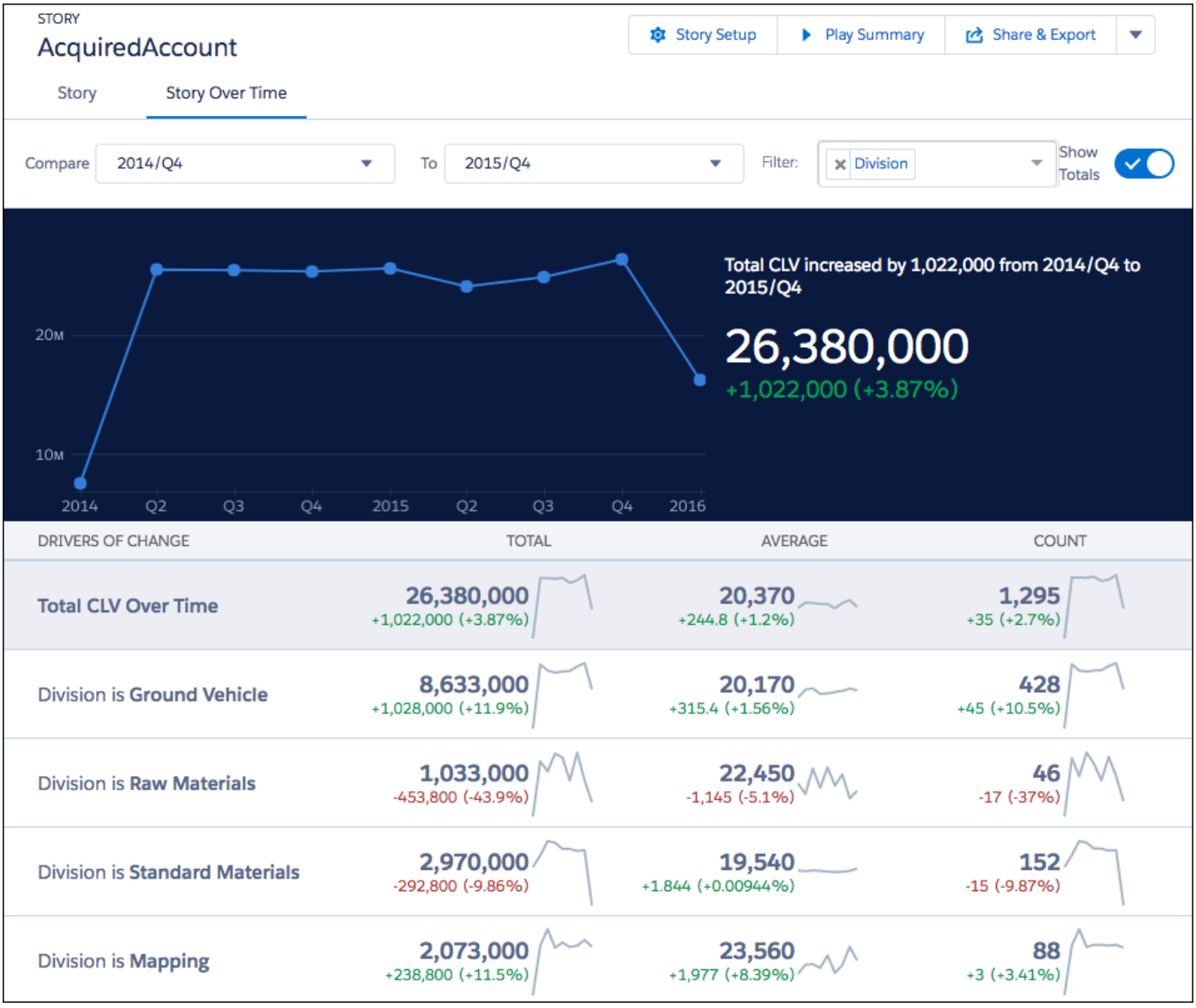
Noch bessere Artikel mit dem Artikeloptimierer

Einstein Discovery findet Möglichkeiten zur Verbesserung Ihres Artikels. Der Artikeloptimierer erkennt extreme Werte, identische Werte, Variablen mit wenig Variation und hoch korrelierte Variablen, was Ihnen das Erstellen Ihres Modells auf der Grundlage bewährter Vorgehensweisen erleichtert.



Ermitteln mithilfe der Artikel-Zeitachse, welche Faktoren Änderungen im Laufe der Zeit fördern

Auf der Artikel-Zeitachse wird Ihnen angezeigt, was geschehen ist und warum. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, einen Zeitraum mit den entsprechenden Zeiträumen aus den Vorjahren zu vergleichen. So können Sie beispielsweise das vierte Quartal dieses Jahres mit dem vierten Quartal des vorherigen Jahres vergleichen.



Halten Sie Ihre Analyse mit der Artikelaktualisierung auf dem aktuellen Stand

Sie können Artikel aktualisieren, um aktuelle Daten einzufügen und die Analyse anschließend erneut auszuführen. Diese Funktion ist nur für Artikel verfügbar, für die Salesforce- oder CSV-Daten verwendet werden.

Erstellen von Datensets anhand eines Einstein Analytics-Datenflusses (Beta)

Verwenden Sie einen Einstein Analytics-Datenfluss, um ein auf Daten von Salesforce-Objekten, duplizierten Objekten oder bestehenden Datensets basierendes Einstein Discovery-Dataset zu erstellen.

Mobile Analytics: Mehr Diagramme, benutzerdefinierte Hintergrundbilder, aktualisierte Dashboards und Linsen

Erkunden und präsentieren Sie Ihre bevorzugten Dashboards und Linsen mit schönen Diagrammen, die Analytics auf dem Desktop entsprechen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden neuer Diagramme auf iOS-Geräten

Präsentieren Sie beeindruckende Datenanalysen mit den großartigen neuen Diagrammen, die in Analytics für iOS verfügbar sind. Zusätzlich zum neuen Erscheinungsbild für standardmäßige Balken- und Liniendiagramme gibt es viele neue Optionen wie Matrix-Treemap- und Pyramidendiagramme.

Erkunden der aktuellsten Dashboards und Linsen auf Android-Geräten

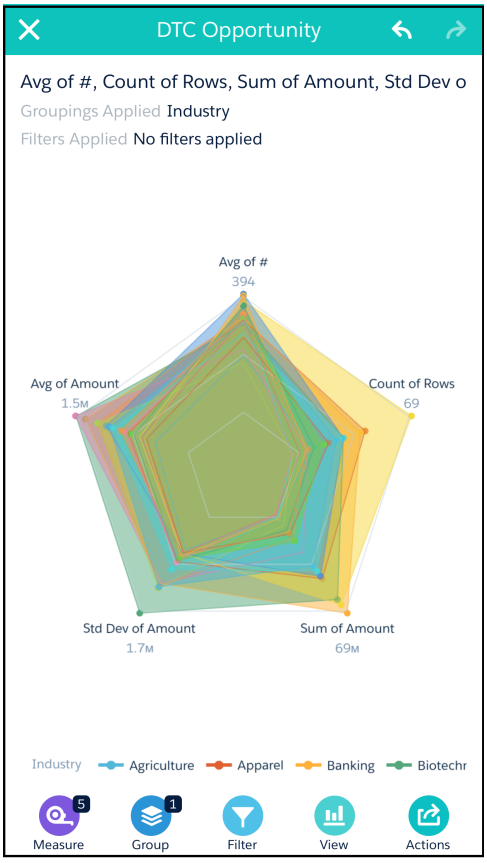
Erkunden Sie Ihre bevorzugten Dashboards und Linsen aus Analytics auf dem Desktop und zeigen Sie sie dort an. Mit dieser Version kommt Analytics für Android als Möglichkeit für Android-Benutzer, Analytics auch unterwegs zu nutzen, voll zur Geltung.

Erkunden neuer Diagramme auf iOS-Geräten

Präsentieren Sie beeindruckende Datenanalysen mit den großartigen neuen Diagrammen, die in Analytics für iOS verfügbar sind. Zusätzlich zum neuen Erscheinungsbild für standardmäßige Balken- und Liniendiagramme gibt es viele neue Optionen wie Matrix-Treemap- und Pyramidendiagramme.

Analytics ist für Geräte mit iOS 9 und höher verfügbar. Für die aktuellen Verbesserungen laden Sie Analytics für iOS aus dem App Store herunter. Folgendes ist im Vergleich zur letzten Salesforce-Version neu.

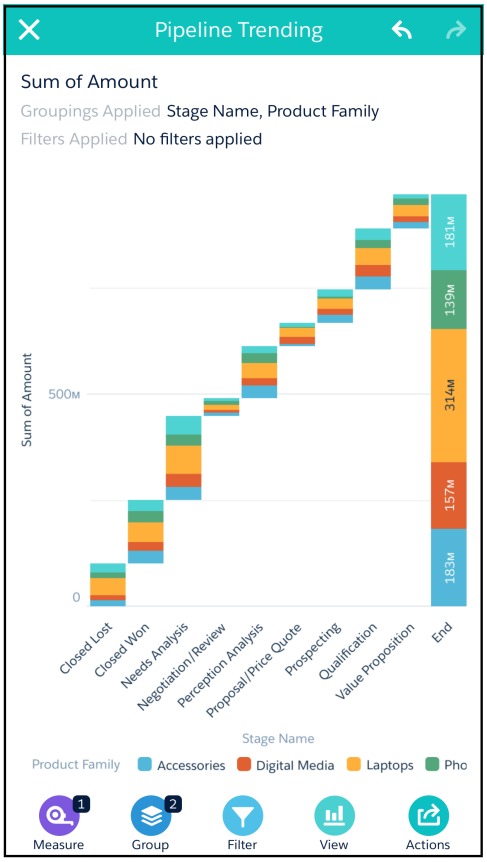
- Erstellen Sie mithilfe des neuen Kennzahlennetzdiagramms farbige Netze aus Maßeinheiten.



- Visualisieren Sie mit dem neuen Treemap-Diagramm Gruppen von Daten nach Bereich.



- Werden Sie mithilfe des neuen Pyramidendiagramms zum infografischen Datenkünstler.
- Mit dem verbesserten Text-Widget, das nun Analytics auf Desktops entspricht, können Sie Text mit Umbrüchen eingeben, um das Widget zu öffnen und den gesamten Inhalt anzuzeigen.
- Zeigen Sie Dashboards mit einem Branding aus Ihren eigenen benutzerdefinierten Hintergrundbildern an.
- Linien-, Ring- und Balkendiagramme verfügen über einen völlig neuen Look! Sie entsprechen nun dem Aussehen in Analytics auf Desktops und unterstützen nun Trellis, Themen, Referenzzeilen und mehr.
- Analysieren Sie die Entwicklung Ihrer Daten über die Zeit mithilfe des neuen Zeitachsendiagramms, das nun Prognoselinien unterstützt.
- Nehmen Sie mit dem Matrixdiagramm einen umfangreicheren Datenvergleich vor.
- Vollziehen Sie kumulative Änderungen nun mithilfe des neuen gestapelten Wasserfalldiagramms intelligenter nach.



- Nutzen Sie die Wave Dashboard-Designer-Funktionen wie dynamische Startwerte, Benutzertoken in Abfragen und geschachtelte Bindungen.
- Erkunden Sie Ihre Daten im Rekordtempo durch Unterstützung für neue Linsen, die im neuen Explorer-Fenster in Analytics auf dem Desktop erstellt wurden.
- Erhalten Sie mithilfe von SOQL-Schritten Statistiken zu Ihren Salesforce-Objekten.

Erkunden der aktuellsten Dashboards und Linsen auf Android-Geräten

Erkunden Sie Ihre bevorzugten Dashboards und Linsen aus Analytics auf dem Desktop und zeigen Sie sie dort an. Mit dieser Version kommt Analytics für Android als Möglichkeit für Android-Benutzer, Analytics auch unterwegs zu nutzen, voll zur Geltung.

Analytics ist für Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar. Für die aktuellen Verbesserungen laden Sie Analytics für Android bei Google Play™ herunter. Folgendes ist im Vergleich zur letzten Salesforce-Version neu.

- Linien-, Ring- und Balkendiagramme verfügen über einen völlig neuen Look! Sie entsprechen nun dem Aussehen in Analytics auf Desktops und unterstützen nun Trellis, Themen, Referenzzeilen und mehr.



- Erweitern Sie Ihr Visualisierungsrepertoire mit Streudiagrammen, kombinierten Balken-/Liniendiagrammen und Wasserfalldiagrammen.
- Mit dem verbesserten Text-Widget, das nun Analytics auf Desktops entspricht, können Sie Text mit Umbrüchen eingeben, um das Widget zu öffnen und den gesamten Inhalt anzuzeigen.
- Zeigen Sie Dashboards mit einem Branding aus Ihren eigenen benutzerdefinierten Hintergrundbildern an.
- Nutzen Sie die Wave Dashboard-Designer-Funktionen wie dynamische Startwerte, Benutzertoken in Abfragen und geschachtelte Bindungen.
- Erkunden Sie Ihre Daten im Rekordtempo durch Unterstützung für neue Linsen, die im neuen Explorer-Fenster in Analytics auf dem Desktop erstellt wurden.
- Erhalten Sie mithilfe von SOQL-Schritten Statistiken zu Ihren Salesforce-Objekten.

Analytics-Entwicklung und -Anpassung: Neue SDK-Ereignisse und SAQL-Funktionen, Kopfzeilensteuerung in eingebetteten Dashboards

SAQL, die REST-API und das SDK werden alle fortlaufend erweitert. Neue Funktionen, neue Endpunkte, neue Ereignisse. Verwenden Sie Apex in Ihrem Dashboard. Verwenden Sie benutzerdefinierte Symbole und verbundene Datensets in Ihren Vorlagen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analytics-Vorlagen ermöglichen stabilere Anwendungsfunktionen

Vorlagen unterstützen jetzt das Hochladen benutzerdefinierter Symbole, verbundene Datensets und umfangreichere Funktionen des Konfigurationsassistenten.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Es gibt neue Endpunkte, um festzustellen, für welche Datensets und Objekte die Funktion zur Freigabeübernahme gilt.

Entdecken Sie Dashboards mit der neuen SDK-Funktion.

Das SDK enthält jetzt Ereignisse, mit denen Sie die verfügbaren Dashboard-Komponenten ermitteln können.

Nutzen der neuen SAQL-Funktion

SAQL wird laufend um neue interessante Funktionen erweitert. Möchten Sie Zeichenfolgen- und Zahlenkonvertierungen durchführen, die der dim2mea-Datenflusstransformation ähneln? Jetzt ist dies möglich. Weitere Änderungen beinhalten die Möglichkeit, Daten in Zeiträume in Sekunden zu konvertieren, und weitere Optimierungen an min() und max().

Zusammenarbeit an Dashboards mit Anmerkungen in Communities

Fördern Sie eine offene Kommunikation mit in Communities eingebetteten Analytics-Dashboards. Dank der jetzt in Analytics für Communities verfügbaren Anmerkungsfunktion können Partner und Kunden in Chatter-Feeds zu einzelnen Dashboard-Widgets miteinander kommunizieren.

Steuern der Anzeige und der Funktionen von eingebetteten Dashboards

Mit dem neuen Attribut "Kopfzeile anzeigen" können Sie die Sichtbarkeit der Kopfzeile eines eingebetteten Analytics-Dashboards steuern. Durch das Ausblenden der Kopfzeile wird zum einen weniger Platz beansprucht und zum anderen werden auch die Symbolsteuerelemente zum Öffnen in Analytics und für Filter ausgeblendet. Das Attribut ist in Visualforce, dem Lightning-Anwendungsgenerator, dem Community-Generator, dem Salesforce Classic-Editor für erweitertes Seitenlayout und in der Wave-Dashboard-Komponente in Lightning Out verfügbar.

Einfügen von Apex-Funktionen in Analytics-Dashboards (Beta)

Mithilfe eines `apex`-Schritts können Entwickler jetzt benutzerdefinierte Apex-Funktionen in ein Dashboard einfügen, um Salesforce-Plattformfunktionen aufzurufen, die in Analytics grundsätzlich nicht unterstützt werden. Ziehen Sie beispielsweise Daten über eine beliebige API in das Dashboard, ändern Sie Daten mit Ihren Apex-Klassen oder wenden Sie einfache Kundenvorgangs-Anweisungen oder komplexe maschinelle Lernfunktionen an. Sie haben sogar die Möglichkeit, AppExchange für Vorgänge wie die Integration von Twitter in Einstein Analytics zu nutzen – und all das in der vertrauten Vorgehensweise.

Paketerstellung für Rezepte

Sie können beim Erstellen von Paketen oder Änderungssets ein Analytics-Rezept hinzufügen.

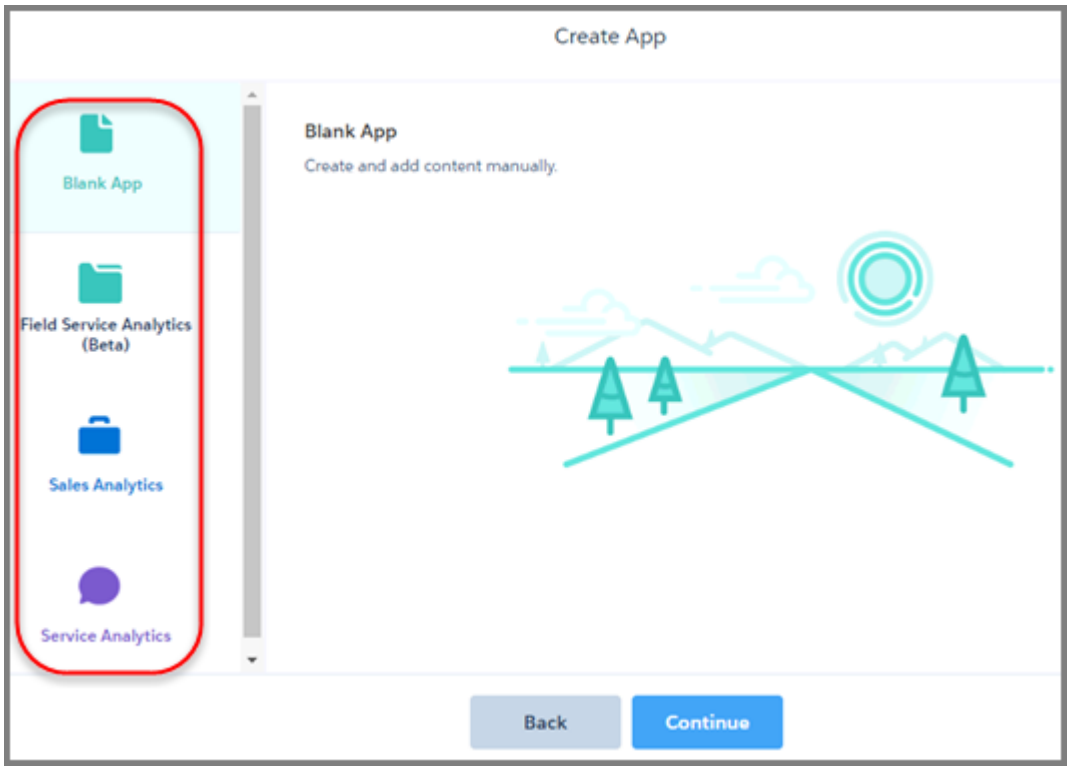
Analytics-Vorlagen ermöglichen stabilere Anwendungsfunktionen

Vorlagen unterstützen jetzt das Hochladen benutzerdefinierter Symbole, verbundene Datensets und umfangreichere Funktionen des Konfigurationsassistenten.

Entwickler können eine Analytics-Vorlage für eine beliebige mit Einstein Analytics erstellte Anwendung erstellen. Ihre Kunden haben die Möglichkeit, mit nur wenigen Klicks eine Instanz dieser Anwendung zu erstellen. Verwenden Sie die Vorlage für die Bereitstellung Ihrer Anwendung auf die gleiche Weise, in der Salesforce die vorkonfigurierten Anwendungen Sales Analytics und Service Analytics vermarktet.

Wir arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung der Analytics-Vorlagen, um eine stabilere Anwendungsentwicklung zu ermöglichen. In der neuesten Version ist Folgendes enthalten:

- Die Möglichkeit, benutzerdefinierte Symbole hochzuladen, die Sie für die Darstellung Ihrer Vorlage während des Anwendungserstellungs-Flows nutzen können. Benutzerdefinierte Symbole werden in der Liste der Vorlagen auf der Seite für die Analytics-Anwendungserstellung angezeigt.



- Unterstützung für Anwendungen, die verbundene Datensets verwenden.
- Folgende neue Ereignisse auf den Visualforce-Seiten, die Konfigurationsassistentenfunktionen bieten:
  - `Close` (Schließen): Den Assistenten schließen.
  - `Buttons` (Schaltflächen): Den Text der Zurück- und Weiter-Schaltflächen im Anwendungsassistenten ändern und die Schaltflächen aktivieren bzw. deaktivieren.
  - `Create` (Erstellen): Eine Anwendung erstellen, bevor der letzte Bildschirm im Assistenten angezeigt wird. Ruft `POST /wave/folder` auf und gibt Ergebnisse zurück.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Es gibt neue Endpunkte, um festzustellen, für welche Datensets und Objekte die Funktion zur Freigabeübernahme gilt.

Arbeiten mit Sicherheitseinstellungen

Die folgenden neuen Endpunkte ermöglichen es Entwicklern, festzustellen, ob für ein Quellobjekt die Freigabeübernahme unterstützt wird oder welche Art der Unterstützung in Bezug auf die Freigabeübernahme für ein Datenset gilt.

/wave/security/coverage/objects/${objectApiName}
Stellt Informationen dazu bereit, ob die Freigabeübernahme für ein Objekt gilt. Geben Sie den objectApiName an und stellen Sie fest, ob Analytics die Freigabeeinstellungen dieses Objekts übernehmen kann und wie die Bezeichnung, der Name und der Namespace des Objekts lauten.

/wave/security/coverage/datasets/${datasetIdOrApiName}/versions/${versionId}
Stellt Informationen zur Sicherheitsabdeckung für eine bestimmte Datenset-Version bereit. Damit werden alle lokalen Quellobjekte dieser Organisation aufgelistet (keine Objekte aus anderen Organisationen oder von externen Ressourcen).

Allgemeine Aktualisierungen

Weitere Informationen zu den aktualisierten Darstellungen und Eigenschaften finden Sie im *Wave REST API Developer Guide*.

Entdecken Sie Dashboards mit der neuen SDK-Funktion.

Das SDK enthält jetzt Ereignisse, mit denen Sie die verfügbaren Dashboard-Komponenten ermitteln können.

In der ersten Version des Analytics-SDK wurden Ereignisse bereitgestellt, damit Sie den Filter in einem Analytics-Dashboard dynamisch festlegen, mit dem Dashboard durch dynamische Änderung der Auswahl interagieren oder bei einer Auswahl mit den zugehörigen Daten benachrichtigt werden konnten. Jetzt haben wir Ereignisse hinzugefügt, mit denen Sie mehr Dashboard-Kontext erhalten. Verwenden Sie diese Ereignisse, um Ihre Dashboard-Datenbestände zu erkunden.

wave:discoverDashboard

Dieses Ereignis sendet eine globale Anforderung an empfangsbereite Analytics-Dashboard-Datenbestände, um als Antwort deren ID-Daten über das Ereignis `wave:discoverResponse` zu erhalten. Sie können optional einen eigenen Parameter einfügen, der in der Antwort enthalten sein soll.

Diese Ereignisse sind besonders sinnvoll, um zu ermitteln, wann ein Dashboards dynamisch auf der Seite hinzugefügt wird, oder wenn mehrere Dashboards auf der Seite vorhanden sind.

```
({
    addDashboard: function(component, event, helper) {
        var selectCmp = component.find("idTextBox");
        component.set("v.dashboardId", selectCmp.get("v.value"));
        var config = {
            "dashboardId": selectCmp.get("v.value"),
            "showHeader": false,
            "height": 400
        };
        $A.createComponent("wave:waveDashboard", config,
            function(dashboard, status, err) {
                if (status === "SUCCESS") {
                    dashboard.set("v.rendered", true);
                    dashboard.set("v.showHeader", false);
                    component.set("v.body", dashboard);

                } else if (status === "INCOMPLETE") {
                    console.log("No response from server or client is offline.")
                } else if (status === "ERROR") {
                    console.log("Error: " + err);
                }
            }
        );
    },
    discoverDashboard: function(component, event, helper) {
        $A.get("e.wave:discover").fire();
    },
    handleDiscoverResponse: function(cmp, event, helper) {
        var myText = cmp.find("outName");
        myText.set("v.value", event.getParam("id"));
    },
})
```

wave:discoverResponse

Dieses Ereignis wird durch die Abfrage der Dashboard-Datenbestände als Antwort auf das Ereignis `wave:discoverDashboard` ausgelöst. Diese Ereignisse stellen gemeinsam die erforderlichen Benachrichtigungen und Antworten bereit.

Die Nutzlast enthält den Dashboard-Kennzeichner, den Komponententyp, den Dashboard-Titel, die Angabe, ob das Dashboard noch geladen wird, und den optionalen mit der Anforderung gesendeten Parameter.

Ressourcen

Weitere Informationen zu Ereignissen des Analytics-SDK finden Sie im *Lightning Components Developer Guide* und im *Analytics SDK Developer Guide*.

Nutzen der neuen SAQL-Funktion

SAQL wird laufend um neue interessante Funktionen erweitert. Möchten Sie Zeichenfolgen- und Zahlenkonvertierungen durchführen, die der dim2mea-Datenflusstransformation ähneln? Jetzt ist dies möglich. Weitere Änderungen beinhalten die Möglichkeit, Daten in Zeiträume in Sekunden zu konvertieren, und weitere Optimierungen an min() und max().

SAQL-Zeichenfolgen- und Zahlenkonvertierungen

Wenn Sie die Datenflusstransformation edge-dim2mea für die Konvertierung von Zeichenfolgen in Zahlen verwenden, wissen Sie, dass es keine mea2dim-Transformation gibt. Mit folgenden SAQL-Funktionen haben Benutzer die Möglichkeit, beide Transformationen auszuführen. Sie können sie sogar anstelle von edge-dim2mea nutzen.

number_to_string(number, number_format)

Funktion für die Konvertierung eines Zahlenliterals in ein Zeichenfolgenliteral. Die unterstützten Funktionen ähneln denen von Microsoft Excel®:

- <POSITIVE>;<NEGATIVE> format
- 0, #, Dezimalpunkt (.)
- Tausendertrennzeichen (,)
- Prozentsätze (durch %-Postfix)
- Präfix- und Postfix-Zeichen ($, +, -, (,), :, !, ^,&,',~,{,})

Anzeigen von	Als	Erforderlicher Code
1234,56	1234,6	####.#
8,9	8,900	#.000
0.631	0,6	0.#
12	12,0	#.0#
1234,568	1234,57	#.0#
12000	12.000	#,###
12000	12	#,
12200000	12,2	0.0,,
12	00012	00000

Anzeigen von	Als	Erforderlicher Code
0,03457	3.46%	#.00%
12,3	$12.30	$#.00;($#.00)
-12,3	($12.30)	$#.00;($#.00)
32	+	+;-
-32	-	+;-

string_to_number(string)
Funktion für die Konvertierung eines Zeichenfolgenliterals in ein Zahlenliteral.

date_to_string(date, formatString)
Die vorhandene Funktion toString(date, formatString) wurde in date_to_string(date, formatString) umbenannt. Die Funktion toString(date, formatString) wird in einer späteren Version ersetzt. Zur Sicherstellung der Abwärtskompatibilität funktioniert toString(date, formatString) jedoch nach wie vor.

Zeitraumkonvertierung

Schon seit längerer Zeit ist in SAQL die Konvertierung von Zeiträumen (Anzahl an Sekunden) in Daten mithilfe der toDate()-Funktion möglich. Jetzt können Sie auch den umgekehrten Vorgang ausführen.

date_to_epoch(date)
Konvertieren Sie ein Datum in einen Zeitraum in Sekunden, beispielsweise die Anzahl an Sekunden, die seit dem 1. Januar 1970 um 00:00:00,000 GMT verstrichen sind. Verwenden Sie zunächst die toDate()-Funktion, um das Datum richtig zu formatieren.

Allgemeine Aktualisierungen

Die Aggregatfunktionen min() und max() wurden optimiert und akzeptieren jetzt Datentypen. Das bedeutet, dass min() den ältesten Wert eines Datumsfelds zurückgibt, während max() den neuesten (zuletzt verwendeten) Wert zurückgibt.

Verwenden Sie zunächst die toDate()-Funktion, um das Datum richtig zu formatieren. Beispiel:

```
q = load "case";
q = foreach q generate 'ClosedDate_Year' as 'year', toDate(ClosedDate_Year + "-" +
ClosedDate_Month + "-" + ClosedDate_Day, "yyyy-MM-dd") as date;
q = group q by 'year';
q = foreach q generate year, min('date') as 'mindate', max('date') as 'maxdate';
q = limit q 100;
```

Weitere Informationen zu den aktualisierten Funktionen finden Sie im *Analytics SAQL Reference Guide*.

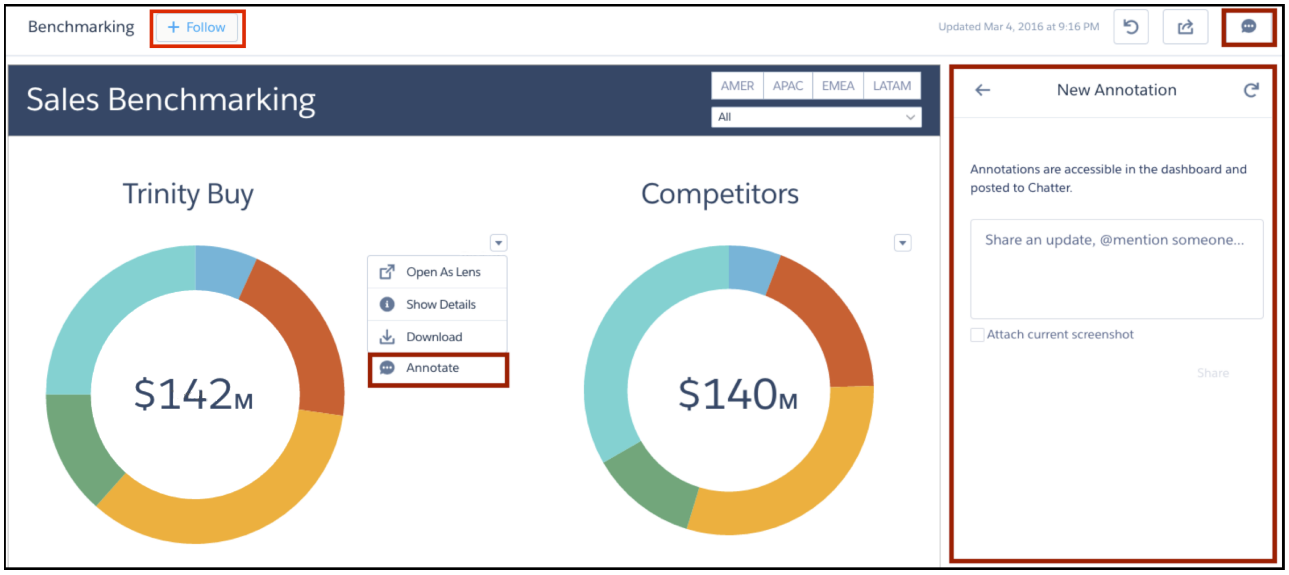
Zusammenarbeit an Dashboards mit Anmerkungen in Communities

Fördern Sie eine offene Kommunikation mit in Communities eingebetteten Analytics-Dashboards. Dank der jetzt in Analytics für Communities verfügbaren Anmerkungsfunktion können Partner und Kunden in Chatter-Feeds zu einzelnen Dashboard-Widgets miteinander kommunizieren.

Anmerkung: Diese Funktion wird für Benutzer mit Customer Community Plus- oder Partner Community-Lizenz in Communities, jedoch nicht in Portalen unterstützt. Falls Sie noch nicht über Analytics für Communities verfügen, ist die Einrichtung dieser Funktion erforderlich. Weitere Informationen finden Sie unter Analytics für Communities freigeben.

Stellen Sie vor dem Einrichten der Anmerkungsfunktion sicher, dass Chatter für Ihre Community-Benutzer aktiviert ist. Aktivieren Sie außerdem die Feed-Verfolgung für Analytics-Datenbestände. (Einzelheiten dazu finden Sie unter Aktivieren von Anmerkungen in Dashboard-Widgets.) Geschafft!

Klicken Sie zum Erstellen von Anmerkungen auf , um Ihr eingebettetes Dashboard in Analytics zu öffnen. Wählen Sie dann im Dropdown-Menü in einem Widget die Option **Mit Anmerkung versehen** aus.



Im Anmerkungsbereich können Sie Nachrichten und @Erwähnungen für Personen in Ihrer Organisation eingeben, die Zugriff auf das Dashboard haben. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Screenshots des aktuellen Dashboard-Status freizugeben. Analytics-Dashboard-Anmerkungen sind nativ in Chatter integriert und Kommentare in Dashboards werden ebenfalls als Chatter-Posts angezeigt. Wenn Benutzer auf die Schaltfläche **Folgen** klicken, werden ihnen alle Kommentare zum Dashboard angezeigt. In Chatter können sie dann auf das Dashboard-Bild klicken, um die Anmerkung direkt im Dashboard in Analytics aufzurufen und dort zur Konversation beizutragen.

Die Sichtbarkeit der Posts ist von dem Benutzertyp abhängig, der den ursprünglichen Post verfasst hat. Aus Sicherheitsgründen können externe Community-Benutzer keine Anmerkungen sehen, die ursprünglich von den internen Benutzern Ihrer Organisation erstellt wurden. Wenn ein interner Benutzer jedoch auf eine durch einen externen Benutzer gestartete Anmerkung antwortet, können alle Benutzer alle zugehörigen Posts sehen. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt zur Eigenschaft `visibility` im *Chatter REST API Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Zusammenarbeiten mit Dashboard-Anmerkungen

Steuern der Anzeige und der Funktionen von eingebetteten Dashboards

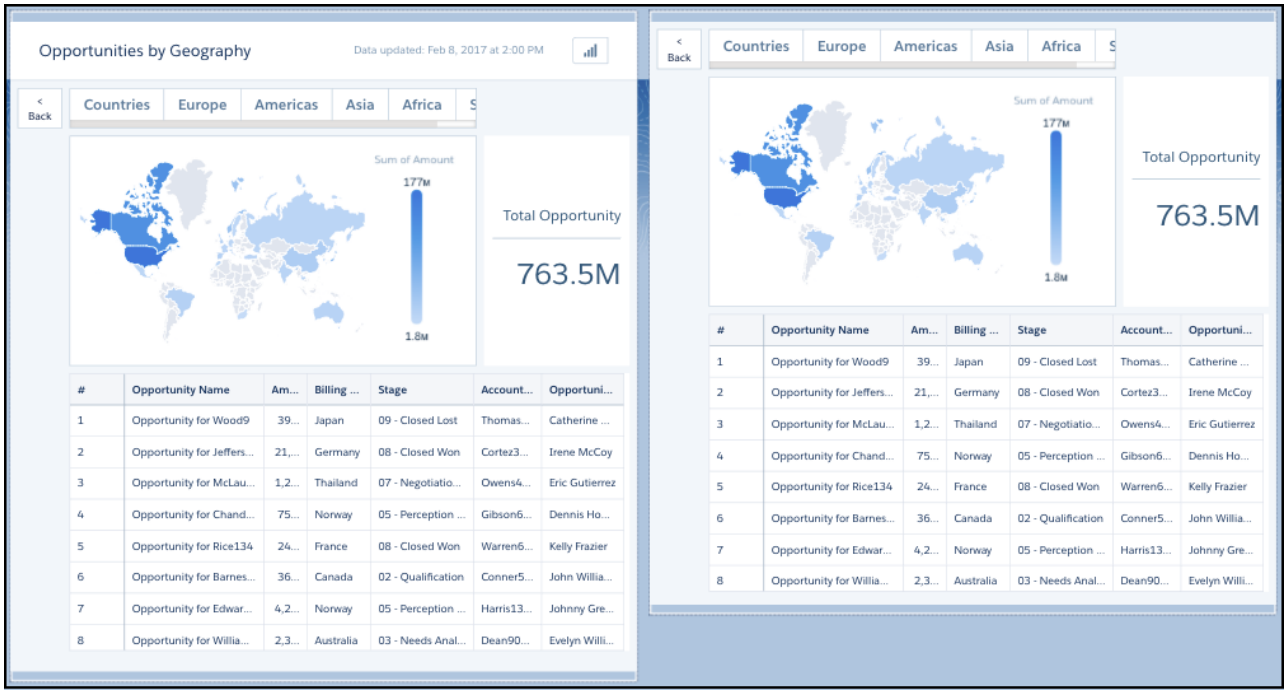
Mit dem neuen Attribut "Kopfzeile anzeigen" können Sie die Sichtbarkeit der Kopfzeile eines eingebetteten Analytics-Dashboards steuern. Durch das Ausblenden der Kopfzeile wird zum einen weniger Platz beansprucht und zum anderen werden auch die Symbolsteuerelemente zum Öffnen in Analytics und für Filter ausgeblendet. Das Attribut ist in Visualforce, dem Lightning-Anwendungsgenerator, dem Community-Generator, dem Salesforce Classic-Editor für erweitertes Seitenlayout und in der Wave-Dashboard-Komponente in Lightning Out verfügbar.

Das Ausblenden der Kopfzeile in einem eingebetteten Dashboard ist besonders praktisch, wenn Sie die Steuermöglichkeiten für das Dashboard oder den Zugriff auf Daten einschränken möchten. Mit der aktualisierten Funktion Globale Filter können beispielsweise alle Personen, die ein eingebettetes Dashboard anzeigen, Filter einblenden und entfernen. Wenn Sie Filter entsprechend den Sicherheitsempfehlungen eingerichtet haben, sollten Benutzer nicht in der Lage sein, diese Filter zu entfernen.

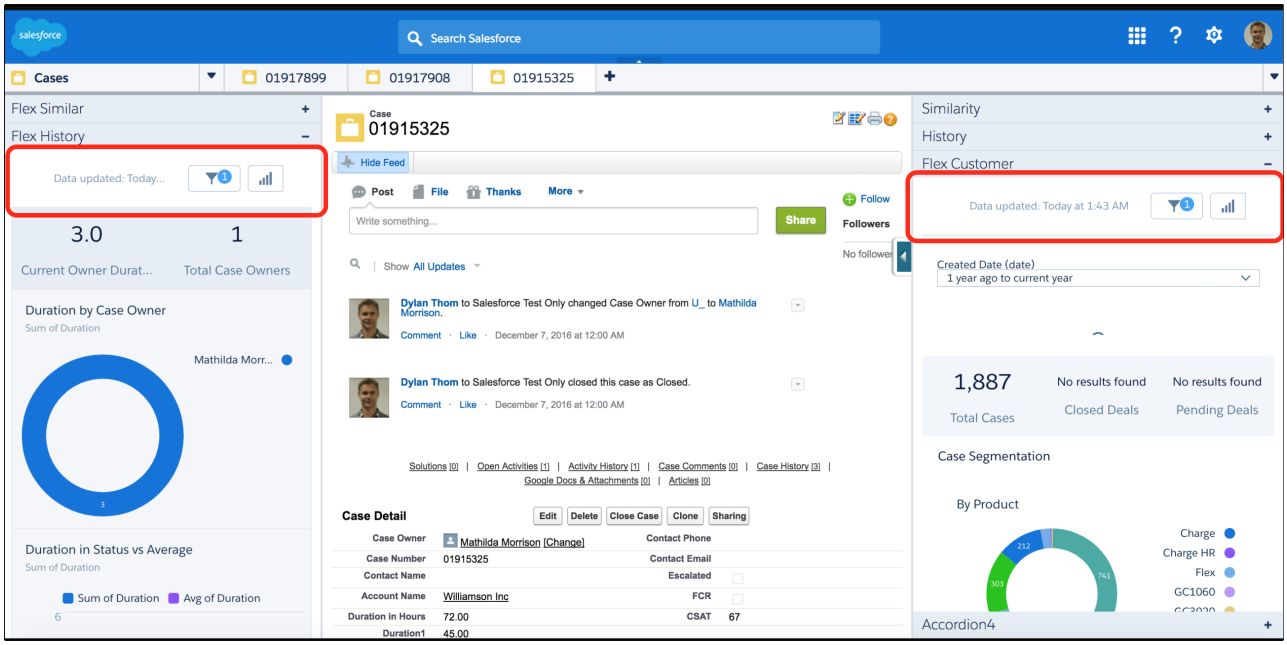
Anmerkung: Die Dashboard-Prüfung ist in den Kopfzeilen eingebetteter Dashboards aus praktischen Gründen in kleinen Dashboards nicht mehr verfügbar.

Wenn das Attribut showHeader auf "true" gesetzt ist, wird das Dashboard mit einer Kopfzeile angezeigt, die Dashboard-Informationen und Steuerelemente einschließt. Ist es auf "false" gesetzt, wird das Dashboard ohne Kopfzeile angezeigt. Wenn entweder das Attribut showSharing oder das Attribut showTitle auf "true" gesetzt ist, wird die Kopfzeile angezeigt.

Das eingebettete Dashboard auf der linken Seite verfügt über eine Kopfzeile. Auf der rechten Seite ist die Kopfzeile des Dashboards ausgeblendet.



Die Kopfzeile des eingebetteten Dashboards enthält das Symbol zum Öffnen in Analytics sowie Datum und Uhrzeit der letzten Aktualisierung der Dashboard-Daten. Je nach Konfiguration des Dashboards kann das Filtersymbol ebenfalls angezeigt werden. Auf dieser Service Analytics-Seite werden zwei eingebettete Dashboards mit Filtersymbolen in den Kopfzeilen angezeigt.



Einfügen von Apex-Funktionen in Analytics-Dashboards (Beta)

Mithilfe eines `apex`-Schritts können Entwickler jetzt benutzerdefinierte Apex-Funktionen in ein Dashboard einfügen, um Salesforce-Plattformfunktionen aufzurufen, die in Analytics grundsätzlich nicht unterstützt werden. Ziehen Sie beispielsweise Daten über eine beliebige API in das Dashboard, ändern Sie Daten mit Ihren Apex-Klassen oder wenden Sie einfache Kundenvorgangs-Anweisungen oder komplexe maschinelle Lernfunktionen an. Sie haben sogar die Möglichkeit, AppExchange für Vorgänge wie die Integration von Twitter in Einstein Analytics zu nutzen – und all das in der vertrauten Vorgehensweise.

Anmerkung: Die Version Winter '18 enthält eine Beta-Version der `apex`-Schritte d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für diese Funktion einbringen.

Einrichten eines `apex`-Schritts:

1. Erstellen Sie eine Apex-Klasse, die Daten in einem Format zurückgibt, das in Analytics verarbeitet werden kann.

   Beispiel: Über einen `soql`-Schritt kann der Apex-Controller tabellarische Daten zurückgeben. Im Gegensatz zu den Schritttypen `saql` und `soql` definiert der Schritttyp `apex` nicht die Arrays `"strings"`, `"numbers"` und `"groups"`. In der Antwort der Apex-Klasse müssen diese Spaltentypen deklariert werden.

2. Definieren Sie den Schritt mit dem `apex`-Schritttyp in der Dashboard-JSON. Mit dem Schritt wird der Apex-REST-Endpunkt aufgerufen, um die Daten von der Apex-Controller-Klasse zurückzugeben.

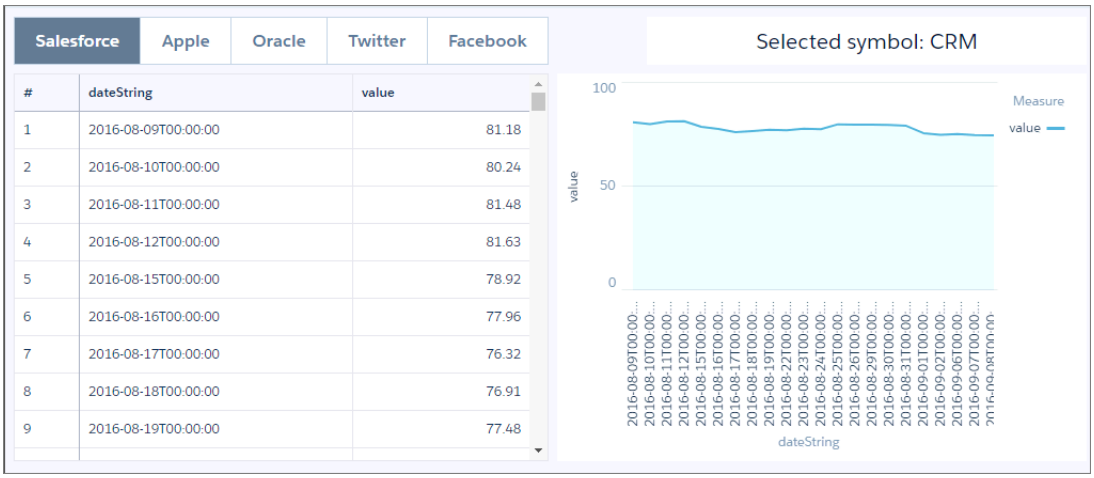
Sie können einen `apex`-Schritttyp an ein beliebiges Widget anhängen, das Schritte unterstützt. Im Explorer können Sie die Schrittdetails anzeigen, den Schritt jedoch nicht bearbeiten.

Bei der Definition eines `apex`-Schritts können Sie eine Auswahl- oder Ergebnisbindung im Parameter `body` der Schritt-JSON verwenden. Auf diesen Schritttyp kann auch in einer Ergebnisbindung verwiesen werden. Wenn Sie eine Analytics-REST-API-Abfrage mit einem `apex`-Schritt ausführen, wir die Abfrage im Namen des angemeldeten Benutzers ausgeführt. Jede REST-API-Abfrage wird auf die API-Obergrenzen der Organisation angerechnet.

Beachten Sie in Bezug auf `apex`-Schritte die folgenden Einschränkungen:

- Wenn Sie Dashboards in ein Paket einfügen, werden `apex`-Schritte nicht mit eingefügt. Sie müssen die Apex-Klassen separat migrieren.
- Die mobile Analytics-Anwendung unterstützt diesen Schritttyp nicht.

Beispiel: Sie möchten Aktiendaten in Echtzeit von einer Website abrufen und in Ihrem Dashboard anzeigen. In diesem Fall müssen Sie die Daten von einer externen API abrufen und eine Logik hinzufügen, um die Tageszeit der einzelnen Aktienkurse zu ermitteln. Hier ist das Ziel für dieses Dashboard.



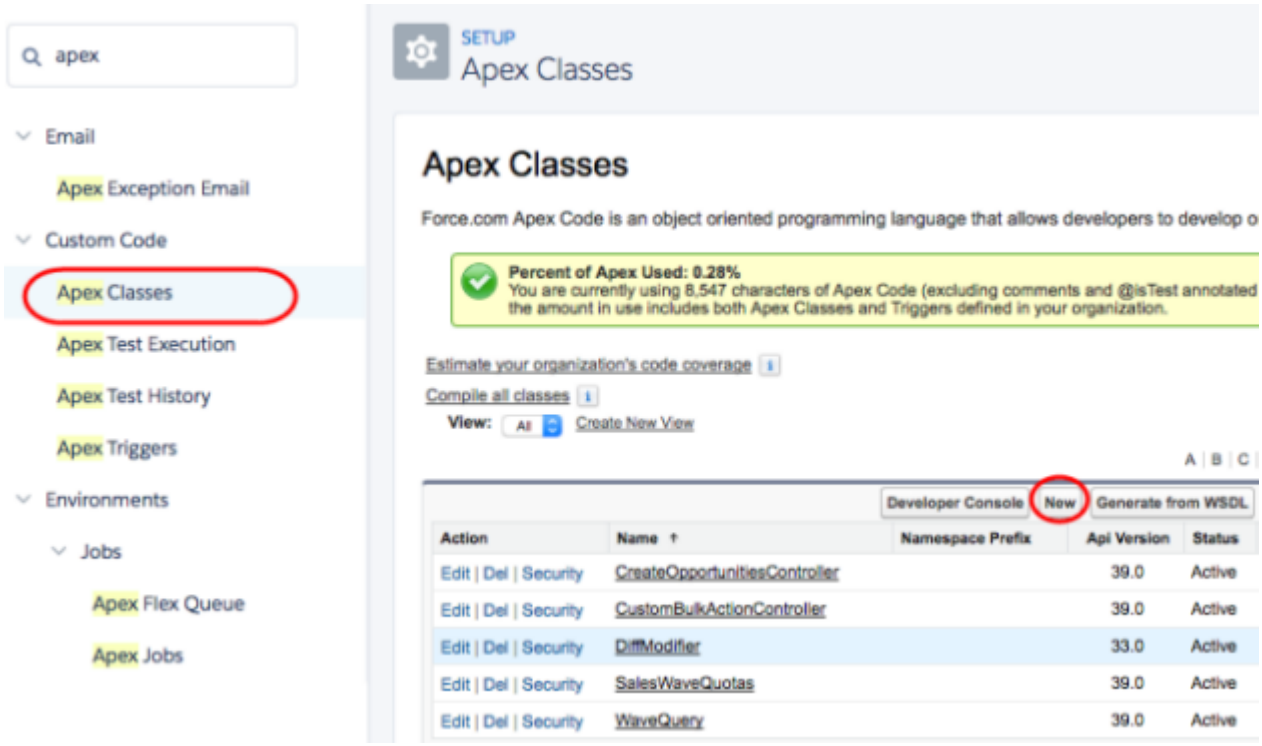
Führen Sie zum Erstellen dieses Dashboards folgende Schritte aus:

1. Erstellen Sie die Apex-Controller-Klasse, mit der Daten von der Börsenwebsite abgerufen werden.
2. Setzen Sie die Börsen-Website in Salesforce auf die Positivliste.
3. Erstellen Sie zusätzlich zu den anderen Dashboard-Widgets den `apex`-Schritt.

Erstellen der Apex-Klasse

Definieren Sie die Klassen und Methoden des Apex-Controllers, über die die Aktienkurse verschiedener Unternehmen im Laufe der Zeit abgerufen werden.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Apex-Klassen`* ein und klicken Sie auf **Apex-Klassen**.
2. Klicken Sie auf **Neu**.



3. Fügen Sie den folgenden Code hinzu.

```
@RestResource(urlMapping='/stocks')
global with sharing class StocksRestController {

    @HttpPost
    global static String stocks(String symbol) {
       // default to CRM stock
      if (symbol == null) {
            symbol = 'CRM';
       }

       // fetch some stock data
       HttpRequest request = new HttpRequest();
       Http http = new Http();
       // make sure this domain is whitelisted in the proxy

request.setEndpoint('http://dev.markitondemand.com/MODApis/Api/v2/InteractiveChart/json?
parameters=%7B%22Normalized%22%3Afalse%2C%22NumberOfDays%22%3A365%2C%22
DataPeriod%22%3A%22Day%22%2C%22Elements%22%3A%5B%7B%22Symbol%22%3A%22' + symbol +
'%22%2C%22Type%22%3A%22price%22%2C%22Params%22%3A%5B%22c%22%5D%7D%5D%7D');
       request.setMethod('GET');

       try {
           HTTPResponse response = http.send(request);
           JSONParser parser = JSON.createParser(response.getBody());

           while (parser.nextToken() != null) {
               // find the stock part of the response
               if (parser.getCurrentToken() == JSONToken.START_OBJECT) {
```

```
                  // parse the stock response and form the response for this controller

                    StockResponse responseObject =
(StockResponse)parser.readValueAs(StockResponse.class);

                    List<ReturnItem> returnItems = new List<ReturnItem>();
                    Integer i = 0;
                    for (String curDate : responseObject.dates) {
                        returnItems.add(new ReturnItem(curDate,
responseObject.elements.get(0).dataSeries.close.values.get(i++)));
                    }

                    // return the serialized response
                    return JSON.serialize(new PackagedReturnItem(returnItems));
                }
            }
        } catch(Exception exp) {
            System.debug('exception '+exp);
        }

        return '';
    }

    // Parse the stock response
    public class StockResponse {

        public List<String> dates;
        public List<StockResponseElement> elements;

        public StockResponse(List<String> dates, List<StockResponseElement> elements)
{
            this.dates = dates;
            this.elements = elements;
        }
    }

    public class StockResponseElement {

        public String type;
        public StockResponseDataSeries dataSeries;

        public StockResponseElement(String type, StockResponseDataSeries dataSeries) {
            this.type = type;
            this.dataSeries = dataSeries;
        }
    }

    public class StockResponseDataSeries {

        public StockResponseDataSeriesValues close;

        public StockResponseDataSeries(StockResponseDataSeriesValues close) {
            this.close = close;
        }
```

```
    }

    public class StockResponseDataSeriesValues {

        public List<Double> values;

        public StockResponseDataSeriesValues(List<Double> values) {
            this.values = values;
        }
    }

    public class ReturnItem {

        public String dateString;
        public Double value;

        public ReturnItem(String dateString, Double value) {
            this.dateString = dateString;
            this.value = value;
        }
    }

    public class ReturnMetadata {

        public List<String> strings;
        public List<String> numbers;
        public List<String> groups;

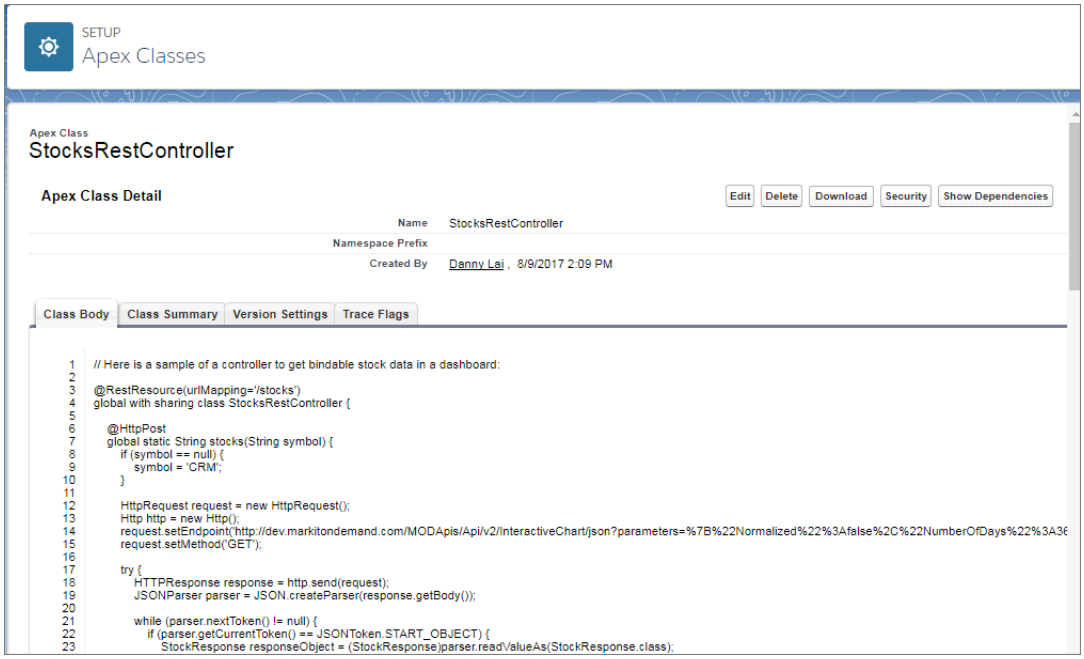
        public ReturnMetadata(List<String> strings, List<String> numbers, List<String>
 groups) {
            this.strings = strings;
            this.numbers = numbers;
            this.groups = groups;
        }
    }

    public class PackagedReturnItem {

        public List<ReturnItem> data;
        public ReturnMetadata metadata;

        public PackagedReturnItem(List<ReturnItem> data) {
            this.data = data;
            this.metadata = new ReturnMetadata(new List<String>{'dateString'}, new
List<String>{'value'}, new List<String>());
        }
    }
}
```

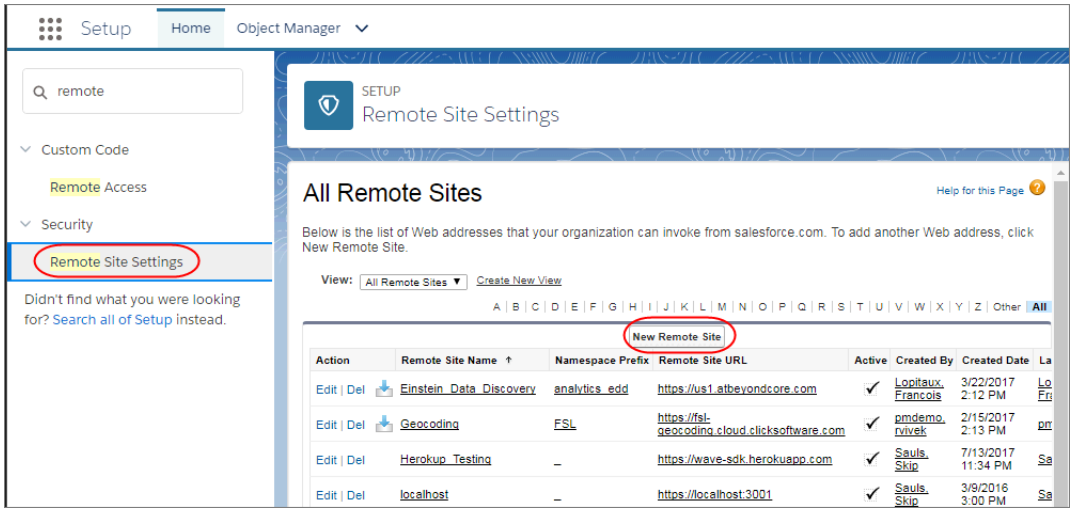
4. Klicken Sie auf **Speichern**.



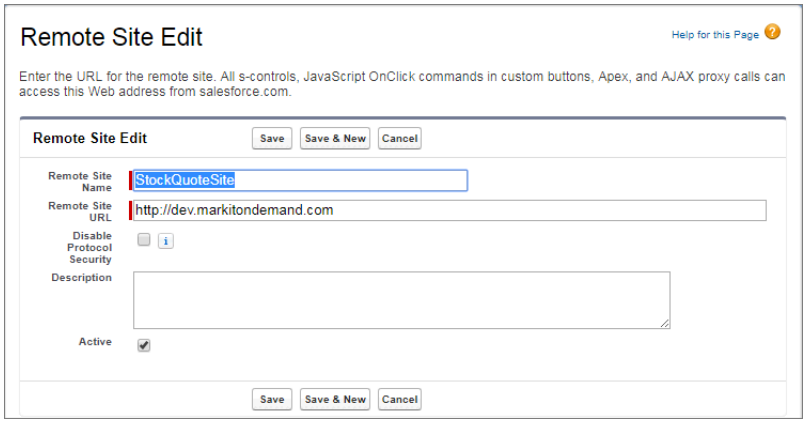
Externe Website auf die Positivliste setzen

Damit Apex externe REST-Endpunkte abfragen kann, setzen Sie die betreffende Website in Salesforce auf die Positivliste.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Remote` ein und klicken Sie auf **Einstellungen für Remote-Standort**.
2. Klicken Sie auf **Neuer Remote-Standort**.



3. Geben Sie den Remote-Standort-Namen und den zugehörigen URL ein.



4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Erstellen des Apex-Schritts

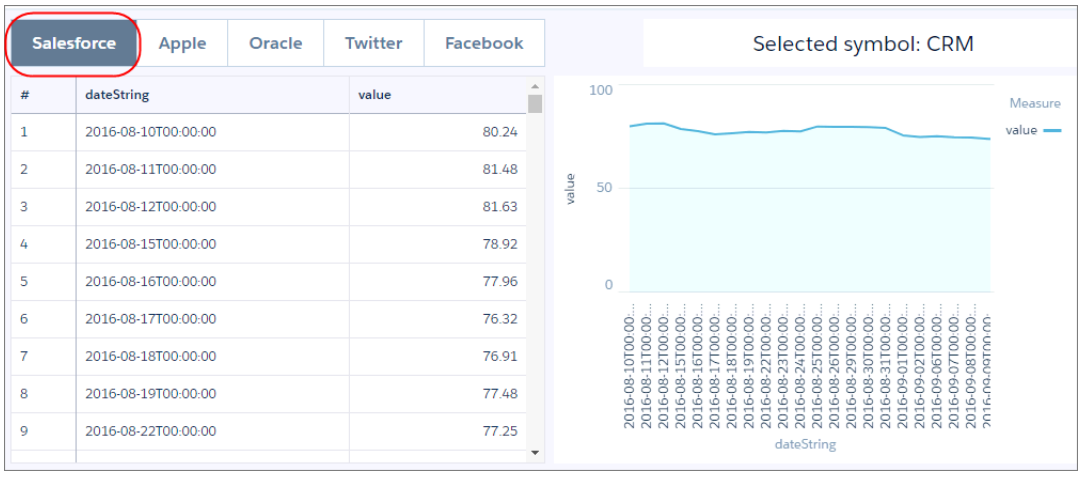
Definieren Sie den Schritt `apex` in der Dashboard-JSON manuell anhand der zuvor erstellten Apex-Klasse.

Fügen Sie in der Dashboard-JSON folgenden `apex`-Schritt hinzu.

```
"StockData": {
    "query": {
        "body": {
            "symbol": "{{cell(CompaniesList_1.selection, 0, \"value\").asString()}}"
        },
        "path": "stocks"
    },
    "type": "apex"
}
```

Die `apex`-Schrittabfrage enthält folgende Parameter.

`body`
Über die Bindung wird bei Auswahl eines Unternehmens im Umschalter-Widget das Aktiensymbol abgerufen.



`path`
Gibt den Ressourcenpfad zum Apex-Controller in der REST API gemäß `urlMapping` der `RestResource`-Anmerkung im Apex-Controller an.

Im Dashboard werden vier Widgets angezeigt. Das Umschalter-Widget basiert auf einem statischen Schritt, der vordefinierte Unternehmensnamen zu Aktiensymbolen zuordnet. Das Tabellen-Widget und das Liniendiagramm verwenden den `apex`-Schritt zum Abrufen der Ergebnisse. Das Text-Widget verwendet eine Bindung, um "Selected symbol:" und das Aktiensymbol des ausgewählten Unternehmens im Umschalter-Widget miteinander zu verketten.

So sieht die endgültige Dashboard-JSON aus.

```
{
    "label": "Stock Quotes",
    "mobileDisabled": false,
    "state": {
        "dataSourceLinks": [],
        "filters": [],
        "gridLayouts": [
            {
                "name": "Default",
                "numColumns": 12,
                "pages": [
                    {
                        "label": "Untitled",
                        "name": "b177a6e6-8ab6-4914-af36-09c7fa23e0c8",
                        "widgets": [
                            {
                                "colspan": 6,
                                "column": 0,
                                "name": "pillbox_1",
                                "row": 0,
                                "rowspan": 1,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
                            },
                            {
                                "colspan": 5,
                                "column": 7,
                                "name": "text_1",
                                "row": 0,
                                "rowspan": 1,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
                            },
                            {
                                "colspan": 6,
                                "column": 0,
                                "name": "table_1",
                                "row": 1,
                                "rowspan": 7,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
```

```
                        },
                        {
                            "colspan": 6,
                            "column": 6,
                            "name": "chart_1",
                            "row": 1,
                            "rowspan": 7,
                            "widgetStyle": {
                                "borderEdges": []
                            }
                        }
                    ]
                }
            ],
            "rowHeight": "normal",
            "selectors": [],
            "style": {
                "alignmentX": "left",
                "alignmentY": "top",
                "backgroundColor": "#F2F6FA",
                "cellSpacingX": 8,
                "cellSpacingY": 8,
                "fit": "original",
                "gutterColor": "#C5D3E0"
            },
            "version": 1
        }
    ],
    "layouts": [],
    "steps": {
        "CompaniesList_1": {
            "datasets": [],
            "dimensions": [],
            "groups": [],
            "label": "CompaniesList",
            "numbers": [],
            "selectMode": "singlerequired",
            "strings": [],
            "type": "staticflex",
            "values": [
                {
                    "display": "Salesforce",
                    "value": "CRM"
                },
                {
                    "display": "Apple",
                    "value": "AAPL"
                },
                {
                    "display": "Oracle",
                    "value": "ORCL"
                },
                {
                    "display": "Twitter",
```

```
                        "value": "TWTR"
                    },
                    {
                        "display": "Facebook",
                        "value": "FB"
                    }
                ],
                "broadcastFacet": true
            },
            "StockData": {
                "query": {
                    "body": {
                        "symbol": "{{cell(CompaniesList_1.selection, 0,
\"value\").asString()}}"
                    },
                    "path": "stocks"
                },
                "type": "apex"
            }
        },
        "widgetStyle": {
            "backgroundColor": "#FFFFFF",
            "borderColor": "#E6ECF2",
            "borderEdges": [],
            "borderRadius": 0,
            "borderWidth": 1
        },
        "widgets": {
            "table_1": {
                "parameters": {
                    "borderColor": "#e0e5ee",
                    "borderWidth": 1,
                    "cell": {
                        "backgroundColor": "#ffffff",
                        "fontColor": "#16325c",
                        "fontSize": 12
                    },
                    "columns": [],
                    "customBulkActions": [],
                    "exploreLink": false,
                    "header": {
                        "backgroundColor": "#f4f6f9",
                        "fontColor": "#16325c",
                        "fontSize": 12
                    },
                    "innerMajorBorderColor": "#a8b7c7",
                    "innerMinorBorderColor": "#e0e5ee",
                    "mode": "fittocontainer",
                    "numberOfLines": 1,
                    "step": "StockData",
                    "verticalPadding": 8,
                    "evenRowColor": null,
                    "oddRowColor": null
                },
```

```
                "type": "table"
            },
            "pillbox_1": {
                "parameters": {
                    "compact": false,
                    "exploreLink": false,
                    "step": "CompaniesList_1"
                },
                "type": "pillbox"
            },
            "text_1": {
                "parameters": {
                    "fontSize": 20,
                    "text": "Selected symbol: {{ cell(CompaniesList_1.selection, 0,
\"value\").asString() }}",
                    "textAlignment": "center",
                    "textColor": "#091A3E"
                },
                "type": "text"
            },
            "chart_1": {
                "parameters": {
                    "autoFitMode": "keepLabels",
                    "showPoints": false,
                    "legend": {
                        "showHeader": true,
                        "show": true,
                        "customSize": "auto",
                        "position": "right-top",
                        "inside": false
                    },
                    "axisMode": "multi",
                    "tooltip": {
                        "showBinLabel": true,
                        "measures": "",
                        "showPercentage": false,
                        "showDimensions": true,
                        "showMeasures": true,
                        "customizeTooltip": false,
                        "dimensions": ""
                    },
                    "visualizationType": "line",
                    "dashLine": {
                        "measures": "",
                        "showDashLine": false
                    },
                    "exploreLink": false,
                    "title": {
                        "fontSize": 14,
                        "subtitleFontSize": 11,
                        "label": "",
                        "align": "center",
                        "subtitleLabel": ""
                    },
```

```
        "trellis": {
            "flipLabels": false,
            "showGridLines": true,
            "size": [
                100,
                100
            ],
            "enable": false,
            "type": "x",
            "chartsPerLine": 4
        },
        "fillArea": true,
        "showZero": true,
        "measureAxis2": {
            "sqrtScale": false,
            "showTitle": true,
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "customDomain": {
                "showDomain": false
            }
        },
        "measureAxis1": {
            "sqrtScale": false,
            "showTitle": true,
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "customDomain": {
                "showDomain": false
            }
        },
        "theme": "wave",
        "step": "StockData",
        "dimensionAxis": {
            "showTitle": true,
            "customSize": "auto",
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "icons": {
                "useIcons": false,
                "iconProps": {
                    "fit": "cover",
                    "column": "",
                    "type": "round"
                }
            }
        },
        "drawArea": {
            "measure": "",
            "showDrawArea": false,
            "bounding1": "",
            "bounding2": ""
        }
    },
```

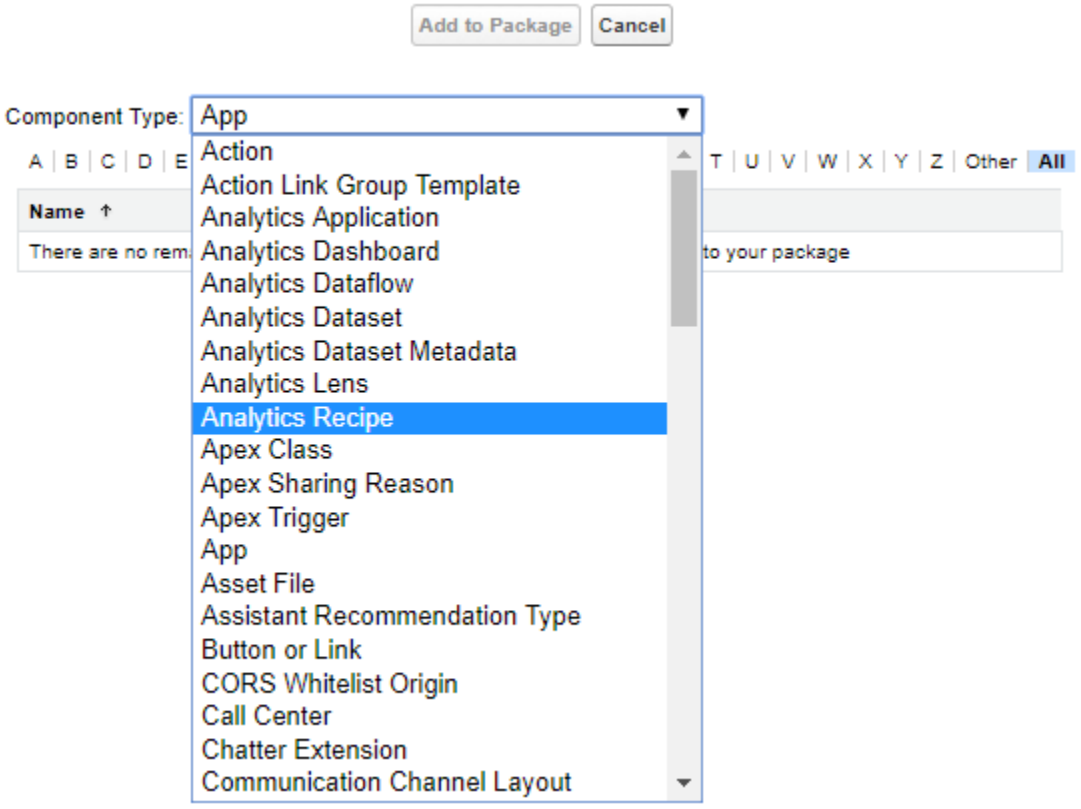
```
                "type": "chart"
            }
        }
    },
    "datasets": []
}
```

Paketerstellung für Rezepte

Sie können beim Erstellen von Paketen oder Änderungssets ein Analytics-Rezept hinzufügen.

Rezepte in Paketen und Änderungssets

Wählen Sie beim Erstellen von Paketen oder Änderungssets "Analytics-Rezept" in der Liste der verfügbaren Komponenten aus.



Sie müssen ein Datenset mit dem Rezept erstellen, bevor das Rezept für die Paketerstellung verfügbar wird.

Communities: Kundenaccountportal, dynamisches Branding und Community Pulse

Das unter Berücksichtigung der Accountverwaltung entworfene Kundenaccountportal bietet Ihren Kunden einen privaten und sicheren Ort, um auf ihre Accountinformationen zuzugreifen und sie zu aktualisieren. Durch die Kombination aus Brandingsätzen und Zielgruppentargeting wird es einfacher, das Erscheinungsbild und den Stil Ihrer Community-Seiten anhand der jeweiligen angezeigten Zielgruppe dynamisch zu ändern. Community Pulse zeigt darüber hinaus Ihre wichtigsten Community-Metriken zentral im Bereich "Arbeitsumgebungen" an.

AUSGABEN

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

Tipp: Zurzeit dreht sich bei Salesforce viel um Lightning: Lightning Experience, Lightning Bolts, Lightning-Komponenten, wobei es möglicherweise nicht ganz einfach ist, den Zusammenhang mit Communities zu verstehen.

Beachten Sie, dass Lightning Bolt-Lösungen und Lightning-Vorlagen dieselbe zugrunde liegende Technologie wie Lightning Experience verwenden, nämlich die Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Vorlagen und Bolt-Lösungen: Neu, aktualisiert und exportierbar

Diese Version beinhaltet viele Verbesserungen in den Vorlagen "Kundendienst (Napili)" und "Partner Central". Jetzt aktualisieren! Machen Sie Ihre Kunden glücklich mit einer dedizierten Community unter Verwendung der Vorlage "Kundenportalaccount". Erstellen Sie mithilfe der Vorlage "Eigene einrichten" Ihre Community auf Ihre Weise. Exportieren Sie überdies jede beliebige benutzerdefinierte Vorlage als Lightning Bolt-Lösung.

Dynamisches Branding: Eine Community mit unterschiedlichem Erscheinungsbild für jede Zielgruppe

Mit Brandingsätzen können Sie das Erscheinungsbild und den Stil Ihrer Community-Seiten auf Grundlage der die Seite anzeigenden Zielgruppe ändern. Es ist nicht erforderlich, einzelne Communities für einzelne Kunden- oder Geschäftsanforderungen zu erstellen. Sie müssen Ihre Community nun nur einmal erstellen und ihren Stil einfach für jede Zielgruppe anpassen.

Zielgruppentargeting: Schwerpunktsetzung mit Prioritäts- und Benutzerkriterien

Konzentrieren Sie sich auf bestimmte Benutzer mit den neuen Benutzerobjekt-Zielgruppenkriterien und kontrollieren Sie, was Personen angezeigt wird, wenn sie zu mehr als einer Zielgruppe gehören.

CMS Connect: Unterstützung für Personalisierung, JSON und mehr CMS-Anbieter

Mit CMS Connect erhalten Sie noch mehr Möglichkeiten, Ihre Community mit Ihrem CMS (Content Management System) zu verbinden. Wenn Sie in Adobe Experience Manager (AEM) über personalisierte Inhalte verfügen, die Sie für Ihre Website verwenden, können Sie diese Personalisierung nun in Ihrer Community verwenden. CMS Connect unterstützt nun weitere Anbieter zusätzlich zu AEM. Wenn Ihre Website JSON-Inhalt aufweist, beispielsweise Artikel und Blogs, können Sie diesen Inhalt in Ihrer Community mit einer Beta-Version des JSON-Konnektors darstellen. Machen Sie sich das funktionsreiche CMS Connect zunutze, damit Ihre Community und Website so aussehen, als würden sie zur selben Familie gehören.

Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung: Einfachere Seiten- und Komponentenbearbeitung, CDNs, Zwischenspeicherung und Leistungsanalyse

Informieren Sie sich über die wichtigen Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung, die an dieser Version vorgenommen wurden. In Bezug auf die Benutzerfreundlichkeit ist es nun einfacher, die aktuelle Seite im Community-Generator zu bearbeiten und Komponenten aus dem Bereich "Seitenstruktur" zu löschen. Entwickler können die Developer Console direkt über den Bereich "Seitenstruktur" starten. In Bezug auf die Leistung sollten Sie das neue Community Cloud Content Delivery Network (Beta) testen, um die Seitenladezeiten in Ihrer Community zu beschleunigen. Die clientseitige Browserzwischenspeicherung bietet zudem Leistungsverbesserungen. Zudem steht die Optimierungsoption für Community-Seiten nun allgemein zur Verfügung.

Lightning-Communities: Community 360, beliebte Dateien sowie aktualisierte und neue Komponenten

Erhalten Sie bessere Einblicke in die Kundenaktivität mit Community 360. Betten Sie Flows in Lightning-Communities ein, erkunden Sie beliebte Dateien und suchen Sie in Ihrer Peer-zu-Peer-Community mit einer neuen Suchkomponente nach den gewünschten Inhalten.

Chatter in Lightning-Communities: Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen, Erweiterungen an der Schaltfläche "Fragen" und Streams

Fügen Sie Diskussionen Ihre eigenen benutzerdefinierten Nutzlasten hinzu, geben Sie Ihren Mitgliedern mit der verbesserten Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" mehr Möglichkeiten an die Hand und erstellen Sie Mega-Feeds mit Streams.

Dateien in Lightning-Communities: Externe Dateien, Bibliotheken in der Kachelansicht und Ordner in Bibliotheken

Greifen Sie mithilfe von Files Connect auf Ihre Lightning-Communities zu. Verwenden Sie die Kachelansicht zum Durchsuchen von Bibliotheken und erstellen, verschieben und löschen Sie Ordner in Bibliotheken.

Partner Relationship Management: Kanalprogramme und -ebenen, Partner-Scorecards und Werbekostenzuschüsse

Stellen Sie eine stufenbasierte Community Experience in Abhängigkeit des Kenntnisstands bereit, überwachen Sie die Leistungen von einzelnen Personen mit Partner-Scorecards (Beta) und verwalten Sie Partnerbudgets mithilfe von Werbekostenzuschüssen.

Community-Analysen: Community Pulse und Anmerkungen

Sie können die für Sie relevantesten Community-Statistiken oben in "Arbeitsumgebungen" anzeigen und Maßnahmen ergreifen sowie direkt in den Dashboards kommunizieren.

Moderation: Integration in Journey Builder, Warteschlange für Mitgliederengagement und mehr Arbeitsumgebungen

Erfahren Sie, was passieren kann, wenn die Community Cloud auf Journey Builder aus der Marketing Cloud trifft. Suchen Sie nach neuen und verbesserten Warteschlangen, die das Leben erleichtern, und finden Sie eine schnelle Möglichkeit, Arbeitsumgebungen zu überprüfen.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

Lightning-Vorlagen und Bolt-Lösungen: Neu, aktualisiert und exportierbar

Diese Version beinhaltet viele Verbesserungen in den Vorlagen "Kundendienst (Napili)" und "Partner Central". Jetzt aktualisieren! Machen Sie Ihre Kunden glücklich mit einer dedizierten Community unter Verwendung der Vorlage "Kundenportalaccount". Erstellen Sie mithilfe der Vorlage "Eigene einrichten" Ihre Community auf Ihre Weise. Exportieren Sie überdies jede beliebige benutzerdefinierte Vorlage als Lightning Bolt-Lösung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community

Die Community "Kundendienst (Napili)" wurde umgeschaltet. Zu den Verbesserungen zählen u. a. Änderungen an der Suche und Navigation sowie mehr Branding-Optionen. Alle künftigen Verbesserungen an der Vorlage "Kundendienst (Napili)" werden in der Version Winter '18 vorgenommen. Verpassen Sie dies also nicht.

Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community

Die Navigation wurde erweitert, es wurde eine Seite mit dem Namen "Ressourcen" hinzugefügt, die Bibliotheken und Dateiempfehlungen enthält, und es wurde die Option hinzugefügt, die Partner Central-Vorlage zu packen und zu exportieren. Alle Verbesserungen an der Vorlage werden in der Version Winter '18 vorgenommen. Bereit für ein Upgrade?

Ankündigung des Kundenaccountportals, einer komplett neuen Möglichkeit, Ihre Kunden glücklich zu machen

Geben Sie Ihren Kunden mit der sofort einsatzfähigen Vorlage "Kundenaccountportal" aus der Community Cloud einen privaten und sicheren Ort, an dem sie auf ihre Accountinformationen zugreifen und sie aktualisieren können. Verbessern Sie Kundenbeziehungen und verringern Sie Servicekosten, indem Sie es Kunden ermöglichen, Rechnungen anzuzeigen und zu bezahlen, ihre Accountinformationen zu aktualisieren und Ihre Knowledge Base zu durchsuchen, um Antworten auf ihre häufigsten Fragen zu erhalten.

Erstellen von bedarfsgerechten Communities durch Entwickler

Die Vorlage "Eigene einrichten" bietet die grundlegenden Seiten, die jede Community benötigt: "Startseite", "Datensätze erstellen", "Fehler", "Datensatzdetail", "Datensatzliste", "Zugehörige Datensatzliste", "Suchen", "Kennwort prüfen", "Kennwort vergessen", "Anmelden", "Anmeldefehler" und "Registrieren". Zudem können Sie problemlos mehr Seiten und Komponenten für die Oberfläche hinzufügen, die Sie erstellen. Passen Sie Ihr Branding und Ihre Designs an, um das Erscheinungsbild Ihrer Community zu optimieren.

Lightning Bolts sind grenzenlos

In dieser Version wurden verschiedene neue und aktualisierte Vorlagen eingeführt. Um davon zu profitieren, können Sie *jede* benutzerdefinierte Lightning-Vorlage als eine Lightning Bolt-Lösung exportieren, da der Export nicht mehr auf die Vorlage "Kundendienst (Napili)" begrenzt ist. Mit Lightning Bolt ist es ein Leichtes, eine branchenspezifische Lösung zu erstellen und sie dann zu exportieren, zu packen und zu verteilen, damit sie von anderen Personen verwendet werden kann.

Aktualisieren Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community

Die Community "Kundendienst (Napili)" wurde umgeschaltet. Zu den Verbesserungen zählen u. a. Änderungen an der Suche und Navigation sowie mehr Branding-Optionen. Alle künftigen Verbesserungen an der Vorlage "Kundendienst (Napili)" werden in der Version Winter '18 vorgenommen. Verpassen Sie dies also nicht.

Anmerkung: Lesen Sie vor dem Aktualisieren auf die Version Winter '18 Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community. Dort wird beschrieben, wie sich die Aktualisierung auf Ihre Community auswirken kann. Führen Sie dann einen Testlauf in einer Sandbox aus, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktualisieren. Dieses Hilfethema kann veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar sein. Schauen Sie also noch einmal vorbei, um sicherzustellen, dass Sie die vollständige Auswirkung der Aktualisierung verstehen.

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit Punkten dazu, was zu erwarten ist, wenn Sie Ihre aktuelle Community "Kundendienst (Napili)" auf die Version Winter '18 aktualisieren.

- Trennen des Suchfelds von der Community-Kopfzeile, wodurch es einfacher wird, Ihre eigene Suchoberfläche in einer Community einzufügen

  Anmerkung: Auf der Suchseite in der Version Winter '18 der Vorlage "Kundendienst (Napili)" ist die Komponente "Überschrift" nicht enthalten. Wenn die Suchseite Ihrer Community die Komponente "Überschrift" beinhaltet, wird sie als Bestandteil des Upgrades entfernt.

- Verbesserte Mobilumgebung Ihrer Community durch schlankere Kopfzeilenkomponente, wodurch Sie mehr Platz für relevante Community-Elemente erhalten
- Sofort einsatzfähige Benutzeroberflächenerweiterungen, beispielsweise verbesserte Abstände in Textfeldern und Aktualisierungen von Schriftgrößen
- Neue Komponente Globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities

- Aktualisiertes hochleistungsfähiges Navigationsmenü, das mehr Formatierungsoptionen bietet und die Notwendigkeit für CSS-Überschreibungen reduziert

  Wenn Sie CSS-Anpassungen angewendet haben, sollten Sie sie zum aktualisierten Navigationsmenü migrieren.

  Anmerkung: Das Überschreiben von CSS wird nicht empfohlen. Die beste Möglichkeit, die Formatierung Ihres Navigationsmenüs zu ändern, besteht darin, den Bereich "Branding" im Community-Generator zu verwenden. Testen Sie Ihre CSS-Anpassungen in einer Sandbox-Umgebung, um sicherzustellen, dass sie richtig funktionieren.

- Akzeptanz der Lightning Design System-Prinzipien in allen Inhaltslayouts
- Zwei neue Branding-Optionen, eine für den Navigationshintergrund und die andere für die Textfarbe

Ja, das sind wirklich viele Änderungen … Es wird daher dringend empfohlen, dass Sie den Upgrade-Vorgang in einer Sandbox-Umgebung testen, bevor Sie Ihre Community veröffentlichen.

SIEHE AUCH:

Neues Benutzerprofilmenü für aktualisierte Vorlagen

Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community

Die Navigation wurde erweitert, es wurde eine Seite mit dem Namen "Ressourcen" hinzugefügt, die Bibliotheken und Dateiempfehlungen enthält, und es wurde die Option hinzugefügt, die Partner Central-Vorlage zu packen und zu exportieren. Alle Verbesserungen an der Vorlage werden in der Version Winter '18 vorgenommen. Bereit für ein Upgrade?

Anmerkung: Lesen Sie vor dem Aktualisieren auf die Version Winter '18 das Thema Aktualisieren Ihrer Community. In diesem wird erläutert, wie sich die Aktualisierung auf Ihre Community auswirken kann. Führen Sie dann einen Testlauf in einer Sandbox aus, bevor Sie die Vorlage in Ihrer Produktionsorganisation aktualisieren.

Die aktualisierte Partner Central-Community bietet Folgendes:

- Die Seite "Ressourcen", die Bibliotheken und intelligente Empfehlungen für Dateien enthält
- Die Komponente "Pfad" für Kampagnen und benutzerdefinierte Objekte, einschließlich "Kaufvereinbarungen", "Angebote", "Preisbücher", "Aufträge", "Mittelzuteilungen für Marketing", "Mittelanforderungen für Marketing" und "Mittelbeanspruchungen für Marketing"
- Hochleistungsfähiges Navigationsmenü, das mehr Formatierungsoptionen bietet und die Notwendigkeit für CSS-Überschreibungen reduziert

  Anmerkung: Das Überschreiben von CSS wird nicht empfohlen. Die beste Möglichkeit, die Formatierung Ihres Navigationsmenüs zu ändern, besteht darin, den Bereich "Branding" im Community-Generator zu verwenden. Testen Sie Ihre CSS-Anpassungen in einer Sandbox-Umgebung, um sicherzustellen, dass sie richtig funktionieren.

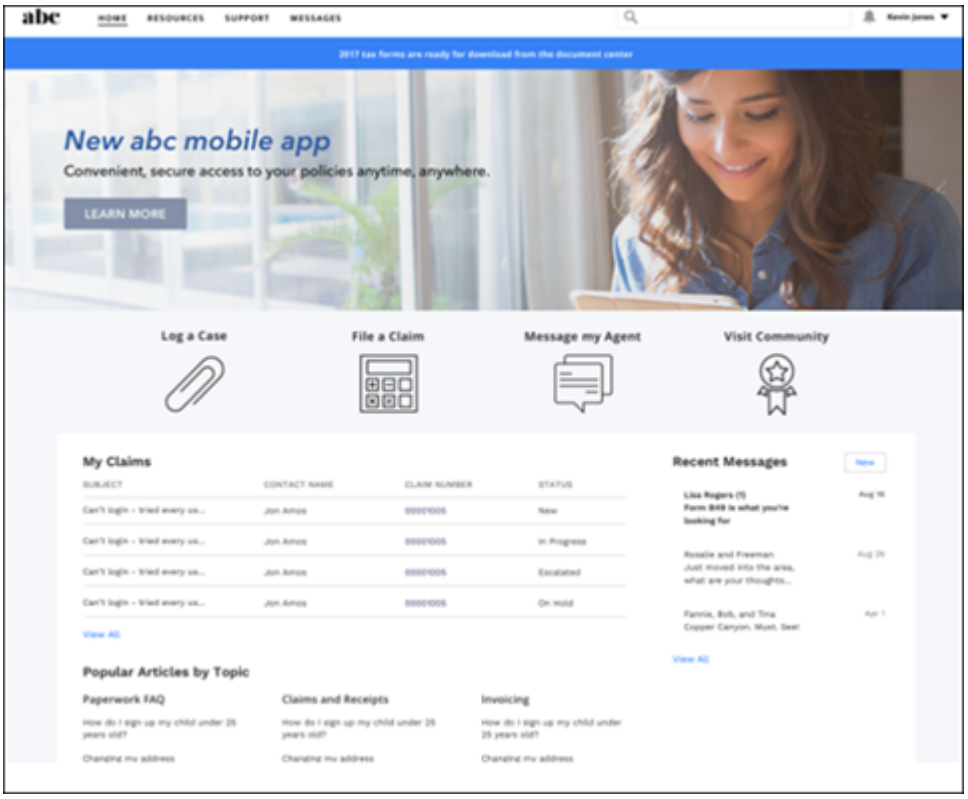
- Akzeptanz der Lightning Design System-Prinzipien in allen Inhaltslayouts

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf "Bibliotheken" und mehr mit der neuen Seite "Ressourcen"

Ankündigung des Kundenaccountportals, einer komplett neuen Möglichkeit, Ihre Kunden glücklich zu machen

Geben Sie Ihren Kunden mit der sofort einsatzfähigen Vorlage "Kundenaccountportal" aus der Community Cloud einen privaten und sicheren Ort, an dem sie auf ihre Accountinformationen zugreifen und sie aktualisieren können. Verbessern Sie Kundenbeziehungen und verringern Sie Servicekosten, indem Sie es Kunden ermöglichen, Rechnungen anzuzeigen und zu bezahlen, ihre Accountinformationen zu aktualisieren und Ihre Knowledge Base zu durchsuchen, um Antworten auf ihre häufigsten Fragen zu erhalten.



Das Kundenaccountportal wurde so konzipiert, dass die Accountverwaltung möglichst gering ausfällt. Sie können demnach:

- Es Kunden ermöglichen, wichtige Informationen in Salesforce-Datensätzen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte, zu erstellen und zu aktualisieren. Das Bereitstellen des Zugriffs zieht es nach sich, dass Ihre Callcenter seltener aufgrund einfach zu behebender Probleme angerufen werden, beispielsweise beim Aktualisieren einer Telefonnummer oder Adresse.
- Daten und Prozesse aus Drittanbietersystemen wie ERP und E-Commerce über Salesforce Connect integrieren und zur Verfügung stellen.
- Die wichtigsten Kundeninformationen in ihrem "Mitgliederprofil" anzeigen.
- Salesforce Knowledge verwenden, um Kunden Antworten auf ihre dringendsten Fragen zu Ihrem Produkt und Ihrer Marke zu geben. Es Kunden ermöglichen, Dateien hochzuladen, beispielsweise Rechnungen und Ansprüche.

Das Kundenaccountportal weist dieselbe Flexibilität und Erweiterbarkeit auf, die Sie in anderen Lightning-Communities gewohnt sind. Sie haben also die folgenden einfachen Möglichkeiten:

- Erstellen benutzerdefinierter Seiten und Verwenden von beutzerdefiniertem Branding.
- Darstellen von mehr CRM-Objekten und Daten für die Anpassung an Ihre Geschäftsanforderungen.
- Verwenden des Zielgruppentargetings nach Geotargeting und Erstellen personalisierter Inhalte für Kunden nach deren geografischem Standort.

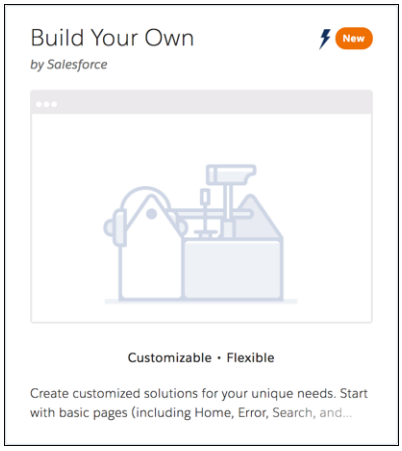
Machen Sie also weiter und erstellen Sie Ihr gewünschtes Kundenportal. Sie sind nur wenige Klicks entfernt von einer funktionsreichen, modernen und dynamischen Benutzeroberfläche. So werden wirklich Träume wahr.

SIEHE AUCH:

Einführen einer intuitiveren Navigationsoberfläche mit dem Kachelmenü (Beta)
Gewähren Sie Portalmitgliedern Zugriff zum Bearbeiten ihrer Profile

Erstellen von bedarfsgerechten Communities durch Entwickler

Die Vorlage "Eigene einrichten" bietet die grundlegenden Seiten, die jede Community benötigt: "Startseite", "Datensätze erstellen", "Fehler", "Datensatzdetail", "Datensatzliste", "Zugehörige Datensatzliste", "Suchen", "Kennwort prüfen", "Kennwort vergessen", "Anmelden", "Anmeldefehler" und "Registrieren". Zudem können Sie problemlos mehr Seiten und Komponenten für die Oberfläche hinzufügen, die Sie erstellen. Passen Sie Ihr Branding und Ihre Designs an, um das Erscheinungsbild Ihrer Community zu optimieren.

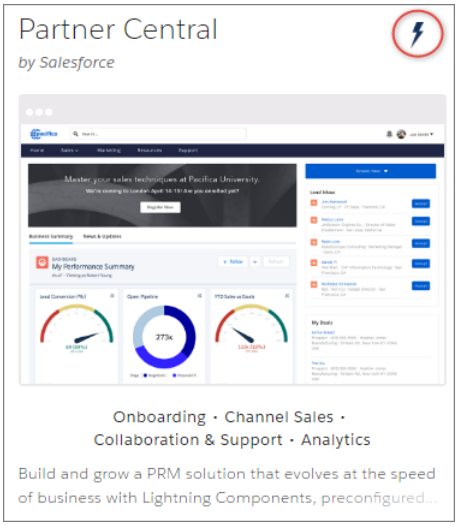


Wählen Sie zum Anzeigen sämtlicher Komponenten **Einstellungen** > **Erweitert** im Bereich "Komponenten" aus und klicken Sie im Bereich "Komponentenbereich" auf **Alle Komponenten anzeigen**.

Lightning Bolts sind grenzenlos

In dieser Version wurden verschiedene neue und aktualisierte Vorlagen eingeführt. Um davon zu profitieren, können Sie *jede* benutzerdefinierte Lightning-Vorlage als eine Lightning Bolt-Lösung exportieren, da der Export nicht mehr auf die Vorlage "Kundendienst (Napili)" begrenzt ist. Mit Lightning Bolt ist es ein Leichtes, eine branchenspezifische Lösung zu erstellen und sie dann zu exportieren, zu packen und zu verteilen, damit sie von anderen Personen verwendet werden kann.

Nicht sicher, welche Vorlagen exportiert werden können? Suchen Sie nach dem Lightning-Symbol neben der Vorlage im Assistenten zur Community-Erstellung. Sie können alles exportieren, was mit einem markiert ist.



Zum Exportieren einer vorhandenen Community müssen Sie Ihre Vorlage unter **Einstellungen** > **Aktualisieren** auf die neueste Version aktualisieren.

Wenn Sie eine benutzerdefinierte Kundenaccountportal-Vorlage als eine Lightning Bolt-Lösung exportieren, ist die Komponente "Kachelmenü" nicht enthalten. Fügen Sie nach dem Erstellen einer Community anhand der Lösung die Komponente manuell hinzu.

Anmerkung: Es ist nicht möglich, Koa oder Kokua zu exportieren, da sie eingestellt werden.

Dynamisches Branding: Eine Community mit unterschiedlichem Erscheinungsbild für jede Zielgruppe

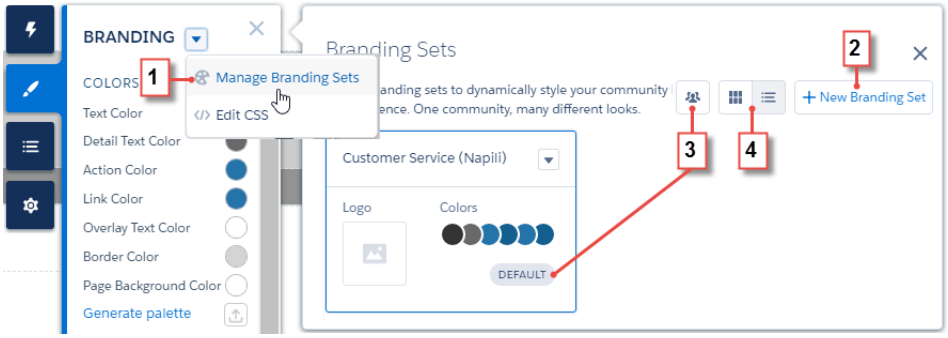
Mit Brandingsätzen können Sie das Erscheinungsbild und den Stil Ihrer Community-Seiten auf Grundlage der die Seite anzeigenden Zielgruppe ändern. Es ist nicht erforderlich, einzelne Communities für einzelne Kunden- oder Geschäftsanforderungen zu erstellen. Sie müssen Ihre Community nun nur einmal erstellen und ihren Stil einfach für jede Zielgruppe anpassen.

Brandingsätze profitieren von kriterienbasierten Zielgruppen wie Seitenvariationen. So wie Sie verschiedene Seitenvariationen erstellen und sie für unterschiedliche Zielgruppen ausrichten können, so können Sie auch unterschiedliche Sätze von Branding-Eigenschaften erstellen, um für bestimmte Zielgruppen ein einheitliches Erscheinungsbild zu schaffen.

Anmerkung: Zum Verwenden von Brandingsätzen müssen Sie Ihre Vorlagen zur neuesten Version in **Einstellungen** > **Aktualisierungen** verwenden.

Im Community-Generator haben Sie folgende Möglichkeiten:

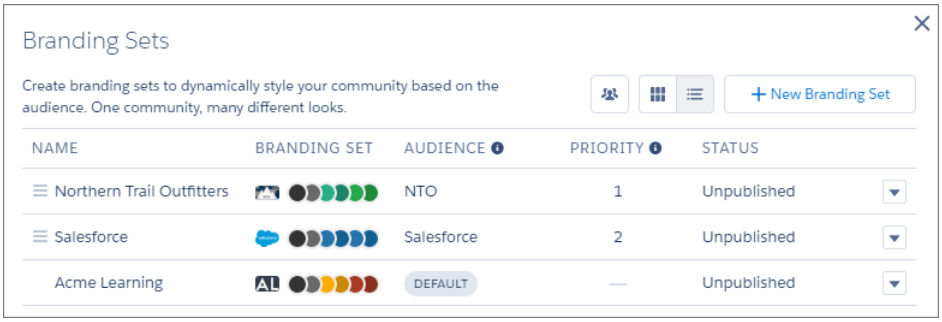
- Verwalten von Brandingsätzen über den Bereich "Branding (1).
- Erstellen eines Satzes von Branding-Eigenschaften (2).
- Erstellen oder Zuweisen einer Zielgruppe zu Ihrem Brandingsatz (3).
- Umschalten zwischen einer Kachel- und einer Listenansicht von Brandingsätzen (4).



Anmerkung: Jede Community muss über einen Brandingsatz verfügen, der der Standardzielgruppe zugewiesen ist. Er agiert als Ihr Ausweich-Branding. Er wird Personen angezeigt, die nicht zu einer bestimmten Zielgruppe gehören. Wenn Sie eine Vorlage exportieren, wird nur der standardmäßige Brandingsatz exportiert.

Beispiel: Acme Learning bietet Mitarbeitern großer Unternehmen und der Allgemeinheit professionelle Schulungen an. Sie möchten jedem Unternehmen zielgruppenorientierte Branding-Oberflächen bereitstellen, die das Branding von Acme Learning mit dem Branding des Unternehmens kombinieren. Für unternehmensfremde Kunden möchten sie ihr standardmäßiges Acme Learning-Branding anzeigen.

Mit einer einzelnen Community erstellen sie eine Reihe von Brandingsätzen und erstellen dann für jeden Zielgruppen und weisen sie zu. Auf diese Weise werden den die Acme Learning-Community aufrufenden Salesforce-Mitarbeitern Seiten angezeigt, die mit dem Logo, den Farben und den Schriftarten von Salesforce versehen sind. Analog verhält es sich, wenn Mitarbeiter von Northern Trail Outfitters die Startseite aufrufen. In diesem Fall wird ihnen derselbe Inhalt angezeigt. Es unterscheiden sich nur die Schriftarten, die Farben und das Logo. Der allgemeinen Öffentlichkeit, also der Standardzielgruppe, werden Seiten mit dem standardmäßigen Acme Learning-Branding angezeigt.



Zielgruppentargeting: Schwerpunktsetzung mit Prioritäts- und Benutzerkriterien

Konzentrieren Sie sich auf bestimmte Benutzer mit den neuen Benutzerobjekt-Zielgruppenkriterien und kontrollieren Sie, was Personen angezeigt wird, wenn sie zu mehr als einer Zielgruppe gehören.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Zielgruppen auf Grundlage von Benutzerkriterien
Grenzen Sie mit dem neuen Benutzerobjekt-Kriterientyp den Fokus Ihrer Zielgruppen ein. Zielen Sie auf Grundlage von Benutzerinformationen, beispielsweise Ort, Name des Unternehmens oder Titel, auf Zielgruppen ab und nehmen Sie genaue Abstimmungen dahingehend vor, wer was in Ihrer Community sieht.

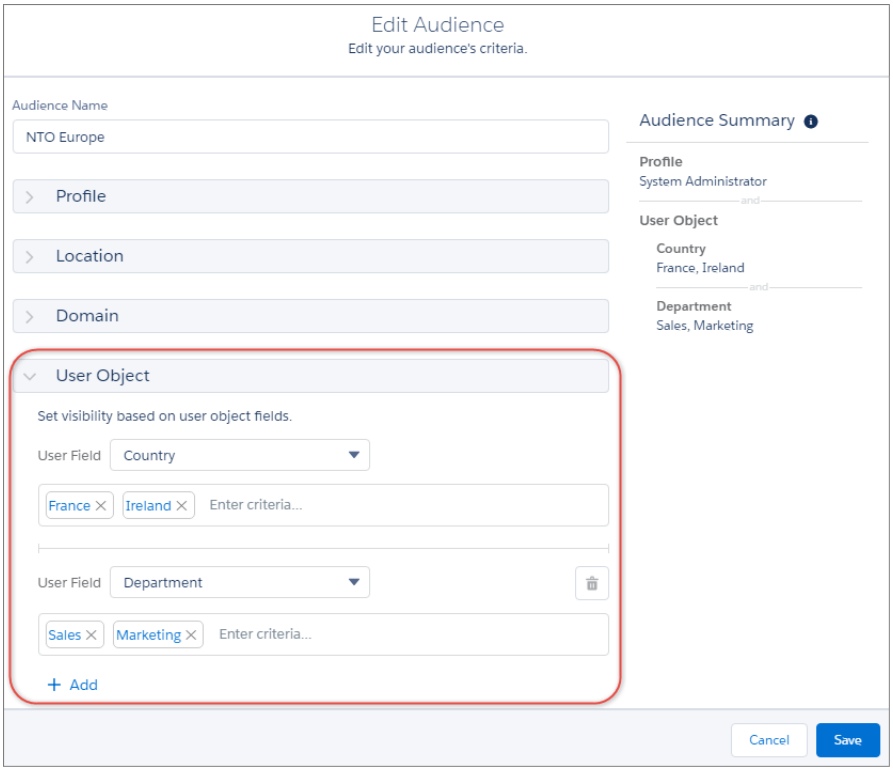
Priorisieren der Ihren Zielgruppen angezeigten Elemente
Priorisieren Sie, welcher Brandingsatz oder welche Seitenvariation angezeigt wird, wenn Benutzer zu mehr als einer Zielgruppe gehören. Nun ist es nicht mehr nötig, zu raten, wer was sieht. Vielmehr können Sie nun auswählen, welcher Brandingsatz oder welche Seite Vorrang hat.

Erstellen von Zielgruppen auf Grundlage von Benutzerkriterien

Grenzen Sie mit dem neuen Benutzerobjekt-Kriterientyp den Fokus Ihrer Zielgruppen ein. Zielen Sie auf Grundlage von Benutzerinformationen, beispielsweise Ort, Name des Unternehmens oder Titel, auf Zielgruppen ab und nehmen Sie genaue Abstimmungen dahingehend vor, wer was in Ihrer Community sieht.

Beispielsweise bietet das Feld "Land" des Benutzerobjekts zum Abzielen auf eine Zielgruppe auf Basis des Wohnsitzlandes genauere Ergebnisse als der Standortkriterientyp. Der Standortkriterientyp bestimmt die Standorte der Benutzer anhand von deren IP-Adressen, die sich verändern, wenn die Benutzer reisen.

Wählen Sie aus verschiedenen Text- oder Auswahllistenfeldern für das Benutzerobjekt aus, wenn Sie eine Zielgruppe erstellen oder bearbeiten, und geben Sie die entsprechenden Kriterien ein.



Priorisieren der Ihren Zielgruppen angezeigten Elemente

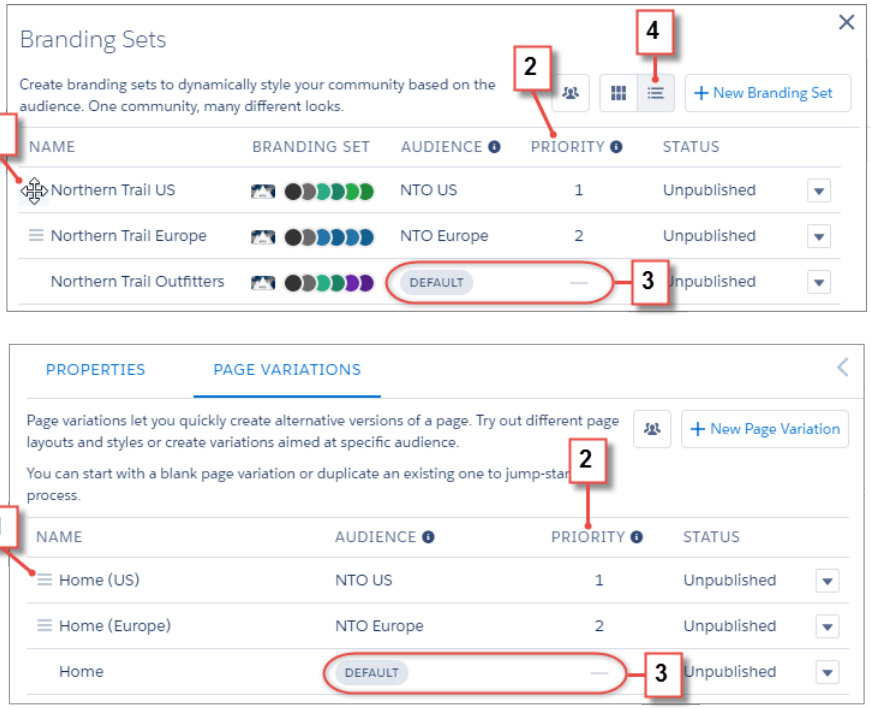
Priorisieren Sie, welcher Brandingsatz oder welche Seitenvariation angezeigt wird, wenn Benutzer zu mehr als einer Zielgruppe gehören. Nun ist es nicht mehr nötig, zu raten, wer was sieht. Vielmehr können Sie nun auswählen, welcher Brandingsatz oder welche Seite Vorrang hat.

Tipp: Sie sind sich nicht sicher, was ein Brandingsatz ist? Sie sind ein weiterer Pfeil im Zielgruppentargeting-Köcher. Weitere Informationen dazu finden Sie hier.

Ziehen Sie zum Priorisieren, was zu unterschiedlichen Zielgruppen gehörenden Personen angezeigt wird, die Seitenvariation oder den Brandingsatz (1) an die entsprechende Position, um die zugehörige Priorität (2) festzulegen.

Wenn Benutzer nicht zu einer bestimmten Zielgruppe gehören, wird ihnen der Brandingsatz oder die Seitenvariation angezeigt, der bzw. die der Standardzielgruppe zugewiesen ist (3). Da die Standardeinstellung als Ausweich-Branding oder -Seite fungiert, besitzt sie keine Priorität.

Stellen Sie zum Festlegen der Priorität von Brandingsätzen sicher, dass Sie sich in der Listenansicht (4) des Bereichs "Brandingsätze" befinden. Die Spalte "Priorität" wird angezeigt, wenn Sie zusätzlich zur Standardzielgruppe mindestens zwei zugewiesene Zielgruppen besitzen.



CMS Connect: Unterstützung für Personalisierung, JSON und mehr CMS-Anbieter

Mit CMS Connect erhalten Sie noch mehr Möglichkeiten, Ihre Community mit Ihrem CMS (Content Management System) zu verbinden. Wenn Sie in Adobe Experience Manager (AEM) über personalisierte Inhalte verfügen, die Sie für Ihre Website verwenden, können Sie diese Personalisierung nun in Ihrer Community verwenden. CMS Connect unterstützt nun weitere Anbieter zusätzlich zu AEM. Wenn Ihre Website JSON-Inhalt aufweist, beispielsweise Artikel und Blogs, können Sie diesen Inhalt in Ihrer Community mit einer Beta-Version des JSON-Konnektors darstellen. Machen Sie sich das funktionsreiche CMS Connect zunutze, damit Ihre Community und Website so aussehen, als würden sie zur selben Familie gehören.

Anmerkung: Diese Version enthält Beta-Versionen einiger Funktionen in CMS Connect, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. CMS Connect ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Community Cloud-Gruppe in der Trailblazer Community können Sie zu CMS Connect Feedback abgeben und Vorschläge unterbreiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Personalisieren Ihrer Community mit CMS Connect

Verwenden Sie Adobe Experience Manager mit Personalisierung zum Verwalten Ihres Websiteinhalts? CMS Connect in Communities unterstützt nun personalisierten Inhalt. Sie können demnach entscheiden, wer was anzeigen kann. Wenn Sie die Personalisierung in AEM eingerichtet haben, können Sie nun davon profitieren, indem Sie Ihren personalisierten Inhalt in Ihrer Community darstellen. Zeigen Sie Inhalt entsprechend unterschiedlichen Segmenten an, auf Basis von Kriterien wie Geotargeting oder Sprache.

Füllen Ihrer Community-Seiten mit JSON-Inhalt (Beta)

Mit dem JSON-Inhalt aus Ihrem CMS werden die Seiten in Ihrer Community noch gehaltvoller. Verwenden Sie CMS Connect zum Darstellen Ihres JSON-Inhalts, beispielsweise von Artikeln und Blogs. Verwenden Sie den Editor für Eigenschaften im Community-Generator, um Layouts so anzupassen, dass Ihr Inhalt wie gewünscht angezeigt wird.

Ausrichten Ihrer Community- und Websiteinhalte aneinander mit Unterstützung für mehr CMS-Anbieter (Beta)

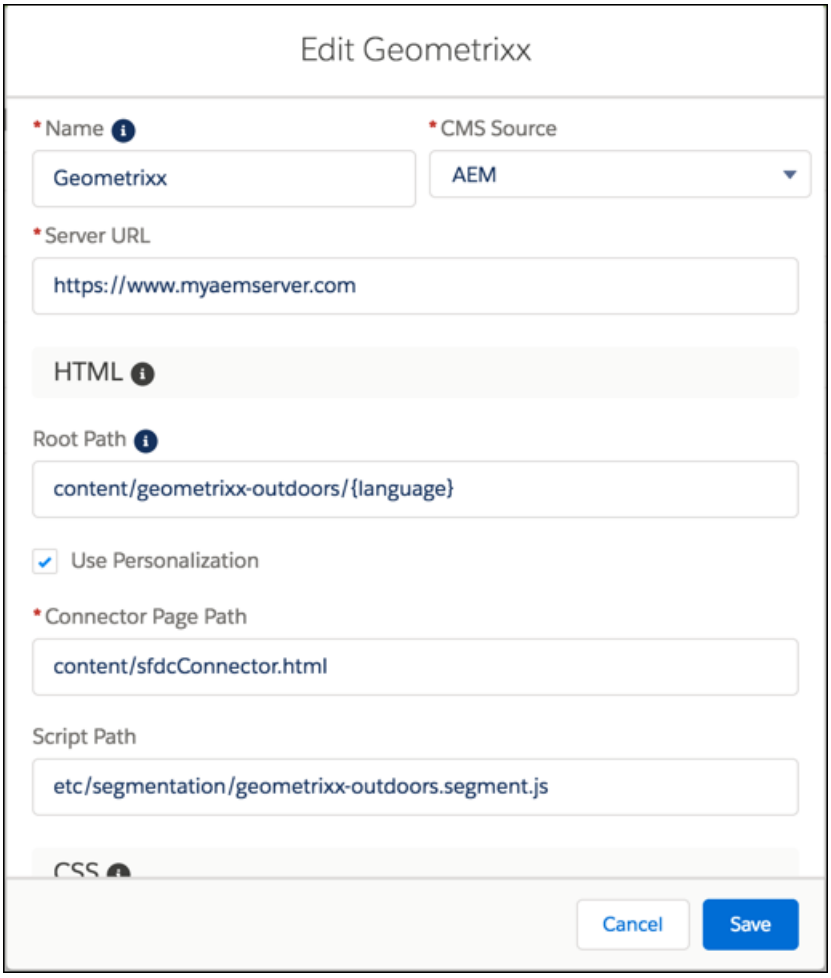
Gute Nachrichten für diejenigen, die ihre Websiteinhalte in Drupal, SDL, Sitecore oder WordPress verwalten. Zusätzlich zur vorhandenen Unterstützung für Adobe Experience Manager unterstützt CMS Connect nun vollständig Ihre Inhalte, sodass Sie das Erscheinungsbild Ihrer Community und Ihrer Website aneinander anpassen können, und das ohne doppelte Arbeit.

Konvertieren Ihrer relativen URLs in absolute URLs ohne Interaktionen Ihrerseits (Beta)

Leider wissen relativ Nahestehende nicht immer, wann sie unerwünscht sind. Da CMS Connect nur absolute URLs in HTML-Fragmenten zulässt, werden Ihre relativen URLs nun für Sie konvertiert. Die Konvertierung erfolgt unsichtbar, daher müssen Sie sich keine Gedanken darüber machen.

Personalisieren Ihrer Community mit CMS Connect

Verwenden Sie Adobe Experience Manager mit Personalisierung zum Verwalten Ihres Websiteinhalts? CMS Connect in Communities unterstützt nun personalisierten Inhalt. Sie können demnach entscheiden, wer was anzeigen kann. Wenn Sie die Personalisierung in AEM eingerichtet haben, können Sie nun davon profitieren, indem Sie Ihren personalisierten Inhalt in Ihrer Community darstellen. Zeigen Sie Inhalt entsprechend unterschiedlichen Segmenten an, auf Basis von Kriterien wie Geotargeting oder Sprache.



Funktionsweise Es wäre schön, wenn alles einfach wie von Zauberhand funktionieren würde – leider müssen Sie jedoch zunächst einige Vorbereitungen treffen. Sie müssen eine JSP-Konnektorseite erstellen und installieren und sie über eine HTML-Seite in AEM anzeigen. Die Konnektorseite enthält die JSP-Datei mit der Logik der Personalisierungszuordnung Ihrer Website. Sie müssen möglicherweise in Abhängigkeit davon, wie Sie Skripts ausführen möchten, Code hinzufügen. Geben Sie anschließend den Pfad zu dieser Konnektorseite in AEM an, wenn Sie die CMS-Verbindung in Ihrer Community einrichten. Sie können in Ihrer CMS-Verbindung auch einen Pfad zu Ihrer JavaScript-Datei hinzufügen, wenn Sie möchten, dass Skripts dynamisch innerhalb der JSP-Datei ausgeführt werden.

Nach Abschluss dieser Vorbereitung ist es ein Leichtes, die Personalisierung in Ihrer Community zum Laufen zu bekommen. Nachdem sie in der Verbindung aktiviert wurde, können Sie sie auch für jede Komponente vom Typ "CMS Connect (HTML)" im Community-Generator aktivieren, die Sie personalisieren möchten. Aktivieren Sie sie bei Bedarf für Ihre Kopf- und Fußzeile in "Community-Generator-Einstellungen". Alle Details finden Sie im CMS Connect Developer Guide.

Füllen Ihrer Community-Seiten mit JSON-Inhalt (Beta)

Mit dem JSON-Inhalt aus Ihrem CMS werden die Seiten in Ihrer Community noch gehaltvoller. Verwenden Sie CMS Connect zum Darstellen Ihres JSON-Inhalts, beispielsweise von Artikeln und Blogs. Verwenden Sie den Editor für Eigenschaften im Community-Generator, um Layouts so anzupassen, dass Ihr Inhalt wie gewünscht angezeigt wird.

Sie können nun Ihren JSON-Inhalt aus WordPress und Drupal in Ihrer Community anzeigen. Stellen Sie eine CMS-Verbindung her, fügen Sie einen Pfad zur JSON hinzu und legen Sie mithilfe des Community-Generators fest, wie Sie ihn anzeigen möchten.

Anzeigen von Blogposts und Artikeln

Richten Sie zum Darstellen eines Blogposts oder eines einzelnen Inhaltselements auf einer benutzerdefinierten Community-Seite Ihre JSON als ein Inhaltselement ein. Verwenden Sie anschließend beim Ziehen der Komponente "CMS Connect (JSON)" den Editor für Eigenschaften, um alle zugehörigen Attribute einzurichten. Sie können JSON-Ausdrücke oder statische Werte verwenden, um beispielsweise den Titel, den Autor und die Bildquelle anzugeben. Für das Anzeigen Ihres Inhalts ist ein integriertes Layout vorhanden.

Anmerkung: Die Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, SEO) funktioniert bei CMS Connect-Komponenten (JSON) nicht, die die Navigation zu Inhaltselementseiten unterstützen, selbst wenn sie sich auf öffentlichen Seiten befinden.

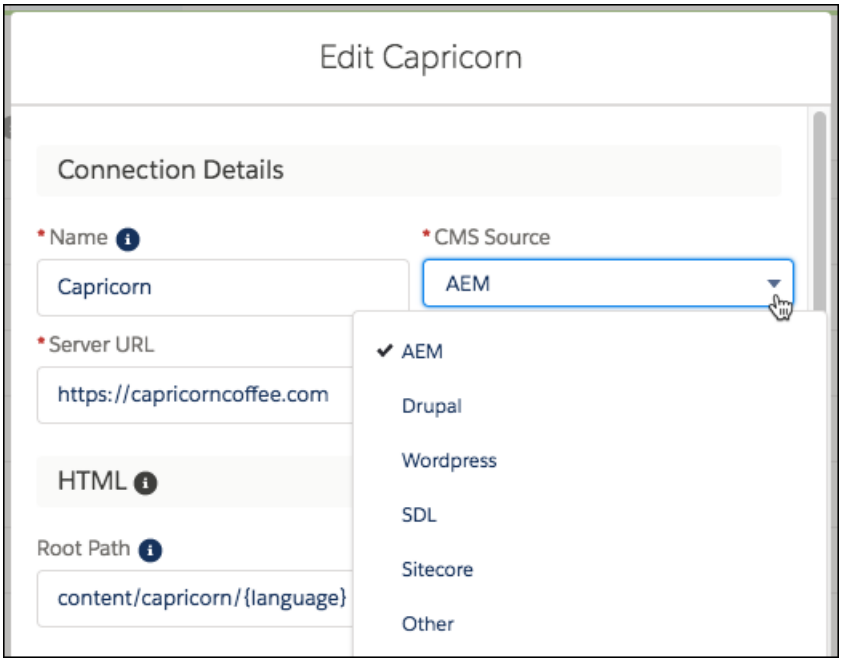
Anzeigen von Inhaltslisten

Erstellen Sie die Komponente "Inhaltsliste", um eine Liste der Inhaltselemente in einem Rasterlayout anzuzeigen, wobei jedes Element eine Verknüpfung zur vollständigen Ansicht aufweist. Im Editor für Eigenschaften können Sie steuern, wie sie angezeigt wird. Verwenden Sie sofort einsatzbereite Layouts für Ihre Inhaltsliste und die Elemente in der Liste beim Anpassen jedes Felds mit den Werten oder JSON-Ausdrücken.

Ausrichten Ihrer Community- und Websiteinhalte aneinander mit Unterstützung für mehr CMS-Anbieter (Beta)

Gute Nachrichten für diejenigen, die ihre Websiteinhalte in Drupal, SDL, Sitecore oder WordPress verwalten. Zusätzlich zur vorhandenen Unterstützung für Adobe Experience Manager unterstützt CMS Connect nun vollständig Ihre Inhalte, sodass Sie das Erscheinungsbild Ihrer Community und Ihrer Website aneinander anpassen können, und das ohne doppelte Arbeit.

Wenn Sie eine neue CMS-Verbindung einrichten, können Sie nun aus einer Liste der CMS-Quellen auswählen.



Konvertieren Ihrer relativen URLs in absolute URLs ohne Interaktionen Ihrerseits (Beta)

Leider wissen relativ Nahestehende nicht immer, wann sie unerwünscht sind. Da CMS Connect nur absolute URLs in HTML-Fragmenten zulässt, werden Ihre relativen URLs nun für Sie konvertiert. Die Konvertierung erfolgt unsichtbar, daher müssen Sie sich keine Gedanken darüber machen.

HTML-Komponenten wie Banner, Kopfzeilen und Fußzeilen aus Ihrem CMS können relative URLs enthalten (z. B. `/content/capricorn/en/rootlink`). Problemlos möglich. CMS Connect konvertiert Ihre relativen URLs für die folgenden HTML-Tags und -Attribute in absolute URLs.

- `<img>`-Tag `src`-Attribut
- `<audio>`-Tag `src`-Attribut
- `<input>`-Tag
- `<button>`-Tag `formaction`-Attribut
- `<video>`-Tag `src`- und `poster`-Attribute
- `<a>`- und `<area>`-Tags `href`-Attribut
- `<form>`-Tag `action`-Attribut
- `<del>`-, `<ins>`-, `<blockquote>`- und `<q>`-Tags `cite`-Attribut
- `<script>`-Tag `src`-Attribut

Anmerkung: Die URL-Konvertierung kann nur für HTML-Fragmente verwendet werden. In Ihrer Verbindung bereitgestellte relative JavaScript- oder CSS-URLs werden nicht konvertiert.

Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung: Einfachere Seiten- und Komponentenbearbeitung, CDNs, Zwischenspeicherung und Leistungsanalyse

Informieren Sie sich über die wichtigen Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung, die an dieser Version vorgenommen wurden. In Bezug auf die Benutzerfreundlichkeit ist es nun einfacher, die aktuelle Seite im Community-Generator zu bearbeiten und Komponenten aus dem Bereich "Seitenstruktur" zu löschen. Entwickler können die Developer Console direkt über den Bereich "Seitenstruktur" starten. In Bezug auf die Leistung sollten Sie das neue Community Cloud Content Delivery Network (Beta) testen, um die Seitenladezeiten in Ihrer Community zu beschleunigen. Die clientseitige Browserzwischenspeicherung bietet zudem Leistungsverbesserungen. Zudem steht die Optimierungsoption für Community-Seiten nun allgemein zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnellere Community-Leistung mit kostenlosem Content Delivery Network (Beta)

Verbessern Sie die Seitenladezeiten Ihrer Community, indem Sie ein kostenloses Content Delivery Network (CDN) einrichten. Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar.

Anpassen von Navigationshintergrund- und Textfarbe

Nehmen Sie über die Einstellungen für die Hintergrund- und Textfarben im Bereich "Branding" im Community-Generator Feinabstimmungen an den Hintergrund- und Textfarben der Navigation Ihrer Community vor. Mithilfe dieser Einstellungen müssen weniger Vorlagen und Branding-Formatvorlagen mit Ihren eigenen Anpassungen überschrieben werden.

Einfacheres Hinzufügen einer benutzerdefinierten Schriftartfamilie

Nicht erschrecken! Zum Verwenden Ihrer benutzerdefinierten Schriftarten im Community-Generator ist nur ein einfacher Upload erforderlich. Es ist nun möglich, einen benutzerdefinierten Schriftartfamiliennamen anzugeben, der für Ihre primären und Kopfzeilenschriftarten in Ihrer gesamten Community verwendet wird.

Verbesserung der Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung

Wenn Sie in Ihrer Lightning-Community viele Komponenten verwenden, können Sie die Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung verbessern. Beim Laden der ersten Seite ist die Leistung ähnlich, nachfolgende Seiten lassen sich dann jedoch schneller laden. Der Cache ist verschlüsselt und sicher.

Abrufen von Leistungsinformationen mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten (allgemein verfügbar)

Die kostenlose Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten analysiert Ihre Community und ermittelt Probleme, die sich auf die Leistung auswirken. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihr Design zu verfeinern und die Community-Leistung für die Mitglieder zu verbessern.

Löschen von Komponenten im Bereich "Seitenstruktur"

Möchten Sie eine Komponente löschen, ohne durch Ihre Community zu blättern, um sie zu finden? Problemlos möglich. Im Bereich "Seitenstruktur" können Komponenten nun schnell gelöscht werden, unabhängig davon, wo sie sich befinden.

Bearbeiten von benutzerdefinierten Komponenten in der Developer Console

Sie können benutzerdefinierte Komponenten nun im Bereich "Seitenstruktur" schnell anzeigen und bearbeiten.

Bearbeiten der aktuell veröffentlichten Seite im Community-Generator

Sie bemerken beim Anzeigen Ihrer veröffentlichten Community, dass Sie eine Änderung vornehmen möchten? Wechseln Sie im Community-Profilmenü einfach zum Community-Generator, um die aktuelle Seite zu bearbeiten. Zeigen Sie eine Vorschau Ihrer Änderungen an und veröffentlichen Sie sie.

Anzeigen von Änderungen durch Aktualisieren der aktuellen Seite

Sie können Zeit sparen und auf das erneute Laden der gesamten Browserseite verzichten, wenn Sie eine Seite im Community-Generator ändern. Nun aktualisieren Sie nur die aktuelle Seite.

Schnellere Community-Leistung mit kostenlosem Content Delivery Network (Beta)

AUSGABEN

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

Verbessern Sie die Seitenladezeiten Ihrer Community, indem Sie ein kostenloses Content Delivery Network (CDN) einrichten. Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version des Community Cloud CDNs, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Community Cloud CDN ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wenn Sie diese Beta-Funktion aktivieren, verwendet diese Domäne Akamai, einen Drittanbieter-CDN-Service, zum Optimieren ihrer Inhaltszustellung. Alle an diese Domäne gesendeten oder von ihr zurückgegebenen Informationen, einschließlich der an die Domäne gesendeten Daten, von der Domäne zurückgegebenen Webseiteninhalts, Datentabellen auf diesen Seiten, Bildern, Dateien, JavaScript-Codes, Formatvorlagen und statischer Ressourcen, werden von Akamai gespeichert und übertragen. Akamai kann für Daten Datenschutz- und Sicherheitsschutzvorkehrungen bereitstellen, die von den von Salesforce angebotenen abweichen. Salesforce ist nicht verantwortlich für den Datenschutz und die Sicherheit der infolge Ihrer Entscheidung für das Aktivieren dieser Beta-Funktion gegenüber Akamai freigegebenen Daten. Salesforce übernimmt keine Gewährleistung oder Garantie hinsichtlich der Leistung dieser Beta-Funktion, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Betriebszeit und Serviceverfügbarkeit. Wenn diese Funktion künftig allgemein verfügbar gemacht wird, müssen Sie ggf. Einheiten für die CDN-Bandbreitenverwendung erwerben, wenn die zur jeweiligen Zeit bestehenden Obergrenzen überschritten werden.

Zum Verbessern der Leistung der Seitenladezeit werden die folgenden Ressourcen im Community Cloud CDN zwischengespeichert:

- Ressourcen, auf die in einer öffentlichen Community ohne Authentifizierung zugegriffen werden kann, einschließlich HTML-, JavaScript-, CSS-, Bild- und Schriftartdateien.
- Ressourcen, die als öffentlich cachefähig konfiguriert werden können, beispielsweise statische Salesforce-Ressourcen, wobei die Einstellung "Cache-Steuerung" auf "Öffentlich" festgelegt ist.

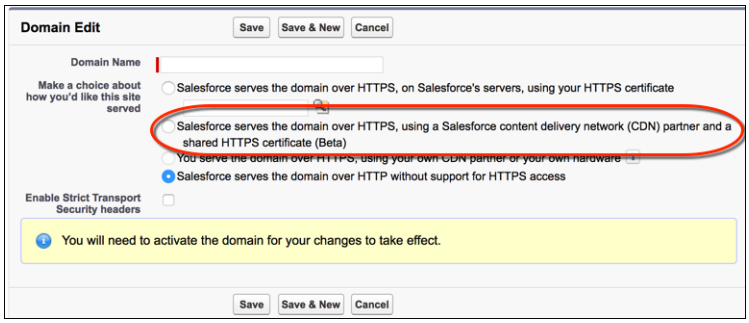
Machen Sie sich bereit

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Communities-Einstellungen* ein und wählen Sie dann **Communities-Einstellungen zurückwechseln** aus. Klicken Sie auf **Communities aktivieren** und geben Sie einen Domänennamen ein (beispielsweise "MeinUnternehmen.force.com").
2. Rufen Sie (außerhalb von Salesforce) eine benutzerdefinierte Domäne ab und fügen Sie sie als einen Domänendatensatz zu Ihrer Organisation hinzu.
3. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Benutzerdefinierte URLs* ein und wählen Sie **Benutzerdefinierte URLs** aus. Verknüpfen Sie Ihre benutzerdefinierte Domäne mit Ihrem Community-Site-URL.

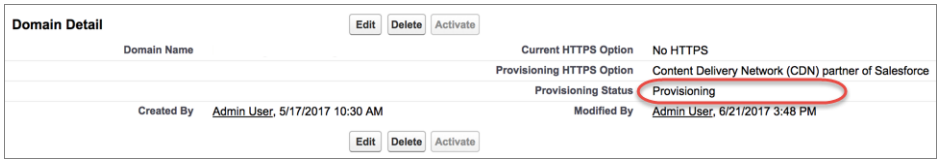
Bereitstellen und Aktivieren des Community-CDNs

1. Bearbeiten Sie Ihre benutzerdefinierte Domäne, wählen Sie **Salesforce stellt die Domäne über HTTPS mithilfe eines Content Delivery Network-Partners (CDN) von Salesforce und eines gemeinsam genutzten HTTPS-Zertifikats bereit** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

   Akamai ist der CDN-Partner.



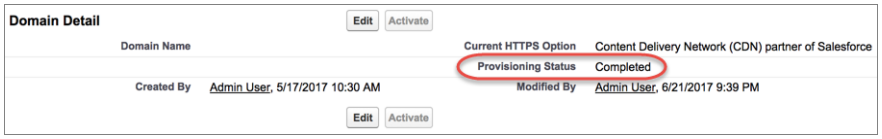
   Der Community Cloud CDN-Bereitstellungsprozess kann zwischen 2 und 6 Stunden in Anspruch nehmen. Das Feld "Bereitstellungsstatus" wird bei Fertigstellung von "Bereitstellung" zu "Warten auf Aktivierung" geändert. Sie erhalten eine E-Mail, sobald der Prozess abgeschlossen ist. Während des Bereitstellungsprozesses werden weder Wartungszeiten noch Unterbrechungen erwartet.





2. Aktivieren Sie Ihre Domäne.

   Ihre Community kann für 10–15 Minuten nicht verfügbar sein. Sie sollten das Community Cloud CDN nach Möglichkeit bereitstellen und aktivieren, wenn der Datenverkehr Ihrer Community gering ist. Das Feld "Bereitstellungsstatus" wird von "Warten auf Aktivierung" zu "Abgeschlossen" geändert.

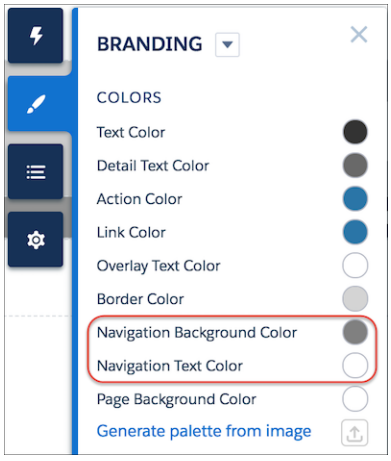


SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten eines Content Delivery Networks (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen von Navigationshintergrund- und Textfarbe

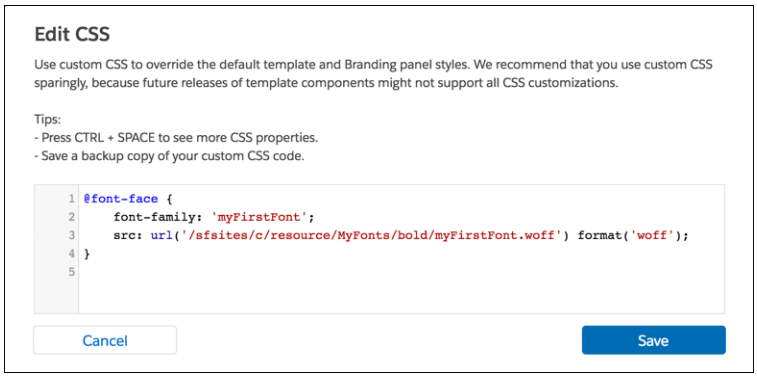
Nehmen Sie über die Einstellungen für die Hintergrund- und Textfarben im Bereich "Branding" im Community-Generator Feinabstimmungen an den Hintergrund- und Textfarben der Navigation Ihrer Community vor. Mithilfe dieser Einstellungen müssen weniger Vorlagen und Branding-Formatvorlagen mit Ihren eigenen Anpassungen überschrieben werden.



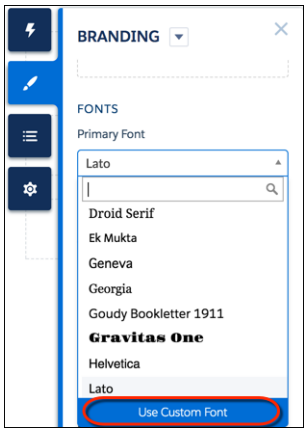
Einfacheres Hinzufügen einer benutzerdefinierten Schriftartfamilie

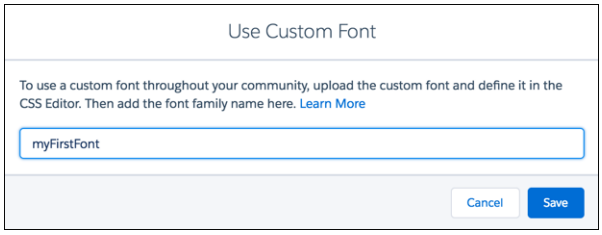
Nicht erschrecken! Zum Verwenden Ihrer benutzerdefinierten Schriftarten im Community-Generator ist nur ein einfacher Upload erforderlich. Es ist nun möglich, einen benutzerdefinierten Schriftartfamiliennamen anzugeben, der für Ihre primären und Kopfzeilenschriftarten in Ihrer gesamten Community verwendet wird.

Laden Sie zum Hinzufügen einer Schriftart zu den Listen "Primäre Schriftart" und "Kopfzeilenschriftart" diese Schriftart als eine statische Ressource hoch und definieren Sie sie im CSS-Editor. Verwenden Sie eine ZIP-Datei, wenn Sie mehr als eine Schriftartdatei hochladen müssen.



Klicken Sie im Bereich "Branding" unter "Schriftart" auf **Benutzerdefinierte Schriftart verwenden** und fügen Sie den Schriftartfamiliennamen hinzu.

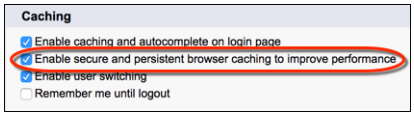




Verbesserung der Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung

Wenn Sie in Ihrer Lightning-Community viele Komponenten verwenden, können Sie die Community-Leistung durch Browser-Zwischenspeicherung verbessern. Beim Laden der ersten Seite ist die Leistung ähnlich, nachfolgende Seiten lassen sich dann jedoch schneller laden. Der Cache ist verschlüsselt und sicher.

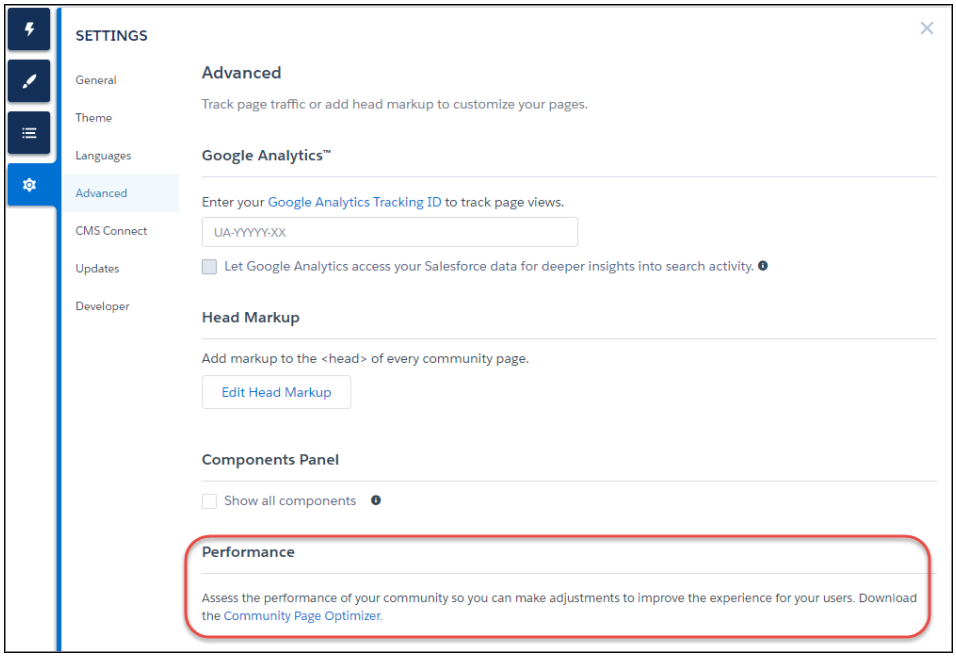
Die Einstellung **Sichere und persistente Browserzwischenspeicherung zum Verbessern der Leistung aktivieren** ist standardmäßig aktiviert. Geben Sie zum Überprüfen, ob diese Einstellung aktiviert ist, unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sitzungseinstellungen` ein und wählen Sie dann **Sitzungseinstellungen** aus.



Abrufen von Leistungsinformationen mit der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten (allgemein verfügbar)

Die kostenlose Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten analysiert Ihre Community und ermittelt Probleme, die sich auf die Leistung auswirken. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihr Design zu verfeinern und die Community-Leistung für die Mitglieder zu verbessern.

Bei der Optimierungsoption für Salesforce-Community-Seiten handelt es sich um ein kostenloses Plug-in aus dem Chrome Web Store. Laden Sie das Plugin herunter und installieren Sie es auf die gleiche Weise wie jede andere Chrome-Erweiterung.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Analysieren und Verbessern der Community-Leistung

Löschen von Komponenten im Bereich "Seitenstruktur"

Möchten Sie eine Komponente löschen, ohne durch Ihre Community zu blättern, um sie zu finden? Problemlos möglich. Im Bereich "Seitenstruktur" können Komponenten nun schnell gelöscht werden, unabhängig davon, wo sie sich befinden.



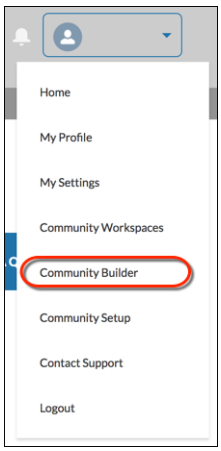
Bearbeiten von benutzerdefinierten Komponenten in der Developer Console

Sie können benutzerdefinierte Komponenten nun im Bereich "Seitenstruktur" schnell anzeigen und bearbeiten.



Bearbeiten der aktuell veröffentlichten Seite im Community-Generator

Sie bemerken beim Anzeigen Ihrer veröffentlichten Community, dass Sie eine Änderung vornehmen möchten? Wechseln Sie im Community-Profilmenü einfach zum Community-Generator, um die aktuelle Seite zu bearbeiten. Zeigen Sie eine Vorschau Ihrer Änderungen an und veröffentlichen Sie sie.



Anzeigen von Änderungen durch Aktualisieren der aktuellen Seite

Sie können Zeit sparen und auf das erneute Laden der gesamten Browserseite verzichten, wenn Sie eine Seite im Community-Generator ändern. Nun aktualisieren Sie nur die aktuelle Seite.



Lightning-Communities: Community 360, beliebte Dateien sowie aktualisierte und neue Komponenten

Erhalten Sie bessere Einblicke in die Kundenaktivität mit Community 360. Betten Sie Flows in Lightning-Communities ein, erkunden Sie beliebte Dateien und suchen Sie in Ihrer Peer-zu-Peer-Community mit einer neuen Suchkomponente nach den gewünschten Inhalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einführen einer intuitiveren Navigationsoberfläche mit dem Kachelmenü (Beta)

Mit der neuen Komponente "Kachelmenü" im Community-Generator können Sie eine intuitive und optisch ansprechende Navigationsoberfläche in Kundenaccountportalen hinzufügen. Kunden können Bilder verwenden, um auf eine externe Site, eine Community-Seite, einen Datensatz oder eine globale Aktion zuzugreifen. Beispielsweise können Kunden einen Kundenvorgang protokollieren oder einen Anspruch mit Bildern einreichen – ein komplett neues Konzept der Verschmelzung von Bildern und Aktionen.

Gewähren Sie Portalmitgliedern Zugriff zum Bearbeiten ihrer Profile

Mit der optimierten Komponente "Mitgliederprofil" können Community-Mitglieder ihre Accountinformationen einfach bearbeiten. Und das Beste daran: Die wichtigen Informationen eines Mitglieds sind allesamt zentral, d. h., die Profilinformationen und verschiedene Einstellungen finden sich in einer einzigen praktischen Komponente. Was bedeutet dies für Sie und Ihr Unternehmen? Ihre Callcenter werden seltener wegen einfachen Aktualisierungen angerufen.

Anzeigen der Community-Aktivität Ihrer Kunden mit Community 360 (allgemein verfügbar)

Community 360 – die Komponente "Lightning-Anwendungsgenerator", die Sie zu Ihrer Konsole hinzufügen können, um die Community-Aktivität eines Kunden anzuzeigen – hat für diese Version einige Überraschungen parat. Das Wichtigste zuerst: Die Funktion steht nicht mehr nur als Pilotversion zur Verfügung, sondern ist nun allgemein verfügbar. Zudem fügt sie eine ganze Reihe von Funktionalitäten hinzu, die Supportagenten dabei unterstützen, eine ganzheitliche Sicht des Kunden zu erhalten. Alles im Namen eines großartigen Kundendiensts. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

Finden benötigter Informationen mit der globalen Suche für Peer-zu-Peer-Communities

Die globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities ist die neueste Suchkomponente in der Community Cloud, die in der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verwendet werden kann. Mit dieser vereinfachten Version von "Suche und Post-Publisher" können Community-Administratoren die Suchfunktion in der Komponente von der Veröffentlichungsfunktion trennen. Darüber hinaus ist die neue Komponente von der Gesamtkopfzeile getrennt, wodurch eine Community einfacher an ihre spezifischen Anforderungen angepasst werden kann.

Neues Benutzerprofilmenü für aktualisierte Vorlagen

Die Komponente "Benutzerprofilmenü" zeigt den Namen (oder Nickname) eines Benutzers und ein Profilbild an. Zudem zeigt sie ein Dropdown-Menü an. Über dieses können Benutzer zu ihren Profilen navigieren, einen Kundenvorgang öffnen, auf ihre Einstellungen für Gebietsschema und E-Mail-Benachrichtigung zugreifen oder sich von der Community abmelden. Externe Benutzer können zudem auf ihren Account zugreifen und ihn verwalten. Wenn der Benutzer nicht angemeldet ist, wird auf der Kopfzeile eine Anmeldeschaltfläche angezeigt. Diese Komponente ähnelt der Komponente "Profilkopfzeile" im Community-Generator. Sie können sie jedoch nur mit Communities verwenden, die mit Vorlagen "Kundendienst (Napili)", "Kundenaccountportal" und "Partner Central" der Version Winter '18 und höher erstellt wurden. Durch das Aktualisieren Ihrer Community in Winter '18 wird diese Komponente automatisch hinzugefügt.

Zugreifen auf "Bibliotheken" und mehr mit der neuen Seite "Ressourcen"

"Bibliotheken" wurden zur neuen Seite "Ressourcen" in Partner Central-Communities verschoben, um Platz zu schaffen für noch bessere Inhalte. Zusätzlich zu "Bibliotheken" können Sie auch auf die am häufigsten verwendeten Dateien in Ihrer Community zugreifen. Die Seite "Ressourcen" unterstützt öffentliche Links. Demnach können Sie sie für Partner freigeben.

Entdecken beliebter Dateien

Verwenden Sie die neue Komponente "Empfehlungen" in den Partner Central-Communities, um Mitgliedern anzuzeigen, welche Dateien beliebt sind. Beliebtheit wird durch die Anzahl der Personen bestimmt, die eine Datei kürzlich angezeigt haben, und hängt auch davon ab, ob die Datei Text enthält und sich in einer Bibliothek befindet.

Verwenden von "Pfad" für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte

Die Funktion "Pfad" führt Ihre Benutzer durch die einzelnen Schritte eines Prozesses, beispielsweise bei der Bearbeitung einer Opportunity von einem neuen Lead bis hin zum erfolgreichen Geschäftsabschluss. Sie können nun die Komponente "Pfad" nicht nur für Leads und Opportunities, sondern auch für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte in Communities verwenden.

Einbetten von Flows auf Lightning-Community-Seiten

Flows automatisieren Geschäftsprozesse zum Erfassen, Aktualisieren, Bearbeiten und Erstellen von Salesforce-Informationen. Mit der Flow-Komponente im Community-Generator können Sie Ihren Seiten nun Flows hinzufügen. Fügen Sie Ihren Community-Seiten die Flow-Komponente so wie jede andere Komponente hinzu.

Hinzufügen von globalen Aktionen zu Ihrem Navigationsmenü

Fügen Sie globale Aktionen als eines Ihrer Menüelemente im Navigationsmenü Ihrer Community hinzu. Wählen Sie beim Hinzufügen eines neuen Menüelements **Globale Aktion** aus dem Dropdown-Menü "Typ" aus. Wählen Sie anschließend aus, welche vorhandene globale Aktion in Ihrer Organisation mit dem Menüelement verknüpft werden soll. Wenn Sie beispielsweise die globale Aktion **Neuer Kundenvorgang** mit einem Menüelement verknüpft haben, können Kunden über das Navigationsmenü einfach einen neuen Kundenvorgang erstellen.

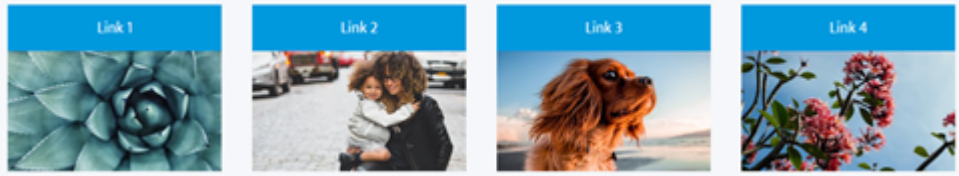
Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar

Die Vorlagen "Koa" und "Kokua" werden weiterhin phasenweise eingestellt. Diese Vorlagen können nicht mehr verwendet werden, um Communities zu erstellen. Salesforce unterstützt weiterhin bestehende Communities, die mit Koa und Kokua erstellt wurden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, wenn Sie eine auf Koa oder Kokua basierende Community erstellen möchten. Es wird jedoch empfohlen, zusammen mit dem Salesforce-Support eine alternative Strategie zu erarbeiten, um Ihre vorhandenen auf Koa und Kokua basierenden Communities zu ersetzen. Neue Lightning-Communities bieten umfangreichere Unterstützung für Knowledge und die Kundenvorgangsverwaltung.

Einführen einer intuitiveren Navigationsoberfläche mit dem Kachelmenü (Beta)

Mit der neuen Komponente "Kachelmenü" im Community-Generator können Sie eine intuitive und optisch ansprechende Navigationsoberfläche in Kundenaccountportalen hinzufügen. Kunden können Bilder verwenden, um auf eine externe Site, eine Community-Seite, einen Datensatz oder eine globale Aktion zuzugreifen. Beispielsweise können Kunden einen Kundenvorgang protokollieren oder einen Anspruch mit Bildern einreichen – ein komplett neues Konzept der Verschmelzung von Bildern und Aktionen.

Diese Version enthält eine Beta-Version des Kachelmenüs, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Kachelmenü ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.



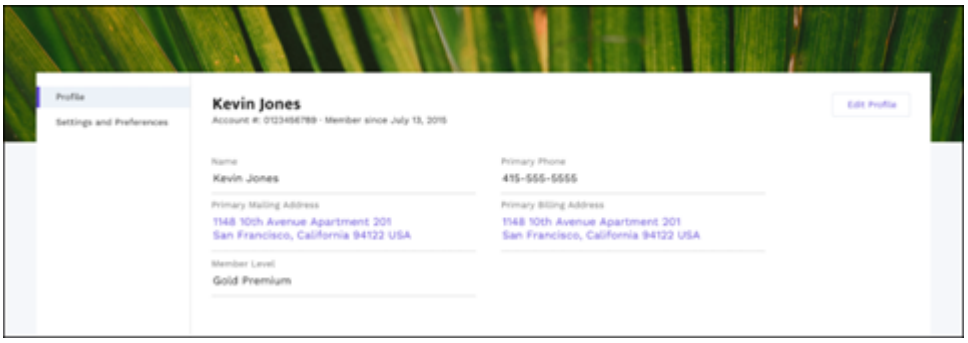
Anmerkung: Das Kachelmenü ist in paketfähigen Bolt-Lösungen nicht verfügbar.

SIEHE AUCH:

Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community

Gewähren Sie Portalmitgliedern Zugriff zum Bearbeiten ihrer Profile

Mit der optimierten Komponente "Mitgliederprofil" können Community-Mitglieder ihre Accountinformationen einfach bearbeiten. Und das Beste daran: Die wichtigen Informationen eines Mitglieds sind allesamt zentral, d. h., die Profilinformationen und verschiedene Einstellungen finden sich in einer einzigen praktischen Komponente. Was bedeutet dies für Sie und Ihr Unternehmen? Ihre Callcenter werden seltener wegen einfachen Aktualisierungen angerufen.



Verwenden Sie die Komponente "Mitgliederprofil" auf der Seite "Benutzerprofil" für die neue Vorlage "Kundenaccountportal".

Die Komponente "Mitgliederprofil" beinhaltet ein Standardbild für die Kopfzeile. Sie können auswählen, dass das Standardbild nicht angezeigt wird, indem Sie die Eigenschaften der Komponente im Community-Generator ändern.

Die in der Komponente "Mitgliederprofil" angezeigten Felder werden über **Setup** > **Benutzer** > **Seitenlayouts** > **Seitenlayouts für das Benutzerprofil** festgelegt.

SIEHE AUCH:

Mehr Möglichkeiten mit der aktualisierte Partner Central-Community

Anzeigen der Community-Aktivität Ihrer Kunden mit Community 360 (allgemein verfügbar)

Community 360 – die Komponente "Lightning-Anwendungsgenerator", die Sie zu Ihrer Konsole hinzufügen können, um die Community-Aktivität eines Kunden anzuzeigen – hat für diese Version einige Überraschungen parat. Das Wichtigste zuerst: Die Funktion steht nicht mehr nur als Pilotversion zur Verfügung, sondern ist nun allgemein verfügbar. Zudem fügt sie eine ganze Reihe von Funktionalitäten hinzu, die Supportagenten dabei unterstützen, eine ganzheitliche Sicht des Kunden zu erhalten. Alles im Namen eines großartigen Kundendiensts. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

Mit Community 360 können Supportmitarbeiter die gesamte Aktivität der Kunden in allen Communities sehen, in denen sie Mitglied sind. Mitarbeiter können bis zu 15 Monate Aktivität eines Kunden in chronologischer Reihenfolge anzeigen, und zwar von der neuesten zur ältesten Aktivität.

Wenn ein Kunde Mitglied von mehr als einer Community in der Organisation ist, kann der Supportmitarbeiter das Community-Profil des Mitarbeiters aus einem Popup auswählen.

Supportmitarbeiter können auf die Aktivitäten für Artikel und Kundenvorgänge zugreifen. Die Aktivität umfasst das Anzeigen von Artikeln und Kundenvorgängen und Posts oder Kommentaren, die in der Community abgegeben wurden. Beispielsweise ruft ein Außendienstagent,

der Teil einer Community ist, den Kundendienst an und beschwert sich über einen fehlenden Internetservice auf dem Unternehmenstelefon. Der Kundensupportmitarbeiter notiert sich, dass der Außendienstagent bereits drei Artikel über Internetservice aufgerufen, einen Kundenvorgang protokolliert und auf den Kundenvorgang zugegriffen hat, um sicherzustellen, dass die Informationen dort richtig angegeben wurden.

Der Supportmitarbeiter stellt sicher, dass er diese Optionen nicht vorschlägt, und versucht mit anderen Methoden den Kundenvorgang zu beheben. Weniger Frustration + weniger aufgewendete Zeit für bereits ausprobierte Lösungen = ein glücklicher Kunde. Danke, Community 360.

Anmerkung: Aktivitätsinformationen stehen für Mitglieder mit einer der folgenden Lizenzen zur Verfügung, die auf Communities zugreifen:

- Partner-Community
- Partner Community-Anmeldung
- Gold, Silver und Bronze Partner
- Kunden-Community
- Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen
- Kundenportalbenutzer
- Kunden-Community Plus
- Kunden-Community Plus-Anmeldung

Finden benötigter Informationen mit der globalen Suche für Peer-zu-Peer-Communities

Die globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities ist die neueste Suchkomponente in der Community Cloud, die in der Vorlage "Kundendienst (Napili)" verwendet werden kann. Mit dieser vereinfachten Version von "Suche und Post-Publisher" können Community-Administratoren die Suchfunktion in der Komponente von der Veröffentlichungsfunktion trennen. Darüber hinaus ist die neue Komponente von der Gesamtkopfzeile getrennt, wodurch eine Community einfacher an ihre spezifischen Anforderungen angepasst werden kann.

Die neue globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities unterscheidet sich von der Komponente "Suche und Post-Publisher" auch dahingehend, dass weniger zu konfigurierende Eigenschaften vorhanden sind. Die Eigenschaften vom Typ "In Publisher posten" wurden aus praktischen Gründen entfernt.

Anmerkung: Suchkomponenten sind für die Verwendung in spezifischen Vorlagen optimiert. Jede Community-Vorlage beinhaltet eine sofort einsatzfähige optimierte Suchkomponente. Es wird ausdrücklich empfohlen, die Suchkomponente beizubehalten, die in Ihre Vorlage integriert ist, da sie die besten Ergebnisse garantiert. Sie können jederzeit Ihre eigene benutzerdefinierte Suchkomponente erstellen, die Sie in Ihrer Community verwenden können.

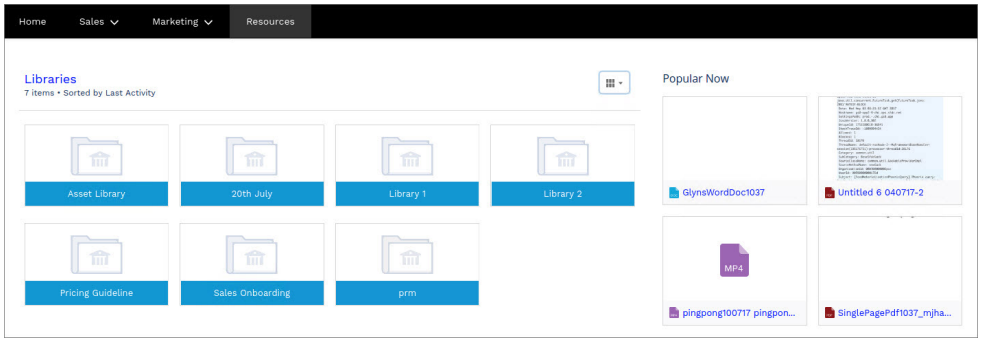
Neues Benutzerprofilmenü für aktualisierte Vorlagen

Die Komponente "Benutzerprofilmenü" zeigt den Namen (oder Nickname) eines Benutzers und ein Profilbild an. Zudem zeigt sie ein Dropdown-Menü an. Über dieses können Benutzer zu ihren Profilen navigieren, einen Kundenvorgang öffnen, auf ihre Einstellungen für Gebietsschema und E-Mail-Benachrichtigung zugreifen oder sich von der Community abmelden. Externe Benutzer können zudem auf ihren Account zugreifen und ihn verwalten. Wenn der Benutzer nicht angemeldet ist, wird auf der Kopfzeile eine Anmeldeschaltfläche angezeigt. Diese Komponente ähnelt der Komponente "Profilkopfzeile" im Community-Generator. Sie können sie jedoch nur mit Communities verwenden, die mit Vorlagen "Kundendienst (Napili)", "Kundenaccountportal" und "Partner Central" der Version Winter '18 und höher erstellt wurden. Durch das Aktualisieren Ihrer Community in Winter '18 wird diese Komponente automatisch hinzugefügt.

Zugreifen auf "Bibliotheken" und mehr mit der neuen Seite "Ressourcen"

"Bibliotheken" wurden zur neuen Seite "Ressourcen" in Partner Central-Communities verschoben, um Platz zu schaffen für noch bessere Inhalte. Zusätzlich zu "Bibliotheken" können Sie auch auf die am häufigsten verwendeten Dateien in Ihrer Community zugreifen. Die Seite "Ressourcen" unterstützt öffentliche Links. Demnach können Sie sie für Partner freigeben.

Der Inhalt wird auf Kacheln angezeigt, damit er einfacher zu erkennen ist. Die am häufigsten angezeigten Dateien werden im Abschnitt "Jetzt beliebt" gefiltert.



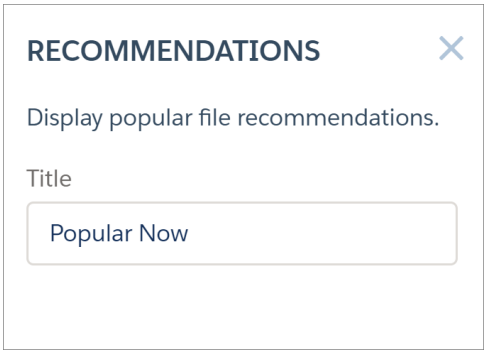
Entdecken beliebter Dateien

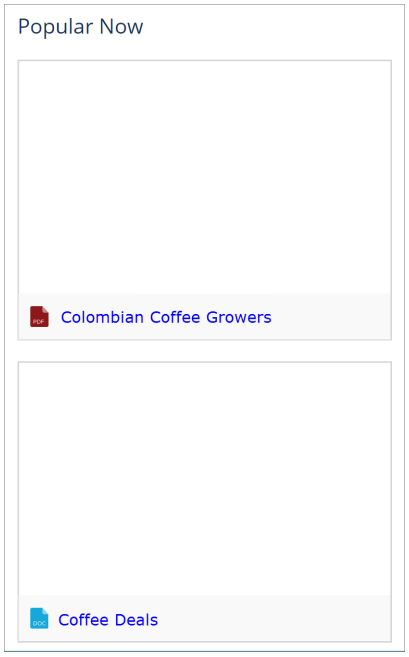
Verwenden Sie die neue Komponente "Empfehlungen" in den Partner Central-Communities, um Mitgliedern anzuzeigen, welche Dateien beliebt sind. Beliebtheit wird durch die Anzahl der Personen bestimmt, die eine Datei kürzlich angezeigt haben, und hängt auch davon ab, ob die Datei Text enthält und sich in einer Bibliothek befindet.

Anmerkung: Die alte Komponente "Empfehlungen" wurde in "Empfehlungskarussell" umbenannt. Im "Empfehlungskarussell" werden weiterhin Ihre Communities auf Basis der Vorlage "Kundendienst (Napili)" und "Partner Central" mit benutzerdefinierten Empfehlungen und vom System generierten Themenempfehlungen bereitgestellt.

Im Community-Generator wird die Komponente "Empfehlungen" standardmäßig auf der Ressourcen-Seite angezeigt. Sie können den Komponententitel im Editor für Eigenschaften anpassen.

Beispiel: Komponente mit Beispielempfehlungen im Editor für Eigenschaften und in der Community





Verwenden von "Pfad" für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte

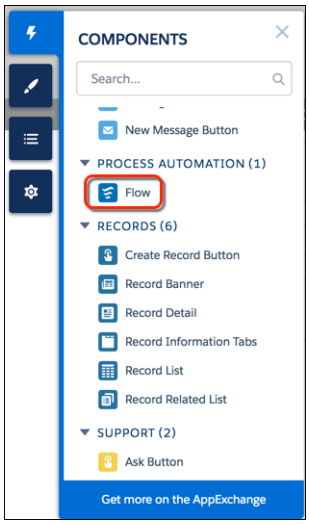
Die Funktion "Pfad" führt Ihre Benutzer durch die einzelnen Schritte eines Prozesses, beispielsweise bei der Bearbeitung einer Opportunity von einem neuen Lead bis hin zum erfolgreichen Geschäftsabschluss. Sie können nun die Komponente "Pfad" nicht nur für Leads und Opportunities, sondern auch für Verträge, Aufträge, Angebote und benutzerdefinierte Objekte in Communities verwenden.

Einbetten von Flows auf Lightning-Community-Seiten

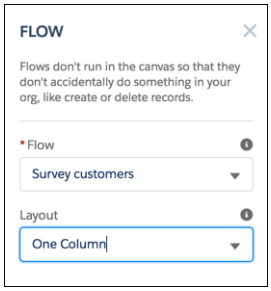
Flows automatisieren Geschäftsprozesse zum Erfassen, Aktualisieren, Bearbeiten und Erstellen von Salesforce-Informationen. Mit der Flow-Komponente im Community-Generator können Sie Ihren Seiten nun Flows hinzufügen. Fügen Sie Ihren Community-Seiten die Flow-Komponente so wie jede andere Komponente hinzu.

Definieren Sie zum Verwenden eines Flows in Ihrer Community diesen zunächst im Cloud-Flow-Designer und aktivieren Sie ihn anschließend. Fügen Sie einer Seite in Ihrer Community die Flow-Komponente hinzu und konfigurieren Sie sie so, dass sie auf den Flow verweist.

1. Ziehen Sie die Flow-Komponente an die entsprechende Position auf Ihrer Community-Seite.

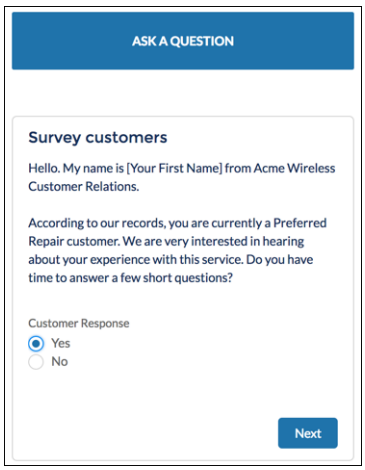


2. Wählen Sie im Editor für Eigenschaften den gewünschten Flow aus.



Ihr Flow benötigt ggf. die ID des Datensatzes, für den er ausgeführt wird Beim Konfigurieren der Flow-Komponente für eine Datensatzseite können Sie bestimmen, zu welcher Textvariable die Datensatz-ID weitergeleitet werden soll.

Im Folgenden finden Sie einen Flow mit dem Namen "Kundenumfrage" in einer Community.



Benutzer können angehaltene Flows aus Lightning-Communities nicht fortsetzen. Sie sollten die Schaltfläche "Pause" demnach bei Flows entfernen, die in Lightning-Communities bereitgestellt sind.

Flows in Lightning-Communities werden nur durch die Flow-Komponente in Lightning unterstützt.

Flow-Ersteller können Fehlermeldungen mit eigenem Inhalt überschreiben.

SIEHE AUCH:

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

Hinzufügen von globalen Aktionen zu Ihrem Navigationsmenü

Fügen Sie globale Aktionen als eines Ihrer Menüelemente im Navigationsmenü Ihrer Community hinzu. Wählen Sie beim Hinzufügen eines neuen Menüelements **Globale Aktion** aus dem Dropdown-Menü "Typ" aus. Wählen Sie anschließend aus, welche vorhandene globale Aktion in Ihrer Organisation mit dem Menüelement verknüpft werden soll. Wenn Sie beispielsweise die globale Aktion **Neuer Kundenvorgang** mit einem Menüelement verknüpft haben, können Kunden über das Navigationsmenü einfach einen neuen Kundenvorgang erstellen.

Die Vorlagen Koa und Kokua sind für neue Communities nicht mehr verfügbar

Die Vorlagen "Koa" und "Kokua" werden weiterhin phasenweise eingestellt. Diese Vorlagen können nicht mehr verwendet werden, um Communities zu erstellen. Salesforce unterstützt weiterhin bestehende Communities, die mit Koa und Kokua erstellt wurden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, wenn Sie eine auf Koa oder Kokua basierende Community erstellen möchten. Es wird jedoch empfohlen, zusammen mit dem Salesforce-Support eine alternative Strategie zu erarbeiten, um Ihre vorhandenen auf Koa und Kokua basierenden Communities zu ersetzen. Neue Lightning-Communities bieten umfangreichere Unterstützung für Knowledge und die Kundenvorgangsverwaltung.

Chatter in Lightning-Communities: Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen, Erweiterungen an der Schaltfläche "Fragen" und Streams

Fügen Sie Diskussionen Ihre eigenen benutzerdefinierten Nutzlasten hinzu, geben Sie Ihren Mitgliedern mit der verbesserten Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" mehr Möglichkeiten an die Hand und erstellen Sie Mega-Feeds mit Streams.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)

Innovation ist das Benzin einer erfolgreichen Organisation und Anpassung ist der Motor. Nun können Sie den Chatter-Publisher mit Nutzlasten anpassen, die für Ihren Geschäftsprozess spezifisch sind. Fügen Sie einem Post ein Formular hinzu, platzieren Sie ein hilfreiches Video und sorgen Sie mit fundierten Zitaten für Inspiration. Mit den Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen haben Sie unendlich viele Möglichkeiten. Sie können sogar Anwendungspakete erstellen und sie in AppExchange hochladen, damit andere von Ihren Innovationen profitieren können.

Mehr Möglichkeiten mit der Schaltfläche "Fragen"

Im Community-Generator weist die Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" zwei neue Optionen auf: "Themen anzeigen" und "Details anzeigen". Sie verleihen Ihnen mehr Kontrolle über das Erscheinungsbild des Dialogfelds "Frage stellen" und bieten Ihren Mitgliedern die höchste Benutzerfreundlichkeit. Diese Änderung ist in Lightning-Communities verfügbar.

Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams

Ihre Community-Mitglieder können mehrere Feeds in einem Stream kombinieren, um einen einzelnen Zugriffspunkt für relevante Informationen zu erstellen. Kombinieren Sie Feeds von Hauptbeitragenden oder Diskussionen in Bezug auf eine bestimmte Produktlinie. Erstellen Sie einen Stream, der Feeds aus Diskussionen, Gruppen, Themen, Profilen und allen Objektarten kombiniert. Dazu zählen beispielsweise Kundenvorgänge, Opportunities und Accounts. Somit erübrigt sich das Aufrufen jedes einzelnen Feeds, um zu erfahren, was Personen sagen.

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)

Reduzieren Sie Kontextwechsel und erhalten Sie nahtlosen Zugriff auf alle Ihre Streams, indem Sie Community-übergreifende Streams verwenden. Nun haben Sie einfachen Zugriff auf alle Ihre Streams – ob intern oder Community-basiert – in Ihrer Salesforce-Organisation.

Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)

Durch das Verankern von Posts können Sie dafür sorgen, dass die wichtigsten Informationen die größte Aufmerksamkeit bekommen. Wenn ein Mitglied in Chatter-Gruppen- oder Themen-Feeds wichtige Informationen veröffentlicht, kann ein autorisierter Benutzer diesen Post ganz oben im Feed verankern. Der Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt. Die Verankerung von Posts ist in Lightning-Communities verfügbar.

Zuweisen einer Standard-Community zu einem Benutzerprofil

Haben Sie Benutzer, die auf mehrere Communities und Ihre interne Organisation zugreifen? Wenn diese Benutzer E-Mail-Benachrichtigungen für netzwerkexterne Objekte wie Kundenvorgänge, Opportunities und Accounts empfangen, kommt die neue Einstellung "Standard-Community" ins Spiel. Mit "Standard-Community" wird gesteuert, wie diese Benachrichtigungen mit Branding versehen werden und wohin die Benachrichtigungslinks führen – direkt zur Standard-Community. Setzen Sie Ihre Datensatzbenachrichtigungen in Kontext.

Aufpeppen Ihrer Community mit Emojis

Die Emojis sind da! Binden Sie Ihre Zielgruppe, indem Sie Ihrem Feed mehr Pep verleihen. Wenn Sie Fragen veröffentlichen oder kommentieren oder ihnen Details hinzufügen oder wenn Sie Fragen beantworten, wird das Emoji-Symbol im Chatter-Publisher angezeigt. Emojis sind in Lightning-Communities verfügbar.

Hervorheben der besten Lösungen in Ihrer Community

Crowdsourcing ist eine der wirksamsten Ressourcen. Haben Sie eine Frage? Posten Sie sie in Ihrer Community und sehen Sie sich die eingehenden Informationen an. Nun können Sie die gesamte Community beim Schätzen des Werts einer Antwort einbeziehen. Verbesserungen für Fragen und Antworten sind in Lightning-Communities verfügbar.

Aktivieren von Themenvorschlägen pro Organisation und Community

Themenvorschläge sind hilfreich, wenn Sie andere Personen ermutigen möchten, ihren Posts und Fragen Themen hinzuzufügen. Gleichzeitig ist es auch wichtig, über die Flexibilität zum Deaktivieren von Themenvorschlägen zu verfügen. Sie erhalten nun die Möglichkeit, Themenvorschläge für Ihre Organisation oder auf einer Community-zu-Community-Basis zu deaktivieren (wenden Sie sich dazu an den Salesforce-Kundensupport), indem Sie die Einstellung **Themen in neuen Community-Posts vorschlagen** unter ***Community-Name*** > **Arbeitsumgebungen** > **Verwaltung** > **Einstellungen** aktivieren.

Hinzufügen von Themen mit Hashtags in Communities

Sie können nun Hashtags zum Hinzufügen von Themen in Lightning-Communities verwenden, anstatt die Themen manuell hinzuzufügen.

Erstellen eines benutzerdefinierten Berichtstyps zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang

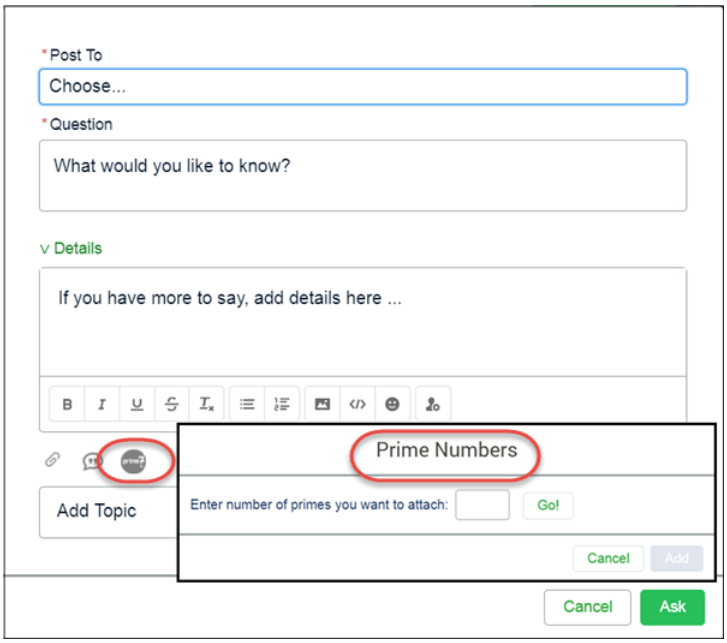
Finden Sie mit einem neuen Typ für benutzerdefinierte Berichte heraus, welche Gruppen in Ihrer Organisation oder in Ihren Communities die meiste Aktivität aufweisen. Erstellen Sie den Typ für benutzerdefinierte Berichte mithilfe von Gruppen als primärem Objekt und überwachen Sie die Ränge Ihrer Gruppen entsprechend.

Anzeigen der Anzahl der über ein Thema diskutierenden Personen in einer Community

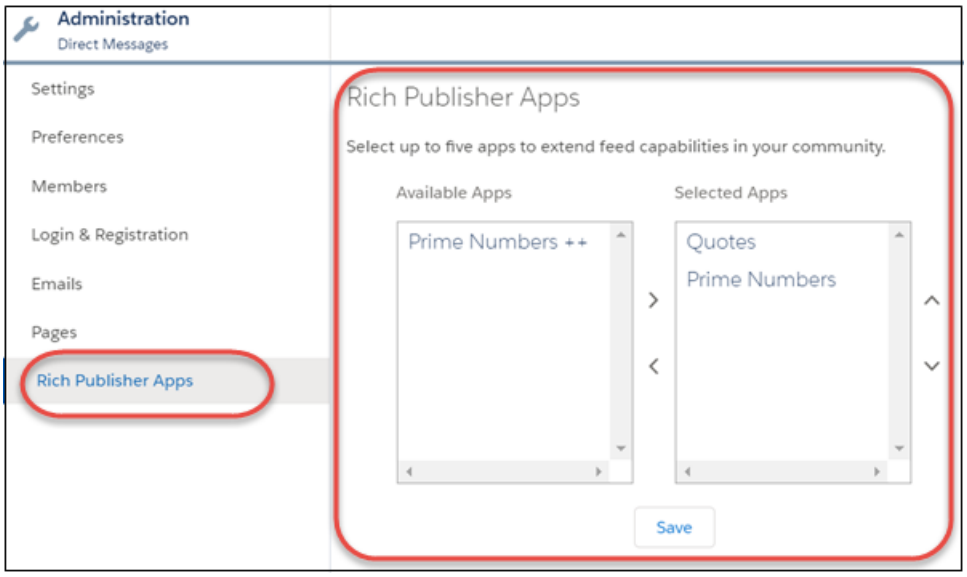
Wenn Sie in einer Community einem Post ein Thema hinzufügen, wird in den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung nun gezeigt, wie viele Personen über das Thema diskutieren. Aktivieren Sie die Einstellung **Anzahl der über dieses Thema diskutierenden Personen anzeigen** unter ***Community-Name*** > **Arbeitsumgebungen** > **Verwaltung** > **Einstellungen**.

Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)

Innovation ist das Benzin einer erfolgreichen Organisation und Anpassung ist der Motor. Nun können Sie den Chatter-Publisher mit Nutzlasten anpassen, die für Ihren Geschäftsprozess spezifisch sind. Fügen Sie einem Post ein Formular hinzu, platzieren Sie ein hilfreiches Video und sorgen Sie mit fundierten Zitaten für Inspiration. Mit den Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen haben Sie unendlich viele Möglichkeiten. Sie können sogar Anwendungspakete erstellen und sie in AppExchange hochladen, damit andere von Ihren Innovationen profitieren können.



Auf einer Seite mit Community-Administratoreinstellungen können Sie bis zu fünf Anwendungen auswählen, die angezeigt werden sollen.



SIEHE AUCH:

Metadata API Developer's Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Integrieren Ihrer benutzerdefinierten Anwendungen in den Chatter-Publisher

Lightning Components Developer Guide: ChatterExtension

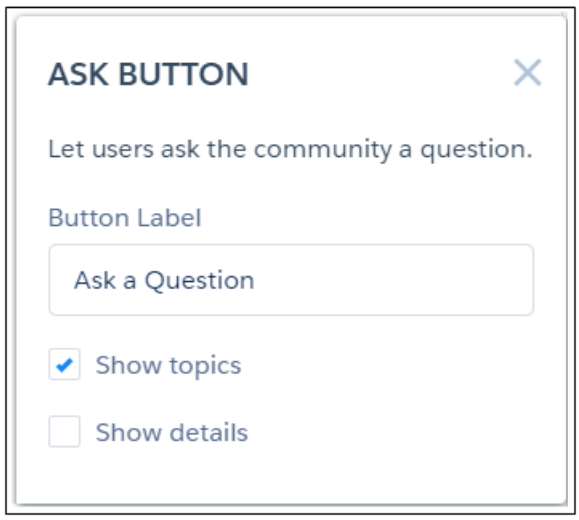
Lightning Components Developer Guide: lightning:availableForChatterExtensionComposer

Metadata API Developer Guide: lightning:availableForChatterExtensionRenderer

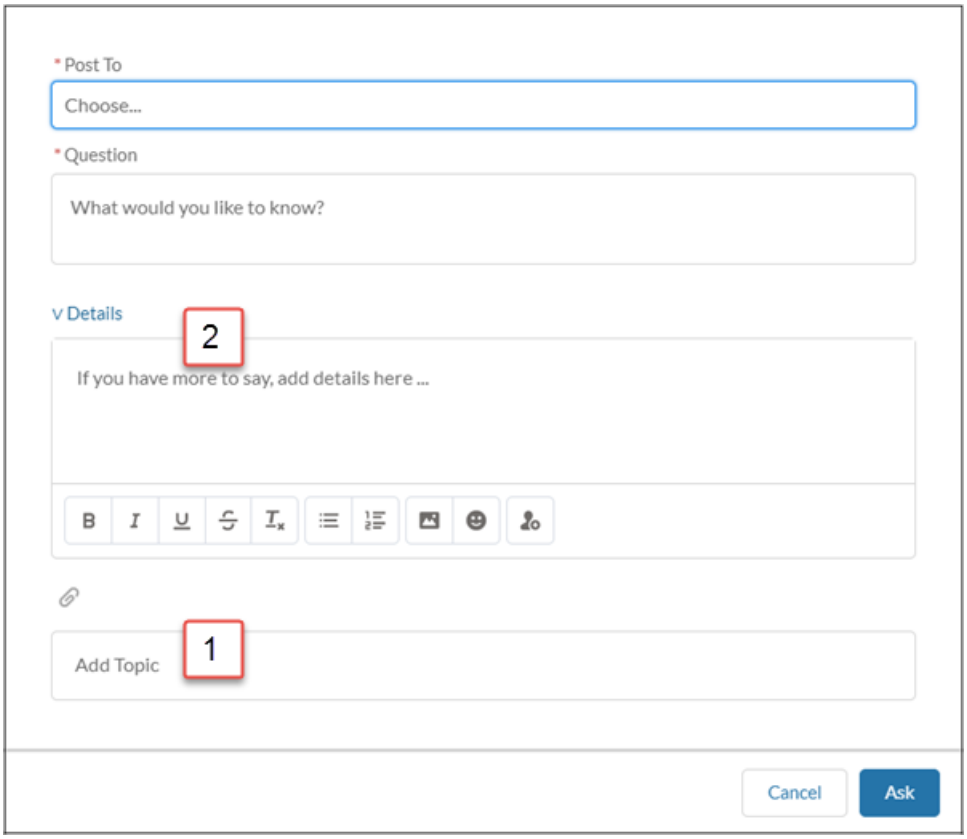
Lightning Components Developer Guide: lightning:sendChatterExtensionPayload

Mehr Möglichkeiten mit der Schaltfläche "Fragen"

Im Community-Generator weist die Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" zwei neue Optionen auf: "Themen anzeigen" und "Details anzeigen". Sie verleihen Ihnen mehr Kontrolle über das Erscheinungsbild des Dialogfelds "Frage stellen" und bieten Ihren Mitgliedern die höchste Benutzerfreundlichkeit. Diese Änderung ist in Lightning-Communities verfügbar.



Mit **Themen anzeigen** wird gesteuert, ob das Feld "Thema hinzufügen" unter dem Abschnitt "Details" (1) der Frage angezeigt wird.

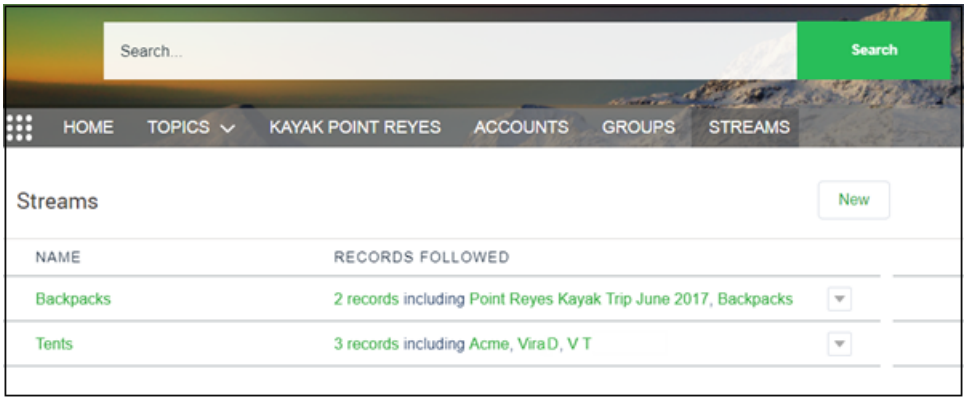


Mit **Details anzeigen** wird gesteuert, ob der Abschnitt "Details" (2) des Dialogfelds beim Öffnen des Dialogfelds aus- oder eingeblendet ist. Wenn Sie "Details" standardmäßig ausblenden, können Ihre Mitglieder auf den Pfeil links neben "Details" klicken, um den Abschnitt einzublenden.

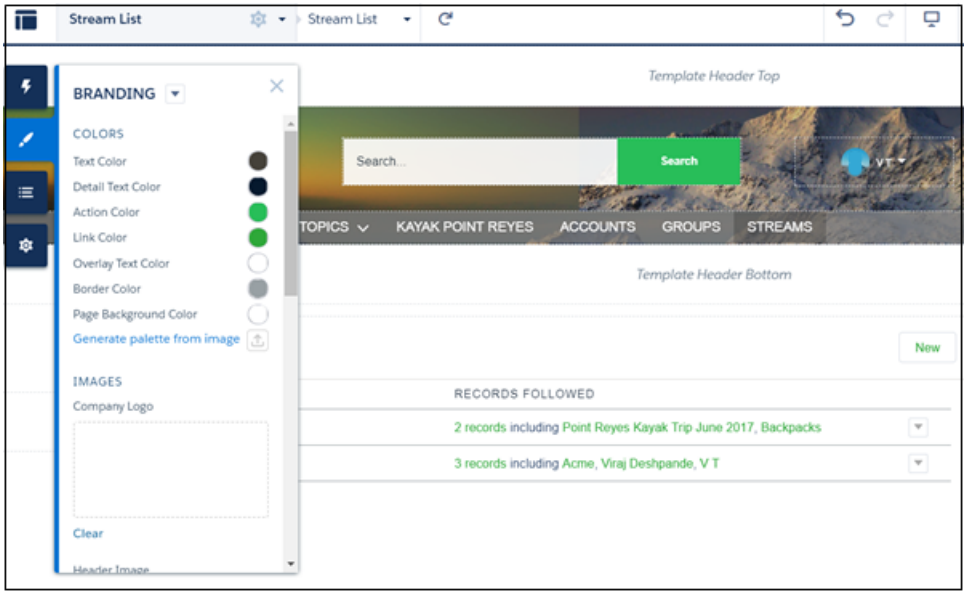
Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams

Ihre Community-Mitglieder können mehrere Feeds in einem Stream kombinieren, um einen einzelnen Zugriffspunkt für relevante Informationen zu erstellen. Kombinieren Sie Feeds von Hauptbeitragenden oder Diskussionen in Bezug auf eine bestimmte Produktlinie. Erstellen Sie einen Stream, der Feeds aus Diskussionen, Gruppen, Themen, Profilen und allen Objektarten kombiniert. Dazu zählen beispielsweise Kundenvorgänge, Opportunities und Accounts. Somit erübrigt sich das Aufrufen jedes einzelnen Feeds, um zu erfahren, was Personen sagen.

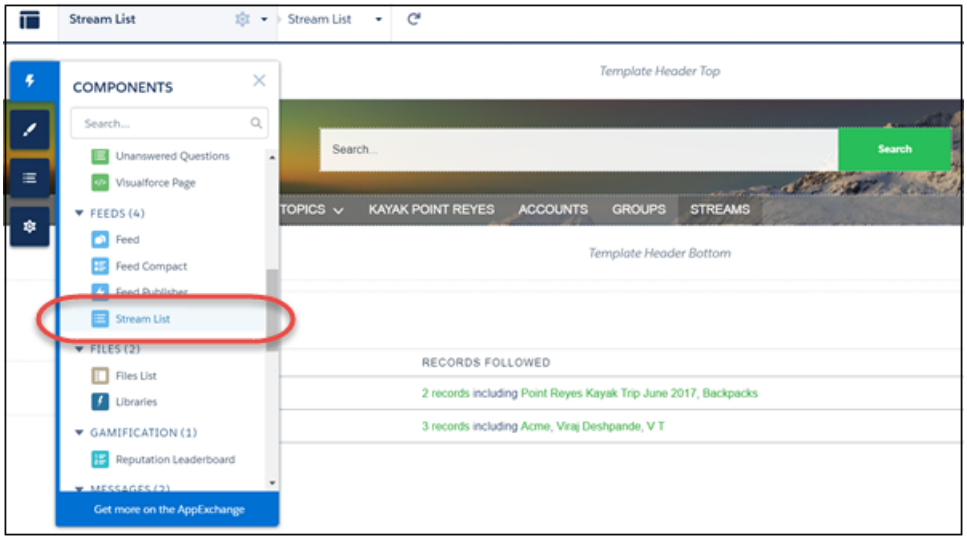
Jedes Community-Mitglied kann bis zu 100 Streams erstellen.



Stellen Sie Ihren Mitgliedern Streams zur Verfügung, indem Sie die Seite "Stream-Liste" hinzufügen. Verlinken Sie sie anschließend auf der Navigationsleiste. Sie können sogar das Branding Ihrer Community hinzufügen.



Machen Sie sich keine Sorgen, falls Sie beim Verwenden der Seite "Stream-Liste" oder "Stream-Detail" im Community-Generator versehentlich wichtige Komponenten gelöscht haben. Die Komponenten "Stream-Liste" und "Stream-Detail" sind im Community-Generator als Ihre Absicherung enthalten.



SIEHE AUCH:

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)

Reduzieren Sie Kontextwechsel und erhalten Sie nahtlosen Zugriff auf alle Ihre Streams, indem Sie Community-übergreifende Streams verwenden. Nun haben Sie einfachen Zugriff auf alle Ihre Streams – ob intern oder Community-basiert – in Ihrer Salesforce-Organisation.

Anmerkung: Community-übergreifende Streams werden ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Community-übergreifende Streams sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für Community-übergreifende Streams einbringen.

Einschränkungen der Pilotversion

Beim Anzeigen eines Community-Streams in Salesforce können Sie Posts kommentieren, bearbeiten und mit "Gefällt mir" bewerten oder die "Gefällt mir"-Bewertung entfernen. Es gibt jedoch einige Aktionen, die Sie noch nicht ausführen können.

- Anhängen von Dateien
- Post freigeben
- Nutzen der positiven oder negativen Abstimmung oder der Unternehmensüberprüfung
- Springen von einer @Erwähnung zur Community-Diskussion, in der sie angezeigt wird
- Aufschlüsseln eines Feedeintragsdetails

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Community-übergreifende Streams.

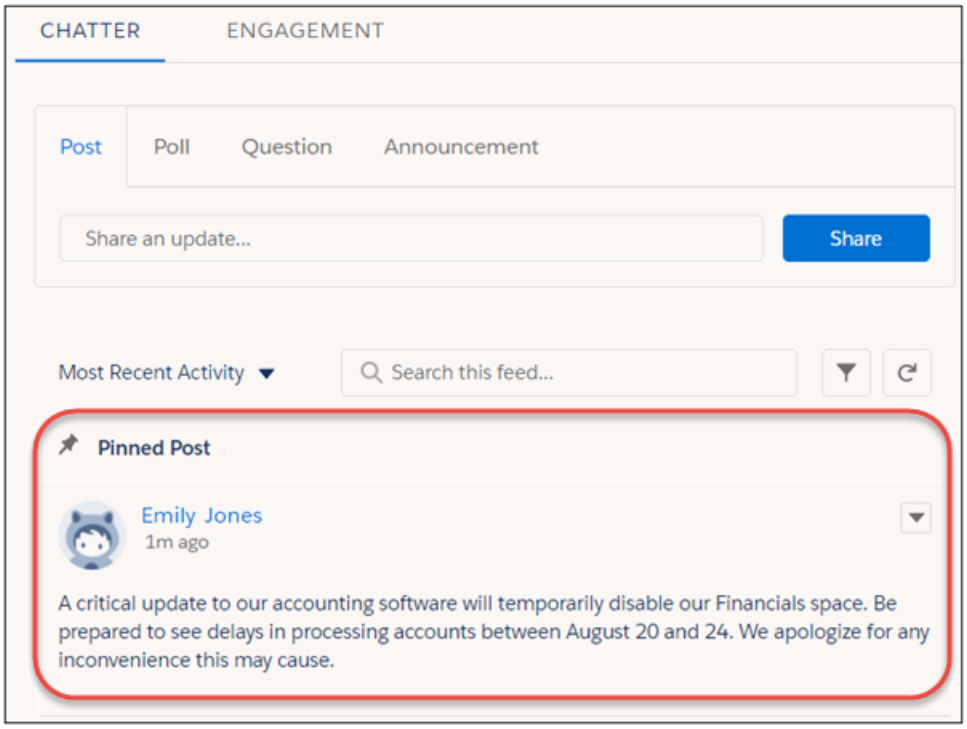
SIEHE AUCH:

Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams

Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)

Durch das Verankern von Posts können Sie dafür sorgen, dass die wichtigsten Informationen die größte Aufmerksamkeit bekommen. Wenn ein Mitglied in Chatter-Gruppen- oder Themen-Feeds wichtige Informationen veröffentlicht, kann ein autorisierter Benutzer diesen Post ganz oben im Feed verankern. Der Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt. Die Verankerung von Posts ist in Lightning-Communities verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der verankerten Posts, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Verankern von Posts ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu verankerten Posts einbringen.



Administratoren, Community-Manager und Gruppeninhaber oder Gruppenmanager können Posts verankern. Administratoren können auch die Berechtigung zum Verankern zuweisen. Aktivieren Sie "Posts in Feeds verankern" für Ihre Organisation und weisen Sie dann ausgewählten Benutzern die Berechtigung "Posts in Feeds verankern" zu.

Verankerte Posts ähneln Ankündigungen, mit folgenden Unterschieden.

- Ankündigungen sind nur für Gruppen-Feeds verfügbar. Die Verankerung von Posts ist für Gruppen- und Themen-Feeds verfügbar.
- Ankündigungen folgen einer linearen Zeitachse: Sie veröffentlichen sie und lassen sie ablaufen. Verankerte Posts sind flexibler: Sie können Ihren Feed fördern und Posts aus der Gegenwart oder Vergangenheit verankern.
- Es können mehr autorisierte Benutzer Verankerungen vornehmen.
- Sie können einem verankerten Post mithilfe des Rich-Text-Editors einen Stil hinzufügen.
- Eine Ankündigung läuft zu einem festgelegten Datum ab. Ein verankerter Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt.

Einschränkungen der Beta-Version

In der Beta-Version gibt es keine Möglichkeit, einen Post auszuwählen, um ihn auf der Benutzeroberfläche für kompakte Feeds zu verankern.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen verankerte Posts.

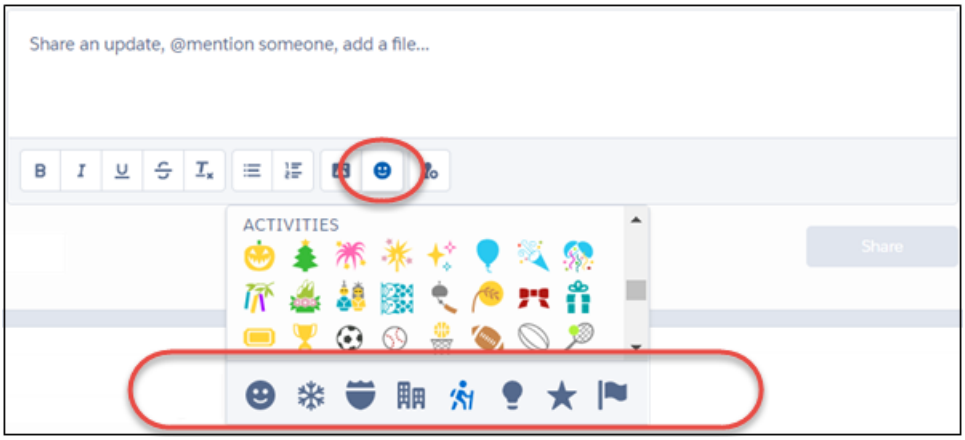
Zuweisen einer Standard-Community zu einem Benutzerprofil

Haben Sie Benutzer, die auf mehrere Communities und Ihre interne Organisation zugreifen? Wenn diese Benutzer E-Mail-Benachrichtigungen für netzwerkexterne Objekte wie Kundenvorgänge, Opportunities und Accounts empfangen, kommt die neue Einstellung "Standard-Community" ins Spiel. Mit "Standard-Community" wird gesteuert, wie diese Benachrichtigungen mit Branding versehen werden und wohin die Benachrichtigungslinks führen – direkt zur Standard-Community. Setzen Sie Ihre Datensatzbenachrichtigungen in Kontext.

Die Einstellung "Standard-Community" ist in "Setup" unter "Benutzerprofile" verfügbar.

Aufpeppen Ihrer Community mit Emojis

Die Emojis sind da! Binden Sie Ihre Zielgruppe, indem Sie Ihrem Feed mehr Pep verleihen. Wenn Sie Fragen veröffentlichen oder kommentieren oder ihnen Details hinzufügen oder wenn Sie Fragen beantworten, wird das Emoji-Symbol im Chatter-Publisher angezeigt. Emojis sind in Lightning-Communities verfügbar.



Klicken Sie auf die Symbole unten in der Emoji-Auswahl, um die Kategorien zu ändern. Oder blättern Sie mit dem Cursor in der Auswahl von Kategorie zu Kategorie und verwenden Sie Ihre Tastatur zum Navigieren und Auswählen.

Selbst im geschäftlichen Bereich haben böse Kürbisköpfe Platz!

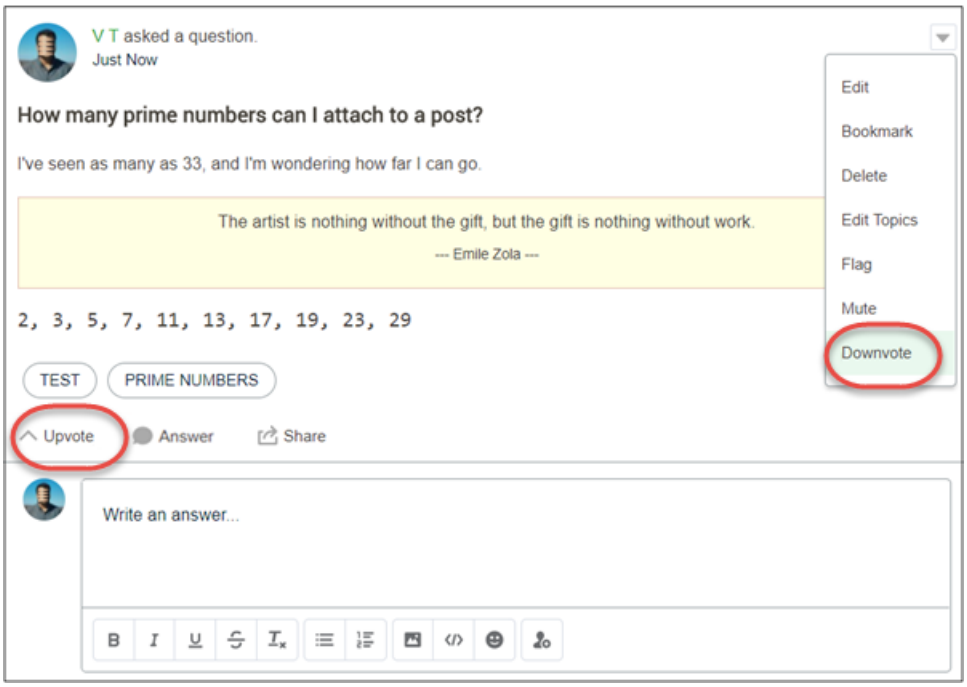
Anmerkung: Die Emojis in Ihrer Emoji-Auswahl stammen aus der Standardschriftart Ihres Betriebssystems. Bei einigen Betriebssystemen wurde mehr Wert auf den Spaßfaktor gelegt als bei anderen. Wenn Sie sich Ihre Emojis ansehen und sich wundern, warum sie so trostlos sind, wechseln Sie zu emojipedia.org und sehen Sie sich an, welche Emojis von den einzelnen Betriebssystemen bereitgestellt werden.

Hervorheben der besten Lösungen in Ihrer Community

Crowdsourcing ist eine der wirksamsten Ressourcen. Haben Sie eine Frage? Posten Sie sie in Ihrer Community und sehen Sie sich die eingehenden Informationen an. Nun können Sie die gesamte Community beim Schätzen des Werts einer Antwort einbeziehen. Verbesserungen für Fragen und Antworten sind in Lightning-Communities verfügbar.

Sie können auf drei verschiedene Arten auf Antworten reagieren.

Verwenden Sie positive und negative Abstimmungen anstelle von "Gefällt mir"-Angaben, damit Ihre Community den Wert einer Antwort schätzt. Jeder in der Community kann abstimmen. "Upvote" kann unterhalb der Frage oder Antwort vorgenommen werden. Demgegenüber wird "Downvote" im Überlaufmenü der Frage oder Antwort angezeigt. "Upvote" und "Downvote" sind neu in dieser Version.

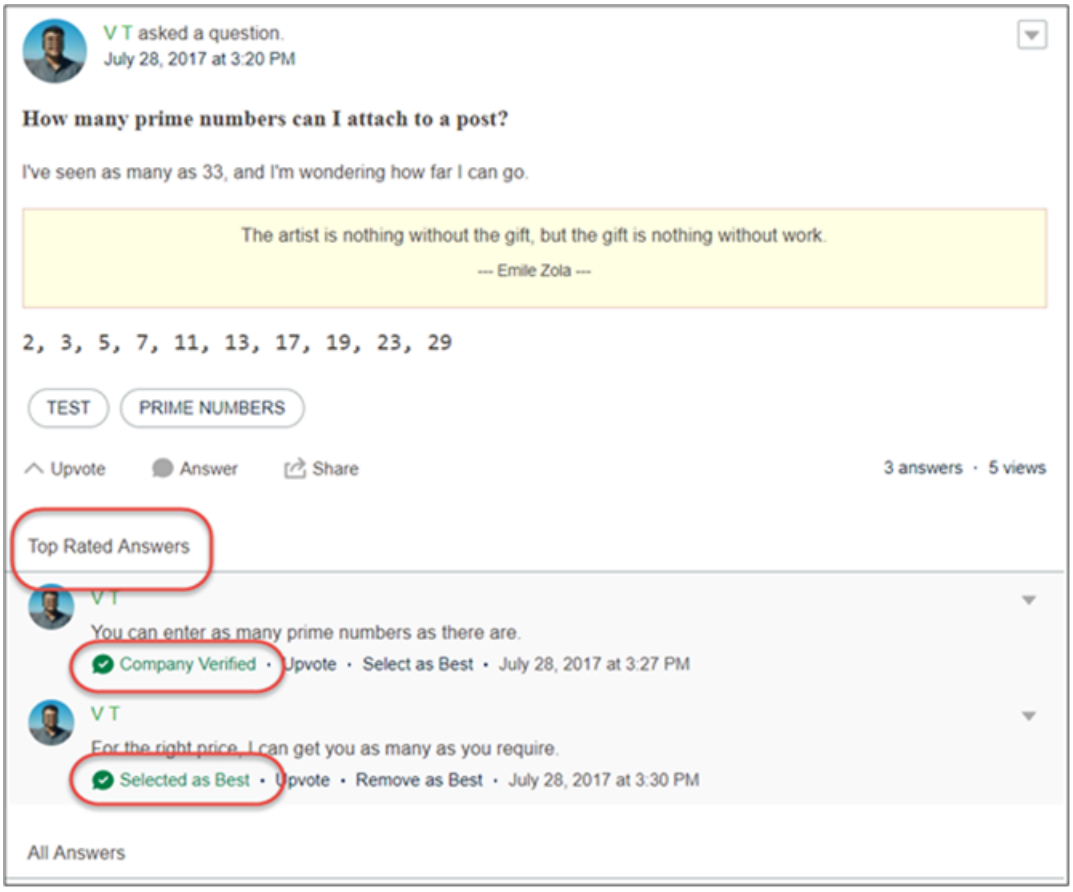


Anmerkung: Im Gegensatz zu "Gefällt mir"-Angaben werden Upvotes und Downvotes nicht auf das Bestenlistenergebnis eines Benutzers angerechnet.

Verwenden Sie "Als Beste auswählen", um anzugeben, dass eine Antwort zur Lösung, zu Informationen oder zur von Ihnen benötigten Bestätigung beitrug. Nur die Person, die die Frage gepostet hat, Ihr Moderator oder der Salesforce-Administrator kann eine Antwort als "Beste" auswählen. Zudem können sie nur eine beste Antwort pro Frage auswählen.

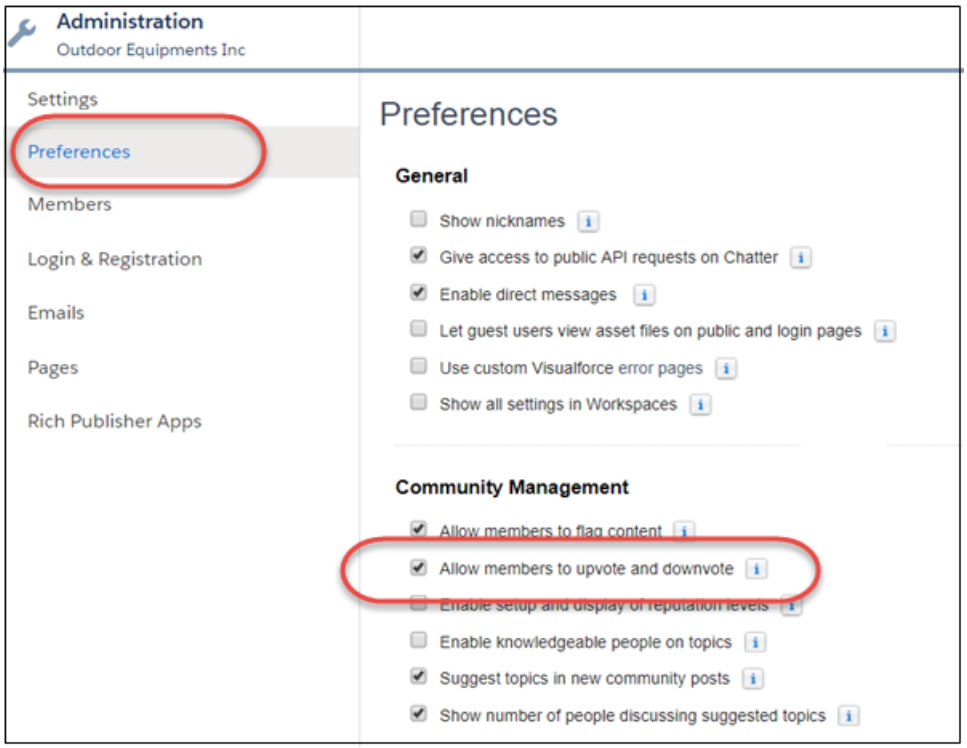
Bei "Durch Unternehmen überprüft" handelt es sich um eine weitere neue Option. Als Administrator können Sie ausgewählten Mitgliedern eine Berechtigung zuweisen, um die Antwort zu markieren, die das am besten repräsentiert, was von Ihrem Unternehmen empfohlen wird. Nur Mitglieder mit entsprechender Berechtigung können eine Antwort mit dem Genehmigungsstempel Ihres Unternehmens versehen. Administratoren verfügen standardmäßig über diese Berechtigung.

Antworten, die vom Unternehmen überprüft oder als beste Antworten ausgewählt wurden, landen ganz oben im Thread im Abschnitt "Am besten bewertete Antworten".



Es stehen neue Einstellungen und Berechtigungen zur Verfügung, mit denen das Umschalten von "Gefällt mir"-Markierungen zu Upvotes und Downvotes möglich ist. Zudem ermöglichen sie es Mitgliedern, eine Antwort als vom Unternehmen überprüft zu markieren.

Wählen Sie unter den allgemeinen Einstellungen Ihrer Community **Positive und negative Stimmabgaben durch Mitglieder zulassen** aus, um "Gefällt mir" zu ersetzen.



Weisen Sie die Berechtigung **Antworten auf Chatter-Fragen überprüfen** zu Benutzerprofilen oder Berechtigungssätzen zu. Weisen Sie dann das Profil oder den Berechtigungssatz zum von Ihnen ausgewählten Mitglied zu.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Upvotes und Downvotes sowie die Antwortüberprüfung.

Aktivieren von Themenvorschlägen pro Organisation und Community

Themenvorschläge sind hilfreich, wenn Sie andere Personen ermutigen möchten, ihren Posts und Fragen Themen hinzuzufügen. Gleichzeitig ist es auch wichtig, über die Flexibilität zum Deaktivieren von Themenvorschlägen zu verfügen. Sie erhalten nun die Möglichkeit, Themenvorschläge für Ihre Organisation oder auf einer Community-zu-Community-Basis zu deaktivieren (wenden Sie sich dazu an den Salesforce-Kundensupport), indem Sie die Einstellung **Themen in neuen Community-Posts vorschlagen** unter ***Community-Name*** > **Arbeitsumgebungen** > **Verwaltung** > **Einstellungen** aktivieren.

Hinzufügen von Themen mit Hashtags in Communities

Sie können nun Hashtags zum Hinzufügen von Themen in Lightning-Communities verwenden, anstatt die Themen manuell hinzuzufügen.

Erstellen eines benutzerdefinierten Berichtstyps zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang

Finden Sie mit einem neuen Typ für benutzerdefinierte Berichte heraus, welche Gruppen in Ihrer Organisation oder in Ihren Communities die meiste Aktivität aufweisen. Erstellen Sie den Typ für benutzerdefinierte Berichte mithilfe von Gruppen als primärem Objekt und überwachen Sie die Ränge Ihrer Gruppen entsprechend.

Der Rang einer Gruppe basiert auf ihren Posts, Kommentaren und "Gefällt mir"-Wertungen. Salesforce zählt die Anzahl einmal die Woche jeweils sonntags und aktualisiert die Ränge entsprechend. Da die Ränge wöchentlich berechnet werden, ist diese Funktion eine Woche nach Veröffentlichung der Version Winter '18 verfügbar.

Anzeigen der Anzahl der über ein Thema diskutierenden Personen in einer Community

Wenn Sie in einer Community einem Post ein Thema hinzufügen, wird in den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung nun gezeigt, wie viele Personen über das Thema diskutieren. Aktivieren Sie die Einstellung **Anzahl der über dieses Thema diskutierenden Personen anzeigen** unter ***Community-Name*** > **Arbeitsumgebungen** > **Verwaltung** > **Einstellungen**.

Dateien in Lightning-Communities: Externe Dateien, Bibliotheken in der Kachelansicht und Ordner in Bibliotheken

Greifen Sie mithilfe von Files Connect auf Ihre Lightning-Communities zu. Verwenden Sie die Kachelansicht zum Durchsuchen von Bibliotheken und erstellen, verschieben und löschen Sie Ordner in Bibliotheken.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von externen Dateien in Communities

Bei Ihren externen Dateien handelt es sich um wichtige Inhaltsressourcen. Demzufolge möchten Sie für gewöhnlich über Ihre Community auf sie zugreifen. Auf die zuvor nur in Communities vom Typ "Salesforce-Registerkarten und Visualforce" verfügbaren externen Dateien können Sie nun mithilfe von Files Connect in Ihren Lightning-Communities zugreifen. Sie können über Quip, Google Drive, SharePoint, Box und OneDrive for Business auf Dateien zugreifen.

Anzeigen von Bibliotheken und Ordnern in der Kachelansicht (Beta)

Ihre Bibliotheken sind von unschätzbarem Wert. Warum sie also nicht ansprechender gestalten? Ihre Benutzer können in ihren Bibliotheken nun zu einer Kachelansicht umschalten und ihre Dateien in einem Raster anzeigen. Führen Sie einen Drilldown in Bibliotheken und Ordnern aus und Ihre Dateien werden als Miniaturbilder angezeigt, wodurch es ein Leichtes wird, das farbige Tabellenblatt oder das perfekte Foto zu sehen. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.

Organisieren Ihrer Bibliotheken in Communities

In Communities können Bibliotheks-Manager nun Ordner in Bibliotheken erstellen, umbenennen und löschen und Dateien zwischen Ordnern in einer Bibliothek verschieben. Sie können mehrere Unterordnerebenen erstellen. Alle Benutzer mit Zugriff auf eine Bibliothek können die Ordner anzeigen.

Erstellen von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links zu Dateien durch Partner

Partner können Community-Dateien mithilfe von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links für Kunden, Leads und Kollegen freigeben. Beide Tools erstellen verschlüsselte URLs zum Freigeben webbasierter Versionen der Dateien. Inhaltszustellungen bieten zusätzliche Sicherheits- und Verfolgungsfunktionen.

Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten

Mit der neuen Lightning-Komponente "Dateivorschau" wird es für Ihre Kunden ein Leichtes, Vorschauen zu Dateien anzuzeigen und schnelle Maßnahmen zu ergreifen. Die Dateivorschau-Komponente zeigt eine Vorschau der Datei an, wobei die Dateiaktionen am oberen Bildschirmrand deutlich angegeben sind. Wenn für eine Datei keine Vorschau möglich ist, wird stattdessen ein Symbol für den Dateityp angezeigt.

Upload-Verbesserungen mit der Komponente "Datei hochladen"

Mit der neuen Komponente "Datei hochladen" können Sie die Funktionalität der Dateiauswahl und des Datei-Uploaders in Ihre benutzerdefinierten Komponenten einbetten. Entwickler können die Schaltfläche zum Hochladen oder Ablegen von Dateien anzeigen und die Dateitypen angeben, die zu Datensätzen hochgeladen werden können. Mit der Schaltfläche zum Hochladen oder Ziehen und Ablegen können Benutzer mehrere Dateien auf einmal hinzufügen. Benutzer können den Dateiuploadprozess anzeigen und eine Bestätigungsmeldung erhalten, wenn alle Dateien hochgeladen sind.

Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen

Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, sodass nur Sie selbst darauf Zugriff haben, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Zuvor waren alle Datensätze für jeden mit Zugriff auf den Datensatz sichtbar. Jetzt können Sie auswählen, wer Ihre Datei sehen kann.

Erstellen von und Zusammenarbeiten an Dokumenten in Salesforce mit Quip

Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellenblätter in Salesforce erstellen, sie freigeben und an ihnen zusammenarbeiten. Kein externer Dateianbieter wird benötigt. In Lightning Experience können Sie die Quip-Komponente in Datensätzen verwenden, um neue Quip-Dokumente zu erstellen und mit den vorhandenen zu arbeiten. Arbeiten Sie mit Quip-Dokumenten in Chatter, auf der Startseite "Dateien" und in den Themenlisten für Dateien.

Abrufen von externen Dateien in Communities

Bei Ihren externen Dateien handelt es sich um wichtige Inhaltsressourcen. Demzufolge möchten Sie für gewöhnlich über Ihre Community auf sie zugreifen. Auf die zuvor nur in Communities vom Typ "Salesforce-Registerkarten und Visualforce" verfügbaren externen Dateien können Sie nun mithilfe von Files Connect in Ihren Lightning-Communities zugreifen. Sie können über Quip, Google Drive, SharePoint, Box und OneDrive for Business auf Dateien zugreifen.

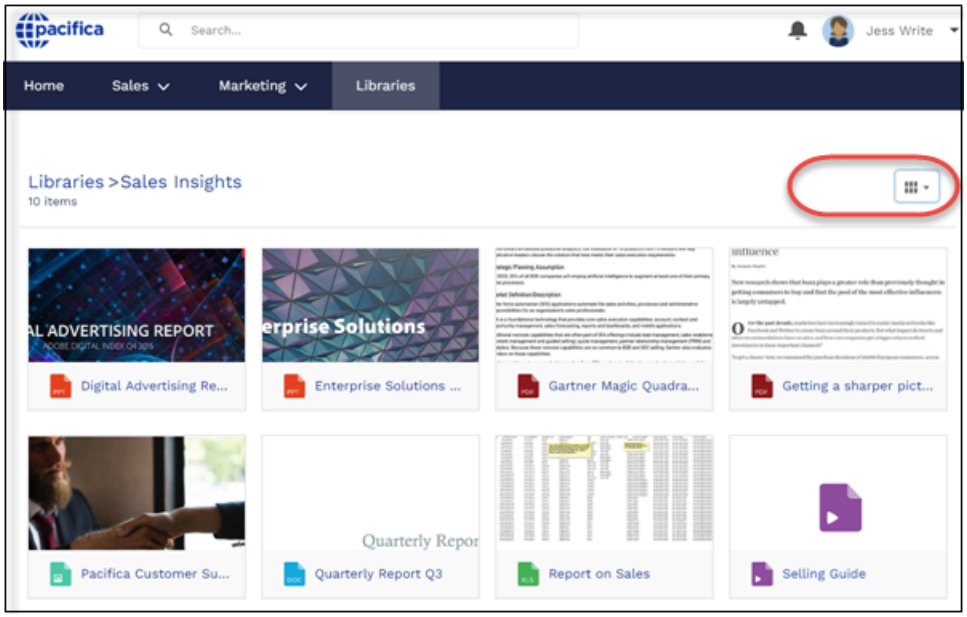
Posten Sie externe Dateireferenzen im Chatter-Feed, durchsuchen Sie sie auf der Startseite "Dateien", wählen Sie sie über die Dateiauswahl aus und zeigen Sie externe Dateien in den Suchergebnissen an. Externe Dateien sind nur für authentifizierte Community-Benutzer verfügbar. Nicht authentifizierte Gastbenutzer können Ihre externen Dateien weder anzeigen noch auf sie zugreifen, sogar wenn Ihr System dafür eingerichtet ist, Benutzer mit einem benannten Prinzipal zu authentifizieren.

Zum Anfordern der Authentifizierung können Benutzer auf der linken Seite auf eine externe Quelle klicken, auf eine Schaltfläche zum Herstellen der Verbindung klicken und ihre Anmeldeinformationen eingeben.

Quip ist mit einer automatischen Domänenauthentifizierung konfiguriert. Wenn Benutzer auf **Mit Quip verbinden** klicken, gelangen sie zur Community, in der sie mit dem Surfen beginnen können.

Anzeigen von Bibliotheken und Ordnern in der Kachelansicht (Beta)

Ihre Bibliotheken sind von unschätzbarem Wert. Warum sie also nicht ansprechender gestalten? Ihre Benutzer können in ihren Bibliotheken nun zu einer Kachelansicht umschalten und ihre Dateien in einem Raster anzeigen. Führen Sie einen Drilldown in Bibliotheken und Ordnern aus und Ihre Dateien werden als Miniaturbilder angezeigt, wodurch es ein Leichtes wird, das farbige Tabellenblatt oder das perfekte Foto zu sehen. Diese Funktion ist in Lightning-Communities verfügbar.



Der Umschalter für die Kachelansicht ist standardmäßig aktiviert. Wenden Sie sich an Salesforce, wenn er deaktiviert werden soll.

Anmerkung: Wählen Sie auf einer beliebigen Seite die Komponente "Bibliothek" oder die Liste "Dateien" aus. Verwenden Sie nicht beide auf derselben Seite.

Beispiel: Als der Manager einer Partner-Community arbeiten Sie hart daran, Ihre Community mit wertvollen Ressourcen für Ihre Partner zu bestücken: die neuesten Präsentationen, Marketingbroschüren und Produktdaten. Nun ist es einfacher als je zuvor für Ihre Partner, wichtige Ressourcen zum Verkaufen von Produkten und Abschließen von Geschäften zu finden.

SIEHE AUCH:

Analytics Einstein Discovery: Zugriff auf mehr Daten, bessere Artikel

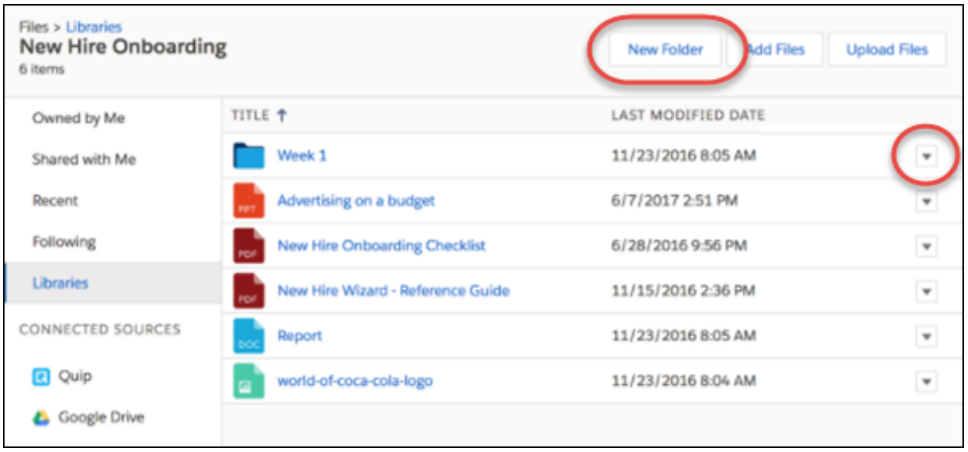
Erstellen von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links zu Dateien durch Partner

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

Organisieren Ihrer Bibliotheken in Communities

In Communities können Bibliotheks-Manager nun Ordner in Bibliotheken erstellen, umbenennen und löschen und Dateien zwischen Ordnern in einer Bibliothek verschieben. Sie können mehrere Unterordnerebenen erstellen. Alle Benutzer mit Zugriff auf eine Bibliothek können die Ordner anzeigen.

Klicken Sie in einer Bibliothek auf **Neuer Ordner**, um der Bibliothek einen Ordner hinzuzufügen, oder erstellen Sie einen Unterordner innerhalb eines Ordners. Klicken Sie zum Verschieben einer Datei unter Ordnern und Unterordnern innerhalb einer Bibliothek auf die Aktion **Verschieben** auf Zeilenebene. Das Aktivieren von Ordnern kann je nach Größe der Bibliothek ein paar Minuten dauern.



- In neuen Communities werden Ordner standardmäßig in den von Ihnen neu erstellten Bibliotheken aktiviert. Ordner sind in Bibliotheken in vorhandenen Communities nicht standardmäßig aktiviert.
- Sie können Ordner in Bibliotheken mit mehr als 5.000 Dateien aktivieren.

Erstellen von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links zu Dateien durch Partner

Partner können Community-Dateien mithilfe von Inhaltszustellungen und öffentlichen Links für Kunden, Leads und Kollegen freigeben. Beide Tools erstellen verschlüsselte URLs zum Freigeben webbasierter Versionen der Dateien. Inhaltszustellungen bieten zusätzliche Sicherheits- und Verfolgungsfunktionen.

Benutzerberechtigungen, über die Partnerbenutzer Inhaltszustellungen und öffentliche Links erstellen können, sind standardmäßig deaktiviert. Durchsuchen Sie für deren Aktivierung in Profilen oder zum Erstellen eines Berechtigungssatzes die "Systemberechtigungen" nach "Inhaltszustellungen und öffentliche Links".

Damit Partnerbenutzer Inhaltszustellungen oder öffentliche Links für durch Bibliotheken verwaltete Dateien erstellen können, müssen sie zunächst im Menü "Setup" nach "Inhaltszustellungen und öffentliche Links" suchen und **Inhaltszustellungen und öffentliche Links können aktiviert werden** auswählen. Aktivieren Sie dann **Inhalte zustellen** für den jeweiligen Benutzer in der Bibliothek. Aktivieren Sie die Benutzerberechtigungen für öffentliche Links, um es einem Benutzer zu ermöglichen, öffentliche Links zu erstellen.

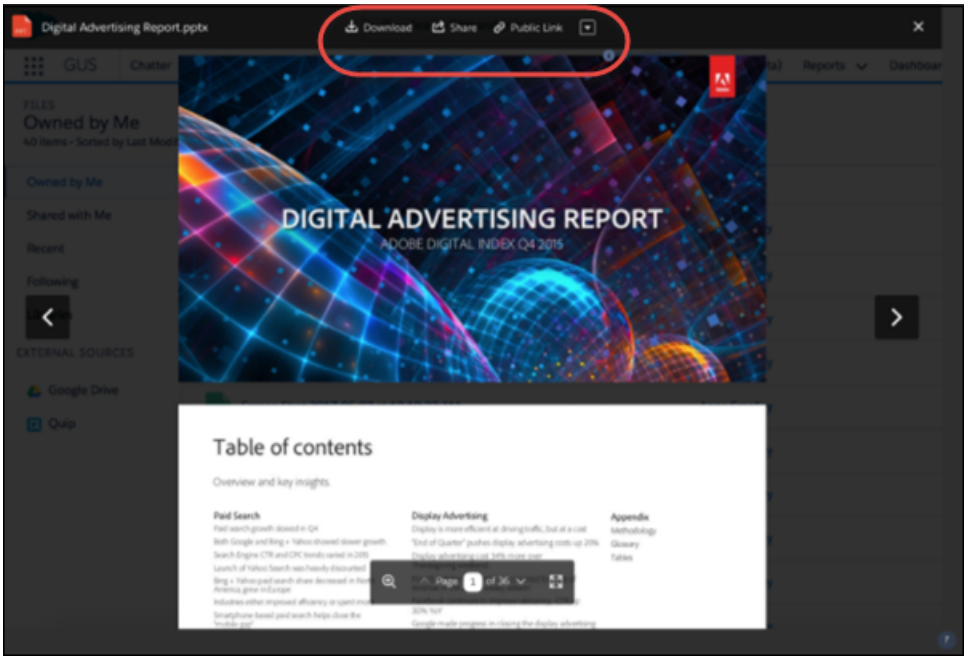
SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Freigeben von Dateien per Link (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

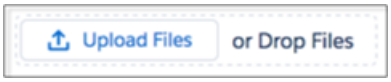
Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten

Mit der neuen Lightning-Komponente "Dateivorschau" wird es für Ihre Kunden ein Leichtes, Vorschauen zu Dateien anzuzeigen und schnelle Maßnahmen zu ergreifen. Die Dateivorschau-Komponente zeigt eine Vorschau der Datei an, wobei die Dateiaktionen am oberen Bildschirmrand deutlich angegeben sind. Wenn für eine Datei keine Vorschau möglich ist, wird stattdessen ein Symbol für den Dateityp angezeigt.



Upload-Verbesserungen mit der Komponente "Datei hochladen"

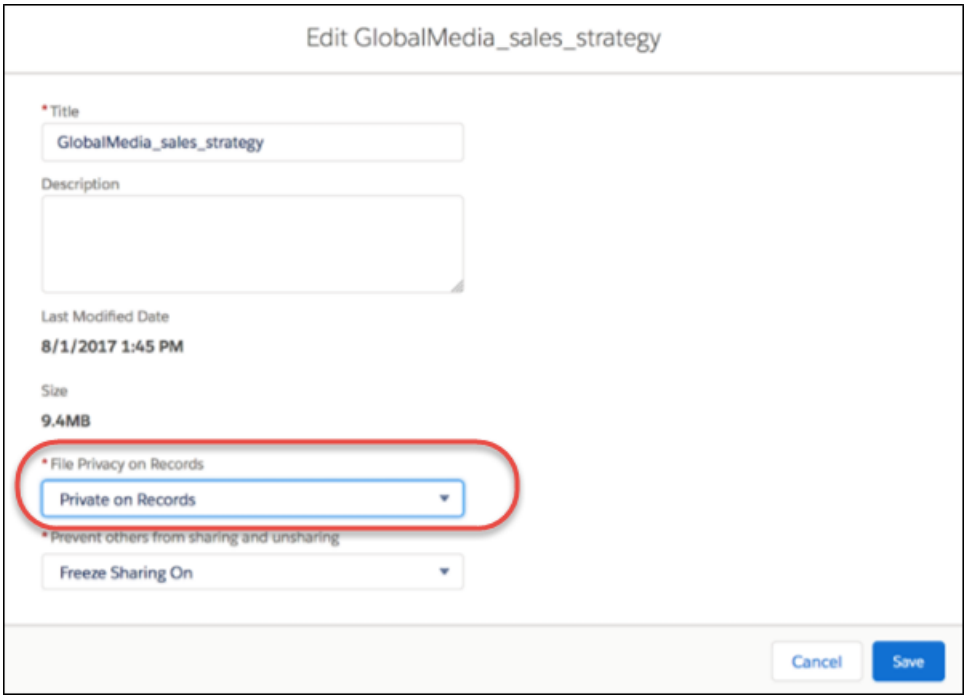
Mit der neuen Komponente "Datei hochladen" können Sie die Funktionalität der Dateiauswahl und des Datei-Uploaders in Ihre benutzerdefinierten Komponenten einbetten. Entwickler können die Schaltfläche zum Hochladen oder Ablegen von Dateien anzeigen und die Dateitypen angeben, die zu Datensätzen hochgeladen werden können. Mit der Schaltfläche zum Hochladen oder Ziehen und Ablegen können Benutzer mehrere Dateien auf einmal hinzufügen. Benutzer können den Dateiuploadprozess anzeigen und eine Bestätigungsmeldung erhalten, wenn alle Dateien hochgeladen sind.



Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen

Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, sodass nur Sie selbst darauf Zugriff haben, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Zuvor waren alle Datensätze für jeden mit Zugriff auf den Datensatz sichtbar. Jetzt können Sie auswählen, wer Ihre Datei sehen kann.

Nur Dateiinhaber und Administratoren können den Wert von **Datenschutz für Dateien in Datensätzen** ändern.



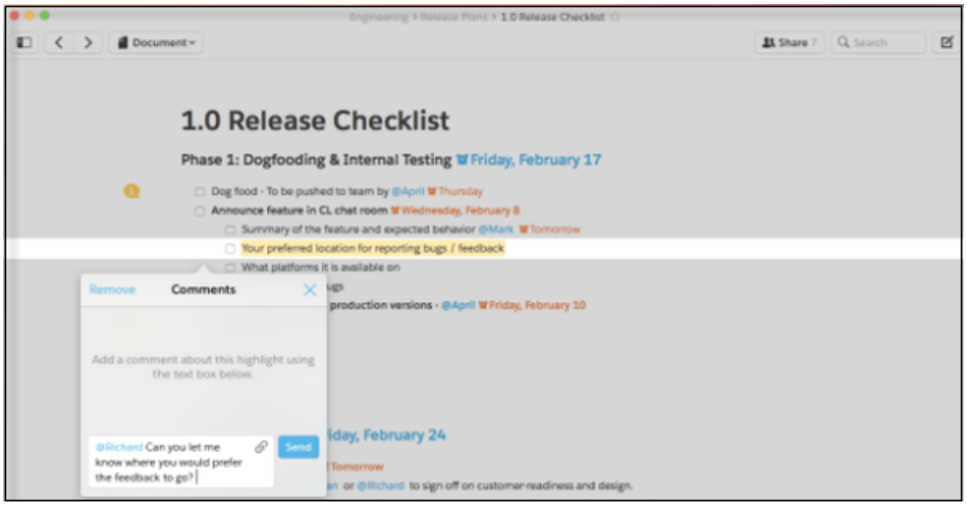
Die Chatter-REST-API unterstützt Dateien mit Zugriffsschutz in Datensätzen.

SIEHE AUCH:

Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen

Erstellen von und Zusammenarbeiten an Dokumenten in Salesforce mit Quip

Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellenblätter in Salesforce erstellen, sie freigeben und an ihnen zusammenarbeiten. Kein externer Dateianbieter wird benötigt. In Lightning Experience können Sie die Quip-Komponente in Datensätzen verwenden, um neue Quip-Dokumente zu erstellen und mit den vorhandenen zu arbeiten. Arbeiten Sie mit Quip-Dokumenten in Chatter, auf der Startseite "Dateien" und in den Themenlisten für Dateien.



SIEHE AUCH:

Erstellen von und Zusammenarbeiten in Quip-Dokumenten in Salesforce

Partner Relationship Management: Kanalprogramme und -ebenen, Partner-Scorecards und Werbekostenzuschüsse

Stellen Sie eine stufenbasierte Community Experience in Abhängigkeit des Kenntnisstands bereit, überwachen Sie die Leistungen von einzelnen Personen mit Partner-Scorecards (Beta) und verwalten Sie Partnerbudgets mithilfe von Werbekostenzuschüssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten von Partnern mit "Kanalprogrammen und -ebenen"

Betreiben Sie mehrere Kanalprogramme mit Wiederverkäufern, VARs, Händlern und MSPs, die über unterschiedliche Standorte verfügen. Dann sollten Sie von "Kanalprogramme und -ebenen" profitieren, um Kanalpartner zu organisieren und in Abhängigkeit von der Programmebene des Partners Zugriff auf Ressourcen und Funktionen bereitzustellen. Innerhalb eines Programms können Sie Partner zu Ebenen gruppieren, beispielsweise Bronze, Silber und Gold, und sie je nach Leistung höherstufen.

Steigern der Publicity Ihrer Partner mit Werbekostenzuschüssen

Kurbeln Sie die Nachfrage nach Ihren Produkten an und stellen Sie Partnern Verkaufsanreize bereit, indem Sie Werbekostenzuschüsse als Bestandteil Ihres Kanalmarketingprogamms anbieten. Erstellen Sie Marketing-Budgets, teilen Sie Kanalpartnern Marketingzuschüsse oder (angesammelte) Zuschüsse für die Zusammenarbeit zu, optimieren Sie Mittelanforderungen und verarbeiten Sie Mittelbeanspruchungen mithilfe von Werbekostenzuschuss-Funktionen (Market Development Fund, MDF). Kanal-Account-Manager können eine vollständige Überprüfung der MDF-Aktivität abrufen, einschließlich Mittelanforderungen und Anspruchsgenehmigung.

Machen Sie es sich leicht und verwenden Sie die geführte Einrichtung zum Konfigurieren von Funktionen

Sie sind nicht sicher, wie Sie Funktionen für Ihre Community einrichten? Mit "Geführte Einrichtung" werden Sie begleitet beim Einrichten der Sichtbarkeit, von Prozessen, Workflows, Datensatztypen, Layouts und Zuordnungsregeln für Funktionen, die Ihre Partner-Community optimieren. Die geführte Einrichtung begleitet Sie auf Ihrem Weg zu großartigen Ergebnissen.

Überwachen der Leistung mit Partner-Scorecards (Beta)

Ermöglichen Sie es Ihren Kanal-Account-Managern, die Leistungen von Einzelpersonen zu messen. Richten Sie überdies Benchmarks für deren Kanalprogramme mit Partner-Scorecards ein. Sie können Partner-Scorecards dahingehend anpassen, dass Berichtsübersichtsergebnisse angezeigt werden, die Ihr Kanal-Account-Manager oder Führungsteam sehen möchte.

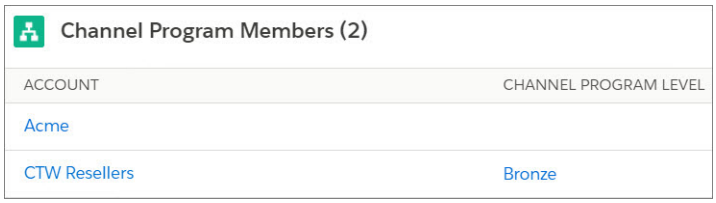
[Erstellen von Partnerkampagnen unter Verwendung von Distributed Marketing (Pilot)]

Installieren Sie Distributed Marketing von AppExchange und erstellen Sie anhand des Journey Builder Kampagnen über Ihre Partner Central-Community. Kanalpartner können Journey Builder-E-Mail-Nachrichten in der Vorschau anzeigen und personalisieren sowie ihrer Kampagnenjourney Leads und Kontakte hinzufügen.

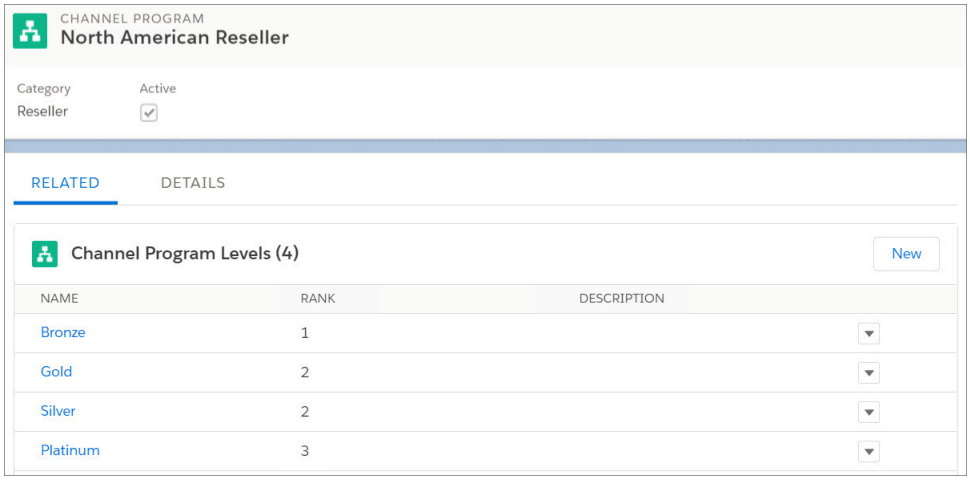
Verwalten von Partnern mit "Kanalprogrammen und -ebenen"

Betreiben Sie mehrere Kanalprogramme mit Wiederverkäufern, VARs, Händlern und MSPs, die über unterschiedliche Standorte verfügen. Dann sollten Sie von "Kanalprogramme und -ebenen" profitieren, um Kanalpartner zu organisieren und in Abhängigkeit von der Programmebene des Partners Zugriff auf Ressourcen und Funktionen bereitzustellen. Innerhalb eines Programms können Sie Partner zu Ebenen gruppieren, beispielsweise Bronze, Silber und Gold, und sie je nach Leistung höherstufen.

Angenommen, Sie haben einen Kanalpartner in Hamburg, der eines Ihrer Produkte verkauft. Sie möchten gewährleisten, dass er seinen lokalen Markt im Griff hat und sich der Möglichkeiten, das Markenbewusstsein zu erhöhen, bewusst ist. Verwenden Sie "Programme und Ebenen" zum Verwalten des Teams. Erstellen Sie zunächst ein Programm, mit dem Partner auf Leads in ihrer Region, Marketing-Ereignisse und freigegebene Ressourcen zugreifen können. Wenn mehr Partneraccounts dem Team beitreten, können Sie sie jederzeit zum Kanalpartnerprogramm hinzufügen.



Da Sie nun über Benutzer mit dem Programm verfügen, sollten Sie sie motivieren, die wichtigen Leistungsindikatoren zu erfüllen. In dieser Phase kommen Ebenen ins Spiel. Sie können mehrere Ebenen in einem Programm erstellen und jeden Partneraccount auf Grundlage der Leistung einer Ebene zuweisen. Unterschiedliche Ebenen können unterschiedliche Verkaufsanreize bieten. Zum Beispiel kann die Gold-Ebene Zugriff auf Werbekostenzuschüsse bieten, die verwendet werden können, um den Partner beim höheren Erzielen von Umsatz zu unterstützen.



Sie können die einzelne Leistung innerhalb jeder Ebene mit Partner-Scorecards verfolgen. Wenn ein Partneraccount den wichtigen Leistungsindikator der Ebene überschreitet, können Sie den Partner auf die nächste Ebene heraufstufen und ihm Zugriff auf neue Programmfunktionen und Vorteile bieten.

Jede Programmebene ist mit einer Kanalgruppe verknüpft. Sie können die Kanalgruppenmitgliedschaft für Partner, die dem Programm beitreten oder es verlassen, automatisch verwalten. Sie können Herauf- oder Herabstufungen innerhalb von Ebenen einfach verwalten. Sie können den Zugriff für Partner in Programmen und Ebenen mit Gruppen, Freigaberegeln, öffentlichen Warteschlangen, Listenansichten und Ordnern verwalten.

Tipp: Sie können eine Anwendung für die Kanalverwaltung erstellen und eine Kanalprogrammregisterkarte hinzufügen, um Kanal-Account-Managern das Verwalten von Programmen, Ebenen und der Mitgliedschaft zu erleichtern. Sie können zudem Ihren Accountseitenlayouts die Themenliste "Kanalprogramm-Mitglied" hinzufügen. Kanalprogrammobjekte sind über Anwendungen in Lightning Experience verfügbar.

SIEHE AUCH:

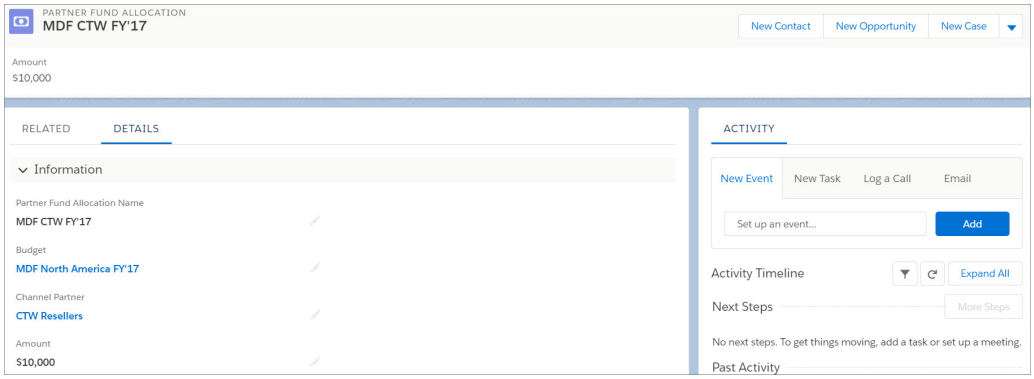
Steigern der Publicity Ihrer Partner mit Werbekostenzuschüssen
Überwachen der Leistung mit Partner-Scorecards (Beta)

Steigern der Publicity Ihrer Partner mit Werbekostenzuschüssen

Kurbeln Sie die Nachfrage nach Ihren Produkten an und stellen Sie Partnern Verkaufsanreize bereit, indem Sie Werbekostenzuschüsse als Bestandteil Ihres Kanalmarketingprogamms anbieten. Erstellen Sie Marketing-Budgets, teilen Sie Kanalpartnern Marketingzuschüsse oder (angesammelte) Zuschüsse für die Zusammenarbeit zu, optimieren Sie Mittelanforderungen und verarbeiten Sie Mittelbeanspruchungen mithilfe von Werbekostenzuschuss-Funktionen (Market Development Fund, MDF). Kanal-Account-Manager können eine vollständige Überprüfung der MDF-Aktivität abrufen, einschließlich Mittelanforderungen und Anspruchsgenehmigung.

Mit den in "Geführte Einrichtung" verfügbaren MDF-Berichten ist es ein Leichtes, die Partnerakzeptanz, die Zuschussnutzung und den Marketing-ROI zu verstehen. MDF ist für Partner-Communities standardmäßig einsatzfähig.

Kanal-Account-Manager können Zuschüsse zuteilen, um das Markenbewusstsein zu fördern und den Umsatz anzukurbeln.



Partner können Zuschüsse anfordern und Ansprüche senden. Kanal-Account-Manager können Anforderungen und Ansprüche mithilfe von Genehmigungs-Workflows effizient verarbeiten.

Kanal-Account-Manager und Finanzabteilungen können die Akzeptanz und die Zuschussnutzung mithilfe von MDF-Berichten verfolgen.

Werbekostenzuschuss-Objekte sind auch über Anwendungen in Lightning Experience verfügbar.

Tipp: Benötigen Sie Hilfe beim Einrichten von Werbekostenzuschüssen? Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und klicken Sie auf **Werbekostenzuschuss**. Sie werden durch den Prozess geführt.

SIEHE AUCH:

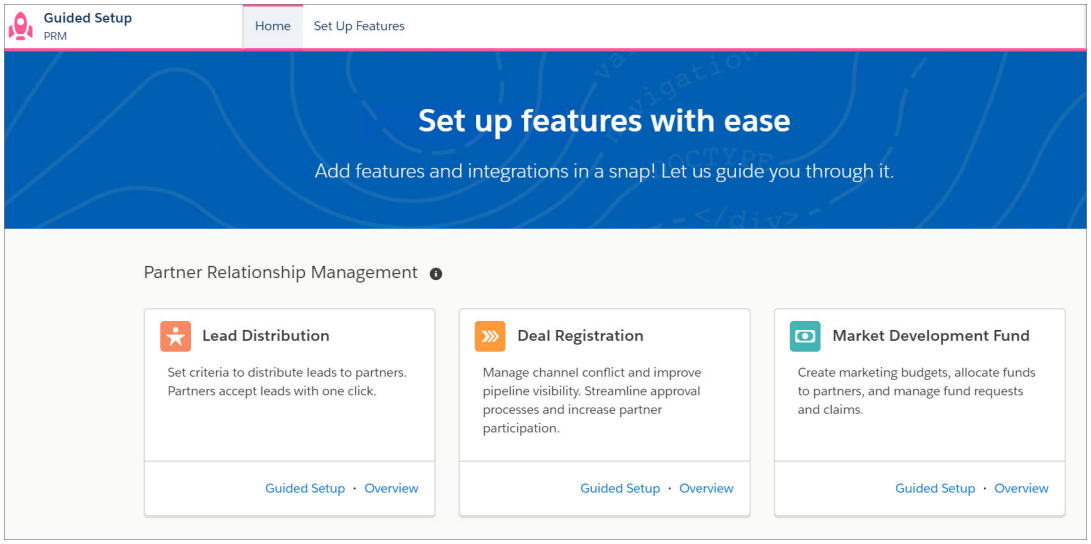
Bereitstellen von Werbekostenzuschüssen für Partner

Verwalten von Partnern mit "Kanalprogrammen und -ebenen"

Machen Sie es sich leicht und verwenden Sie die geführte Einrichtung zum Konfigurieren von Funktionen

Sie sind nicht sicher, wie Sie Funktionen für Ihre Community einrichten? Mit "Geführte Einrichtung" werden Sie begleitet beim Einrichten der Sichtbarkeit, von Prozessen, Workflows, Datensatztypen, Layouts und Zuordnungsregeln für Funktionen, die Ihre Partner-Community optimieren. Die geführte Einrichtung begleitet Sie auf Ihrem Weg zu großartigen Ergebnissen.

Solange Sie über eine Partner-Lizenz verfügen, können Sie über "Community-Arbeitsumgebungen" auf "Geführte Einrichtung" zugreifen. Klicken Sie auf die Kachel "Geführte Einrichtung", wählen Sie aus, welche Funktion Sie einrichten möchten, und legen Sie los.



IN DIESEM ABSCHNITT:

Registrieren von Geschäften durch Partner zulassen

Das Konfigurieren der Geschäftsregistrierung für Ihre Partner geht mit "Geführte Einrichtung" im Handumdrehen. Anschließend können Partner ihre eigenen Geschäfte registrieren, indem sie auf eine Schaltfläche klicken. Genehmigungsprozesse unterstützen Kanalmanager beim schnellen Genehmigen von Geschäften und sorgen dafür, dass der Vertriebspfad auf Kurs bleibt.

Einfaches Verteilen von Leads

Erleichtern Sie es Ihren Partnern, Leads von ihrem Kanal-Account-Manager zu akzeptieren. Und Sie können es ruhig angehen, während Sie die Lead-Verteilung einrichten. Die geführte Einrichtung begleitet Sie beim Konfigurieren der Sichtbarkeit, von Leadwarteschlangen, Leadprozessen, Leaddatensatztypen, Zuordnungsregeln und Seitenlayouts.

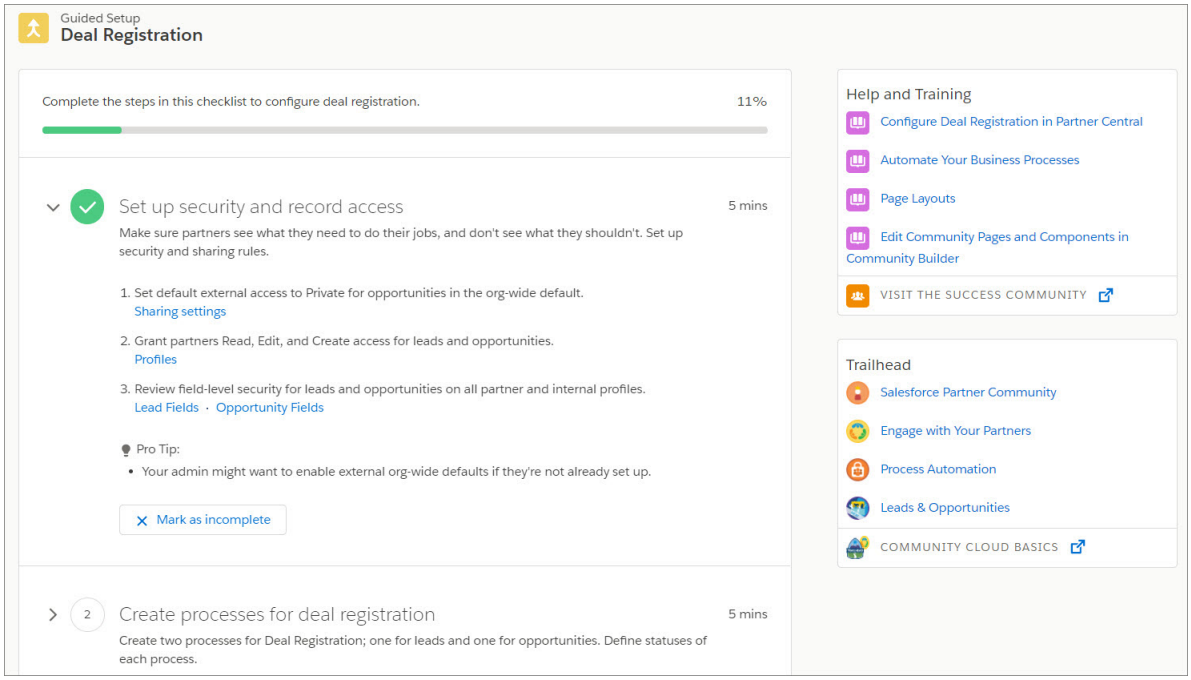
Bereitstellen von Werbekostenzuschüssen für Partner

Sie suchen nach einer Möglichkeit, Partnern Verkaufsanreize bereitzustellen? Werbekostenzuschüsse unterstützen Partner finanziell beim Durchführen von Marketing-Kampagnen, die ein Markenbewusstsein schaffen und die Nachfrage nach Ihren Produkten ankurbeln. Mit einfach zu befolgenden Schritten können Administratoren Berechtigungen einrichten, die Haushaltsführung für Kanalmanager optimieren und es Partnern erleichtern, Zuschüsse anzufordern und zu beanspruchen.

Registrieren von Geschäften durch Partner zulassen

Das Konfigurieren der Geschäftsregistrierung für Ihre Partner geht mit "Geführte Einrichtung" im Handumdrehen. Anschließend können Partner ihre eigenen Geschäfte registrieren, indem sie auf eine Schaltfläche klicken. Genehmigungsprozesse unterstützen Kanalmanager beim schnellen Genehmigen von Geschäften und sorgen dafür, dass der Vertriebspfad auf Kurs bleibt.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Geschäftsregistrierung** aus. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie sind auf dem Weg.

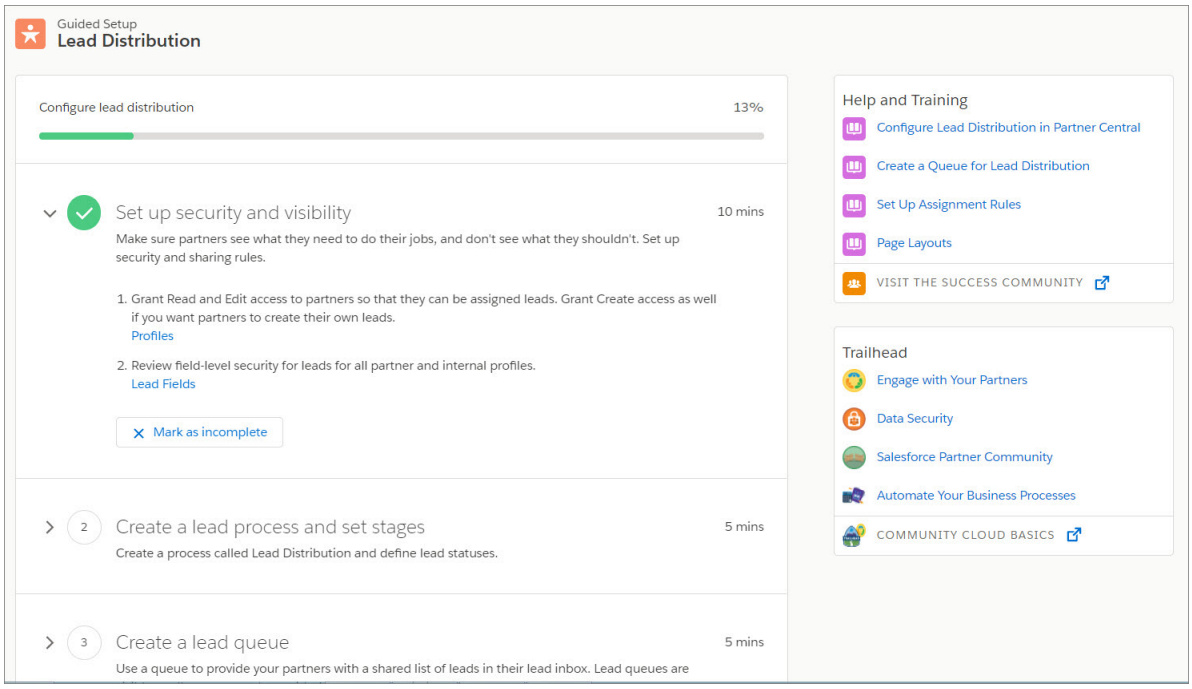


Nachdem Sie die Geschäftsregistrierung eingerichtet haben, können Partner über das Widget "Geschäftsregistrierung" in ihrer Community ihre eigenen Geschäfte registrieren.

Einfaches Verteilen von Leads

Erleichtern Sie es Ihren Partnern, Leads von ihrem Kanal-Account-Manager zu akzeptieren. Und Sie können es ruhig angehen, während Sie die Lead-Verteilung einrichten. Die geführte Einrichtung begleitet Sie beim Konfigurieren der Sichtbarkeit, von Leadwarteschlangen, Leadprozessen, Leaddatensatztypen, Zuordnungsregeln und Seitenlayouts.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Lead-Verteilung** aus. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie werden auf dem restlichen Weg begleitet.

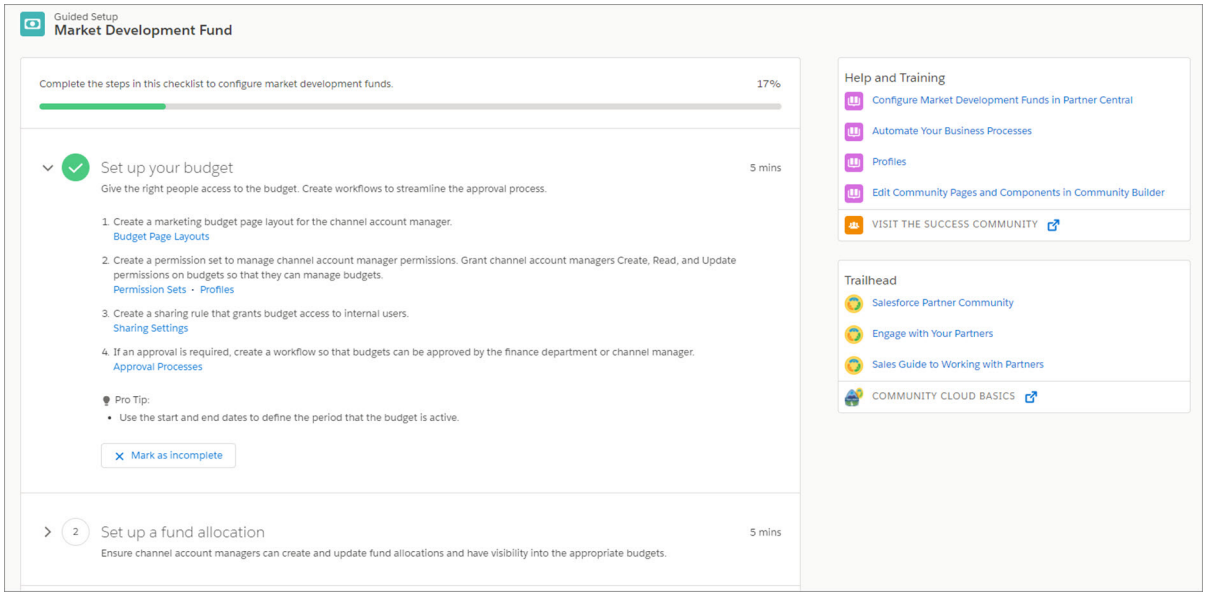


Nachdem Sie die Lead-Verteilung eingerichtet haben, können Ihre Partner Leads aus dem Lead-Posteingang in ihrer Partner-Community akzeptieren.

Bereitstellen von Werbekostenzuschüssen für Partner

Sie suchen nach einer Möglichkeit, Partnern Verkaufsanreize bereitzustellen? Werbekostenzuschüsse unterstützen Partner finanziell beim Durchführen von Marketing-Kampagnen, die ein Markenbewusstsein schaffen und die Nachfrage nach Ihren Produkten ankurbeln. Mit einfach zu befolgenden Schritten können Administratoren Berechtigungen einrichten, die Haushaltsführung für Kanalmanager optimieren und es Partnern erleichtern, Zuschüsse anzufordern und zu beanspruchen.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Werbekostenzuschuss** aus. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie werden auf dem restlichen Weg begleitet.



Nachdem Sie "Werbekostenzuschuss" eingerichtet haben, können Ihre Kanal-Account-Manager Budgets erstellen und Zuschüsse zuweisen. Ihre Partner können Zuschüsse anfordern und Ansprüche senden.

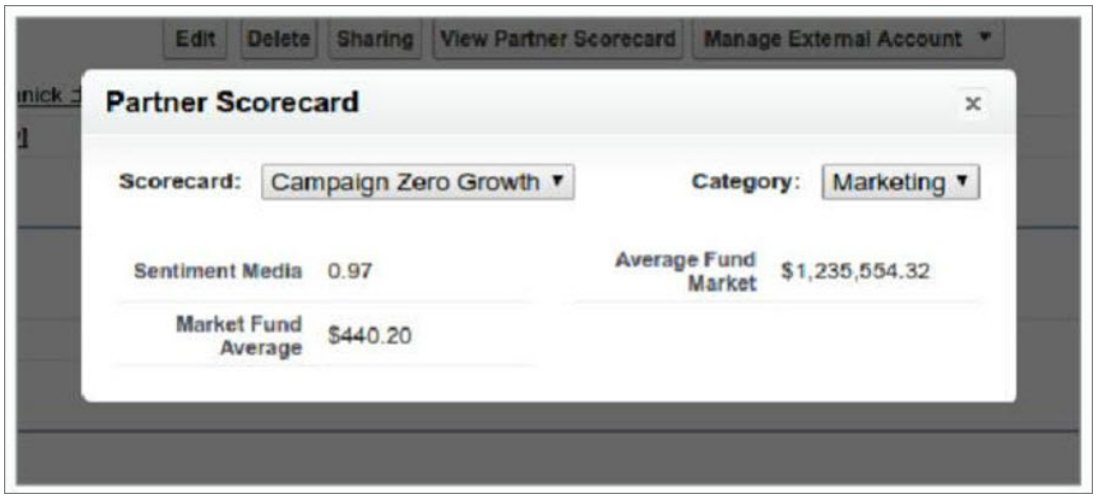
Überwachen der Leistung mit Partner-Scorecards (Beta)

Ermöglichen Sie es Ihren Kanal-Account-Managern, die Leistungen von Einzelpersonen zu messen. Richten Sie überdies Benchmarks für deren Kanalprogramme mit Partner-Scorecards ein. Sie können Partner-Scorecards dahingehend anpassen, dass Berichtsübersichtsergebnisse angezeigt werden, die Ihr Kanal-Account-Manager oder Führungsteam sehen möchte.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von Partner-Scorecards, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Partner-Scorecards sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Jede Scorecard zeigt vom Administrator definierte Kennzahlen an, die die Leistung des Partners auf der Grundlage von dessen Ebene innerhalb eines spezifischen Programms überwachen. Wählen Sie die zu verfolgende Kategorie aus und fügen Sie die anzuzeigenden Kennzahlen hinzu oder ordnen Sie sie neu an. Scorecards werden anhand von Salesforce-Berichten erstellt und können als Registerkarten hinzugefügt werden.

Tipp: Sie können Kategorien verwenden, um wichtige Leistungsindikatoren in logische Buckets zu gruppieren, beispielsweise "Vertrieb", "Marketing" und "Feldaktivierung".



Erstellen von Partnerkampagnen unter Verwendung von Distributed Marketing (Pilot)

Installieren Sie Distributed Marketing von AppExchange und erstellen Sie anhand des Journey Builder Kampagnen über Ihre Partner Central-Community. Kanalpartner können Journey Builder-E-Mail-Nachrichten in der Vorschau anzeigen und personalisieren sowie ihrer Kampagnenjourney Leads und Kontakte hinzufügen.

Angenommen, Sie haben mehrere Versicherungsmakler, die an der Einführung eines neuen Rentenversicherungsprogramms beteiligt sind. Sie möchten, dass alle Kunden dieselben E-Mails zu dem Produkt erhalten. Außerdem sollen sie steuern können, wie die E-Mails versendet werden. Mit Distributed Marketing können Sie den Maklern, die das neue Programm vermarkten, eine vorkonfigurierte Kampagne zur Verfügung stellen. Diese können die E-Mails dann personalisieren und entscheiden, an wen sie gesendet werden.

Anmerkung: Wir stellen Distributed Marketing ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten, sodass die Aufnahme nicht garantiert werden kann. Distributed Marketing ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass es in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Community-Analysen: Community Pulse und Anmerkungen

Sie können die für Sie relevantesten Community-Statistiken oben in "Arbeitsumgebungen" anzeigen und Maßnahmen ergreifen sowie direkt in den Dashboards kommunizieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zentrales Anzeigen von Statistiken mit Community Pulse

Sie haben uns mitgeteilt, dass Ihre wichtigsten Community-Statistiken in "Arbeitsumgebungen" angezeigt werden sollten. Sie wurden erhört. Nun gibt es Community Pulse! Community Pulse zeigt bis zu sechs Kennzahlen Ihrer Auswahl direkt oberhalb von "Arbeitsumgebungen". Durch das Klicken auf eine Kennzahl gelangen Sie zum zugehörigen Bericht oder Dashboard vom Typ "Moderation" oder "Engagement", damit Sie Maßnahmen ergreifen oder weitere Informationen abrufen können.

Zusammenarbeit an Analytics-Dashboards mit Anmerkungen

Fördern Sie eine offene Kommunikation mit in Communities eingebetteten Analytics-Dashboards in Ihrer Community. Dank der Anmerkungsfunktion können Partner und Kunden in Chatter-Feeds zu einzelnen Dashboard-Widgets miteinander kommunizieren.

Zentrales Anzeigen von Statistiken mit Community Pulse

Sie haben uns mitgeteilt, dass Ihre wichtigsten Community-Statistiken in "Arbeitsumgebungen" angezeigt werden sollten. Sie wurden erhört. Nun gibt es Community Pulse! Community Pulse zeigt bis zu sechs Kennzahlen Ihrer Auswahl direkt oberhalb von "Arbeitsumgebungen". Durch das Klicken auf eine Kennzahl gelangen Sie zum zugehörigen Bericht oder Dashboard vom Typ "Moderation" oder "Engagement", damit Sie Maßnahmen ergreifen oder weitere Informationen abrufen können.

Zum Einrichten von Community Pulse müssen für die jeweilige Community Berichte und Dashboards zu Ihren Arbeitsumgebungen zugeordnet sein. Sie können die Zuordnung manuell erstellen, aber wozu die Umstände? Die beste Möglichkeit für die Zuordnung besteht darin, das Salesforce-Communities-Verwaltungspaket der Version Winter '18 zu installieren oder ein Upgrade darauf vorzunehmen. Es wurden sogar vorausgefüllte Kennzahlen hinzugefügt, die Sie zu Testzwecken verwenden können. Das Paket "Community-Verwaltung" steht kurz nach der Veröffentlichung auf AppExchange zur Verfügung.

Wenn Sie über eine Community mit Chatter verfügen, erhalten Sie vier Community Pulse-Kennzahlkacheln mit dem AppExchange-Paket: "Mitglieder", "Neue Mitglieder", "Unbeantwortete Fragen" und "Gekennzeichnete Diskussionen". Klicken Sie auf die Kachel **Neue Mitglieder**, um zur Warteschlange für Mitgliederengagement zu gelangen, in der Sie alle Ihre neuen Mitglieder mit ein paar Klicks begrüßen können.

Möchten Sie unterschiedliche Kennzahlen anzeigen? Community Pulse kann vollständig angepasst werden. Unabhängig davon, über welche Community-Arten Sie verfügen, können Sie Kennzahlen erstellen, die für Sie perfekt sind. Klicken Sie auf **Kennzahlen bearbeiten**, um die in Community Pulse angezeigten Kennzahlen hinzuzufügen, zu aktualisieren, zu entfernen und neu anzuordnen.

Klicken Sie auf eine Community Pulse-Kennzahl, um einen Detailbericht oder ein Dashboard für eine weitere Perspektive anzuzeigen.

SIEHE AUCH:

Alles erledigen in der Warteschlange für Mitgliederengagement

Salesforce-Hilfe: Aktivieren und Zuordnen von Dashboards für Community-Manager

Salesforce-Hilfe: Aktivieren und Zuordnen von Einblicken für Community-Manager

Zusammenarbeit an Analytics-Dashboards mit Anmerkungen

Fördern Sie eine offene Kommunikation mit in Communities eingebetteten Analytics-Dashboards in Ihrer Community. Dank der Anmerkungsfunktion können Partner und Kunden in Chatter-Feeds zu einzelnen Dashboard-Widgets miteinander kommunizieren.

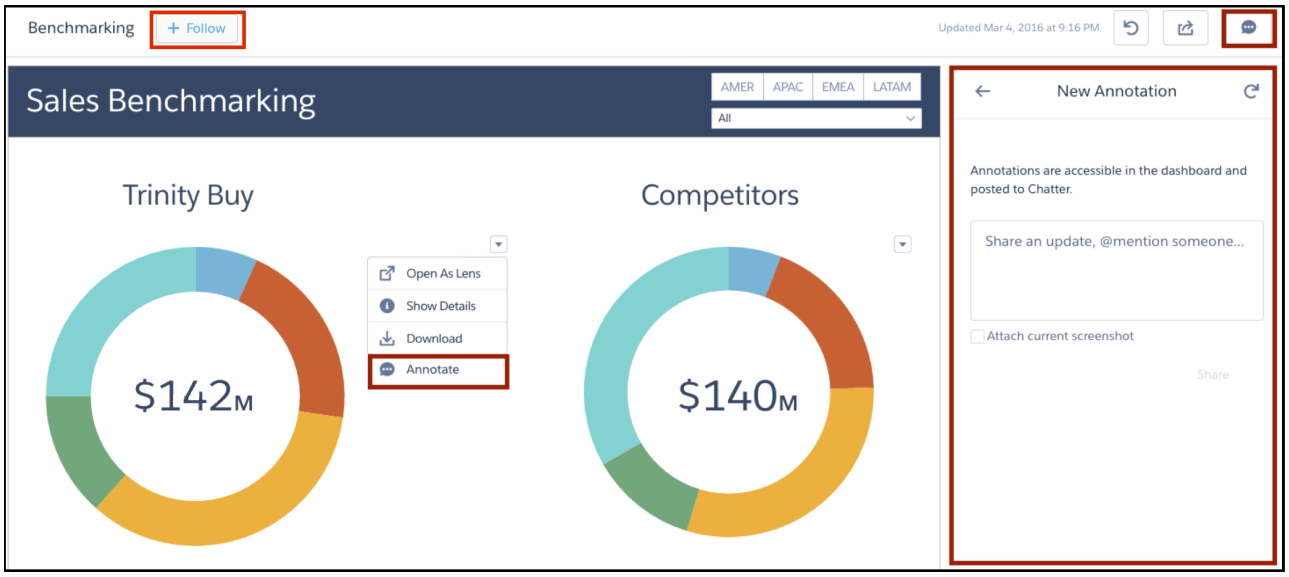
Anmerkung: Diese Funktion wird für Benutzer mit Customer Community Plus- oder Partner Community-Lizenz in Communities, jedoch nicht in Portalen unterstützt. Falls Sie noch nicht über Analytics für Communities verfügen, ist die Einrichtung dieser Funktion erforderlich. Weitere Informationen finden Sie unter Analytics für Communities freigeben.

Community-Benutzer können Dashboard-Widgets mit im Dashboard und in Chatter gepostеten Kommentaren nun mit Anmerkungen versehen. Die Anmerkungen enthalten die Unterhaltungen der Benutzer über ihre Daten und deren Visualisierung, wobei das Dashboard direkt zu Referenzzwecken dient.

AUSGABEN

Analytics ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Analytics ist zudem verfügbar in: **Developer** Edition



Wenn Benutzer auf die Schaltfläche **Folgen** klicken, werden ihnen alle Kommentare zum Dashboard angezeigt. In Chatter können sie dann auf das Dashboard-Bild klicken, um die Anmerkung direkt im Dashboard in Analytics aufzurufen und dort zur Konversation beizutragen.

SIEHE AUCH:

Zusammenarbeit an Dashboards mit Anmerkungen in Communities

Moderation: Integration in Journey Builder, Warteschlange für Mitgliederengagement und mehr Arbeitsumgebungen

Erfahren Sie, was passieren kann, wenn die Community Cloud auf Journey Builder aus der Marketing Cloud trifft. Suchen Sie nach neuen und verbesserten Warteschlangen, die das Leben erleichtern, und finden Sie eine schnelle Möglichkeit, Arbeitsumgebungen zu überprüfen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Fördern des Engagements mit Community Cloud und Marketing Cloud-Integration (Beta)

Wir haben uns die Stärke von Journey Builder der Marketing Cloud zunutze gemacht, um Sie dabei zu unterstützen, Mitglieder zu erreichen und Ihre Community in einen leistungsstarken Marketingkanal zu verwandeln. Mit Journey Builder können Sie Kundenjourneys über E-Mails, Mobiltelefone, Anzeigen und das Web hinweg erstellen. Mit der Cloud-Integration können Community- und Marketing-Manager Mitgliedern inhaltsreiche E-Mails senden, das Engagement fördern und die Aktivität in der Community ankurbeln. Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie über Community- und Marketing Cloud-Lizenzen verfügen.

Alles erledigen in der Warteschlange für Mitgliederengagement

Sie haben sich eine bessere Möglichkeit gewünscht, Community-Mitglieder aufzufinden und einfach mit ihnen zu kommunizieren. Wir haben daran gearbeitet. Mit der neuen Warteschlange für Mitgliederengagement können Sie Mitglieder sortieren, überprüfen, wer Inhalt postet und wie dessen Ansehensbewertung aussieht, anzeigen, wer ein Profilfoto besitzt, Filter erstellen, Mitgliedsdetails anzeigen und mehr.

Übersichtlichere und zuverlässigere Warteschlange "Ausstehende Diskussionen"

Die Warteschlange "Ausstehende Diskussionen" wurde umgestaltet, um Communities einfacher zu moderieren. Ihr optimiertes Erscheinungsbild basiert auf der Lightning-Technologie. Beim schönen Aussehen wurde es aber nicht belassen. Es wurden Massenaktionen für Diskussionen und neue Sortierungsfunktionen hinzugefügt. Zudem wurde eine Mitgliedsdetailseite hinzugefügt, damit Sie die benötigten Informationen erhalten können, ohne die Seite verlassen zu müssen.

Wechseln zu "Arbeitsumgebungen" und mehr Möglichkeiten mit Communities

Wenn Sie nun zur Community-Verwaltungskonsole wechseln, werden Sie von einem Banner aufgefordert, zu "Arbeitsumgebungen" zu wechseln. Denken Sie nicht darüber nach, da Sie alles, was Sie in der Konsole erledigen können, und noch mehr in "Arbeitsumgebungen" erledigen können. In "Arbeitsumgebungen" befinden sich alle neuen Funktionen und dies ist der einzige Ort, an dem sie verwendet werden. Sie sind interessiert, aber noch nicht vollständig überzeugt? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Sie können in den Community-Einstellungen jederzeit wieder zurückwechseln.

Fördern des Engagements mit Community Cloud und Marketing Cloud-Integration (Beta)

Wir haben uns die Stärke von Journey Builder der Marketing Cloud zunutze gemacht, um Sie dabei zu unterstützen, Mitglieder zu erreichen und Ihre Community in einen leistungsstarken Marketingkanal zu verwandeln. Mit Journey Builder können Sie Kundenjourneys über E-Mails, Mobiltelefone, Anzeigen und das Web hinweg erstellen. Mit der Cloud-Integration können Community- und Marketing-Manager Mitgliedern inhaltsreiche E-Mails senden, das Engagement fördern und die Aktivität in der Community ankurbeln. Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie über Community- und Marketing Cloud-Lizenzen verfügen.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Community Cloud und Marketing Cloud Journey Builder-Integration, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Journey Builder-Integration ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge zur Journey Builder-Integration in IdeaExchange oder in der Trailblazer Community unterbreiten.

Angenommen, Sie möchten, dass sich neue Mitglieder in der Community stärker einbringen. Erstellen Sie mit Journey Builder eine Einarbeitungsjourney, die ausgelöst wird, wenn Mitglieder einer Community beitreten. Sie begleitet neue Mitglieder bei der Einarbeitung und fordert sie auf, sich mehr an Ihrer Community zu beteiligen, beispielsweise durch das Hochladen eines Profilfotos. Sie können dafür sorgen, dass sie sich weiterhin beteiligen, indem Sie Trending-Inhalte aus der Community senden.

Fügen Sie viele Mitglieder hinzu, beispielsweise mehr als 1.000? Journey Builder sollte über Nacht arbeiten, da sich das Hinzufügen von Mitgliedern zur Community langsamer gestaltet, wenn Journeys ausgelöst werden.

Sie können eine personalisierte E-Mail-Journey mit Ereignissen auslösen oder eine spezifische Zielgruppe auswählen. Beispielsweise identifizieren Sie die Community-Mitglieder, die noch nicht als MVPs fungieren. Richten Sie für sie eine Journey ein, die sie einlädt, zu MVPs zu avancieren, und die erforderliche Schulung bereitstellt. Starten Sie alternativ eine Journey für Kunden, die einen Kundenvorgang öffnen, der sie durch den Supportprozess führt. Mit das Beste an einer Journey ist, dass sie intelligent ist. Sie kann den Status eines Benutzers erfassen und in entsprechenden Intervallen entsprechende E-Mails senden.

Stellen Sie für den Anfang sicher, dass Marketing Cloud Connect eingerichtet ist, damit die zwei Clouds interagieren können. Danach liegt es komplett an Journey Builder, die E-Mails und Journeys zu erstellen sowie die Ereignisse oder Kriterien anzugeben, die sie auslösen. In den "Siehe auch"-Links finden Sie konkrete Details zur Einführung.

Überlegungen zur Beta-Version

Wenn Sie über Communities und Marketing Cloud verfügen, ist die Integration so konzipiert, dass sie interagieren. Sie sollten uns jedoch kontaktieren und offizieller Beta-Tester werden. Vorteile:

- Sie können uns eine Organisationsberechtigung aktivieren lassen, die zusätzliche E-Mail-Einstellungsfunktionen bereitstellt.

- Sie können Ratschläge und Anleitungen erhalten.
- Sie können uns Feedback und Vorschläge senden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verbinden der Clouds

Salesforce-Hilfe: Journey Builder

Salesforce-Hilfe: Erste Schritte mit Journey Builder

Alles erledigen in der Warteschlange für Mitgliederengagement

Sie haben sich eine bessere Möglichkeit gewünscht, Community-Mitglieder aufzufinden und einfach mit ihnen zu kommunizieren. Wir haben daran gearbeitet. Mit der neuen Warteschlange für Mitgliederengagement können Sie Mitglieder sortieren, überprüfen, wer Inhalt postet und wie dessen Ansehensbewertung aussieht, anzeigen, wer ein Profilfoto besitzt, Filter erstellen, Mitgliedsdetails anzeigen und mehr.

Wollten Sie Ihre neuen Mitglieder schon einmal wöchentlich mit einem freundlichen Post in deren Profil grüßen? Mit dieser Funktion wird genau das zum Kinderspiel. Nachdem Sie Ihre Suche auf eine bestimmte Liste von Benutzern eingegrenzt haben, können Sie direkt in den Profilen der Mitglieder Inhalt posten oder eine Direktnachricht senden (Direktnachrichten sind nun in Lightning Experience-Communities verfügbar.) Klicken Sie auf den Namen eines Mitglieds, um den Mitgliedsdetailbereich zu öffnen, und erstellen Sie Ihren Post. Mit einem Klick wird Ihre Notiz auf der Seite des Mitglieds gepostet.

Wenn Ihre Community so groß ist, dass sich das Kontaktieren von Mitgliedern selbst mit der neuen Warteschlange für Mitgliederengagement als schwierig erweist, sollten Sie Community Cloud und Marketing Cloud-Integration sowie Journey Builder testen.

Für die Warteschlange für Mitgliederengagement ist das Salesforce-Communities-Verwaltungspaket der Version Winter '18 erforderlich. Das Paket der Version Winter '18 steht kurz nach der Veröffentlichung im AppExchange-Paket zur Verfügung.

Übersichtlichere und zuverlässigere Warteschlange "Ausstehende Diskussionen"

Die Warteschlange "Ausstehende Diskussionen" wurde umgestaltet, um Communities einfacher zu moderieren. Ihr optimiertes Erscheinungsbild basiert auf der Lightning-Technologie. Beim schönen Aussehen wurde es aber nicht belassen. Es wurden Massenaktionen für Diskussionen und neue Sortierungsfunktionen hinzugefügt. Zudem wurde eine Mitgliedsdetailseite hinzugefügt, damit Sie die benötigten Informationen erhalten können, ohne die Seite verlassen zu müssen.

Wechseln zu "Arbeitsumgebungen" und mehr Möglichkeiten mit Communities

Wenn Sie nun zur Community-Verwaltungskonsole wechseln, werden Sie von einem Banner aufgefordert, zu "Arbeitsumgebungen" zu wechseln. Denken Sie nicht darüber nach, da Sie alles, was Sie in der Konsole erledigen können, und noch mehr in "Arbeitsumgebungen" erledigen können. In "Arbeitsumgebungen" befinden sich alle neuen Funktionen und dies ist der einzige Ort, an dem sie verwendet werden. Sie sind interessiert, aber noch nicht vollständig überzeugt? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Sie können in den Community-Einstellungen jederzeit wieder zurückwechseln.

Anmerkung: In Spring '18 wechseln von einige von Ihnen sowieso zu "Arbeitsumgebungen". Warum also warten? Jetzt testen.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leichteres Verschieben von Communities mit erweitertem Änderungsset-Support

Der Änderungsset-Support für Communities wurde verbessert. Sie müssen weniger konfigurieren, nachdem Sie eine über eine Bereitstellungsverbindung verfügende Community zwischen Organisationen verschoben haben.

Verwalten externer Community-Benutzer in Lightning Experience

Es ist nicht mehr erforderlich, zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic zu wechseln, um externe Community-Mitglieder zu verwalten. In Lightning Experience können Sie Partner- und Kundenaccounts sowie Benutzer erstellen und deaktivieren und sich als Community-Benutzer anmelden.

Mehr Objekte in Communities verwenden

Sie können nun Verträge, Aufträge, Preisbücher und Angebote in Ihren Communities und Portalen verwenden.

Erstellen von Communities in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition, sogar ohne Communities-Lizenzen

In Enterprise-, Performance- und Unlimited-Organisationen können Sie mithilfe der Vorlagen "Kundendienst (Napili)", "Kundenaccountportal", Salesforce-Registerkarten und Visualforce" oder "Aloha" bis zu 100 Communities erstellen, ohne Communities-Lizenzen erwerben zu müssen. Wenn Sie Communities mithilfe von Partner Central erstellen möchten, müssen Sie Partner-Community-Lizenzen erwerben. Aktivieren Sie zum Erstellen Ihrer Community zunächst "Communities" in Ihrer Organisation. Ihre neu erstellte Community weist eingeschränkten Zugriff für Gastbenutzer ohne Lizenzen auf. Kaufen Sie auf Basis Ihrer Geschäftsanforderungen Community Cloud-Lizenzen, damit sich mehr Mitglieder anmelden können, um Zugriff auf Salesforce-Objekte zu erteilen oder für mehr Seitenaufrufe.

SEO-optimierte URLs für Kundenvorgangs-, Dashboard-, Gruppen- und Berichtsdetailseiten

In der letzten Version wurden SEO-optimierte URL-Umleitungen für die meisten Objektdetailseiten eingeführt, nicht aber für die Objekte "Kundenvorgang", "Dashboard", "Gruppe" und "Bericht". Das wurde nun nachgeholt.

Artikel-URLs nicht mehr in der Datensatz-ID enthalten

Die Datensatz-ID ist nicht mehr in den Artikel-URLs enthalten, um das SEO-Ranking Ihrer Community zu verbessern. Sobald ein Artikel neu veröffentlicht wird, wird die zugehörige ID ebenfalls aktualisiert. Durch das vorherige Einschließen der Datensatz-ID im URL wurde ein neuer URL für den vorhandenen Artikel erstellt, sobald er aktualisiert wurde. Suchmaschinen interpretierten dies jedes Mal als eine neue Seite, was das SEO-Ranking beeinflusste.

Anpassen der Anmeldebenutzeroberfläche Ihrer Community anhand des Benutzers

Sie können die Benutzeroberfläche Ihrer Benutzer besser steuern, wenn sie sich bei Ihrer Community anmelden. Möchten Sie, dass sich Ihr Logo auf der Anmeldeseite in Abhängigkeit davon ändert, ob der Benutzer ein Mitarbeiter oder Kunde ist? Oder wie sieht es mit der Anzeige einer bestimmten Selbstregistrierungsseite anhand des Ländercodes des Benutzers aus? Ihr Branding ändert sich dynamisch, je nachdem, wer sich wo anmeldet.

Anzeigen oder Ausblenden des Titels der Komponente "Top-Artikel nach Thema"

Wählen Sie zum Anzeigen oder Ausblenden des Titels **Titel anzeigen** im Editor für Eigenschaften der Komponente aus. Zuvor wurde der Titel nur in Spalten angezeigt, die breiter waren als 300 Pixel.

Anzeigen von Gruppeninformationen durch externe Community-Moderatoren

Ein organisationsexterner Community-Moderator ist zwar eine gute Möglichkeit, Ressourcen zu entlasten, nicht aber, wenn der Moderator kritische Community-Berichte nicht anzeigen kann. Dies wurde entsprechend korrigiert. Externe Benutzer mit Moderatorberechtigungen können nun Berichte und Informationen zu den Gruppen und Communities anzeigen, zu denen sie gehören.

Berichte werden auf der von Ihnen aktuell angezeigten Seite geöffnet

Zuvor wurde beim Klicken auf einen Bericht eine neue Registerkarte geöffnet, wodurch Sie von Ihrer Arbeit wegnavigierten. Jetzt nicht mehr. Berichte werden nun auf derselben Seite mit einem Link geöffnet, über den Sie zum Dashboard zurückwechseln können, wodurch die Anzahl der Registerkarten minimal bleibt.

Leichteres Verschieben von Communities mit erweitertem Änderungsset-Support

Der Änderungsset-Support für Communities wurde verbessert. Sie müssen weniger konfigurieren, nachdem Sie eine über eine Bereitstellungsverbindung verfügende Community zwischen Organisationen verschoben haben.

Änderungssets unterstützen nun diese zusätzlichen Einstellungen vom Typ "Community-Arbeitsumgebung" (oder "Community-Verwaltung"):

- Alle Einstellungen in der Arbeitsumgebung "Verwaltung" außer den folgenden:
  - Das Feld "Account" im Abschnitt "Registrierung" des Bereichs für die Anmeldung und Registrierung.
  - Der Bereich "Einstellungen"
  - Der Bereich "Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen"
- Alle Einstellungen in der Arbeitsumgebung "Moderation"
- Alle Einstellungen vom Typ "Empfehlungen" und "Zielgruppen" in der Arbeitsumgebung "Inhaltstargeting". Empfehlungsbilder sind jedoch ausgeschlossen.

Tipp: Verwenden Sie weiterhin die Community-Verwaltung anstelle von Community-Arbeitsumgebungen? Wechseln Sie und profitieren Sie von verschiedenen neuen Funktionen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen für das Migrieren von Communities mit Änderungssets (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwalten externer Community-Benutzer in Lightning Experience

Es ist nicht mehr erforderlich, zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic zu wechseln, um externe Community-Mitglieder zu verwalten. In Lightning Experience können Sie Partner- und Kundenaccounts sowie Benutzer erstellen und deaktivieren und sich als Community-Benutzer anmelden.

Nicht erschrecken! Alle Aktionen, die Sie in einem Personenaccount in Salesforce Classic vornehmen können, sind in Lightning Experience verfügbar.

Das ist aber noch nicht alles. Alle in Salesforce Classic verfügbaren Anmeldeaktionen können auch in Lightning Experience vorgenommen werden.

Mehr Objekte in Communities verwenden

Sie können nun Verträge, Aufträge, Preisbücher und Angebote in Ihren Communities und Portalen verwenden.

Erstellen von Communities in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition, sogar ohne Communities-Lizenzen

In Enterprise-, Performance- und Unlimited-Organisationen können Sie mithilfe der Vorlagen "Kundendienst (Napili)", "Kundenaccountportal", Salesforce-Registerkarten und Visualforce" oder "Aloha" bis zu 100 Communities erstellen, ohne Communities-Lizenzen erwerben zu müssen. Wenn Sie Communities mithilfe von Partner Central erstellen möchten, müssen Sie Partner-Community-Lizenzen erwerben. Aktivieren Sie zum Erstellen Ihrer Community zunächst "Communities" in Ihrer Organisation. Ihre neu erstellte Community weist eingeschränkten Zugriff für Gastbenutzer ohne Lizenzen auf. Kaufen Sie auf Basis Ihrer Geschäftsanforderungen Community Cloud-Lizenzen, damit sich mehr Mitglieder anmelden können, um Zugriff auf Salesforce-Objekte zu erteilen oder für mehr Seitenaufrufe.

SEO-optimierte URLs für Kundenvorgangs-, Dashboard-, Gruppen- und Berichtsdetailseiten

In der letzten Version wurden SEO-optimierte URL-Umleitungen für die meisten Objektdetailseiten eingeführt, nicht aber für die Objekte "Kundenvorgang", "Dashboard", "Gruppe" und "Bericht". Das wurde nun nachgeholt.

Zum Erstellen eines vom Benutzer lesbaren URLs für die Detailseite eines Objekts wurde der Wert des Felds "Name" des Objekts an den URL angefügt. Beispielsweise wurde für die Gruppendetailseite von AW Computing `https://mycommunity.com/s/group/001R0000002NzuaIAC` zu `https://mycommunity.com/s/group/001R0000002NzuaIAC/aw-computing` umgeleitet.

Wenn das Feld "Name" für ein Objekt nicht verfügbar ist, wird das Feld "Thema" oder "Titel" verwendet. Andernfalls wird "detail" an den URL angehängt.

Anmerkung: SEO-optimierte URLs werden für die Detailseiten "Streams" und "Benutzerprofil" nicht unterstützt.

Artikel-URLs nicht mehr in der Datensatz-ID enthalten

Die Datensatz-ID ist nicht mehr in den Artikel-URLs enthalten, um das SEO-Ranking Ihrer Community zu verbessern. Sobald ein Artikel neu veröffentlicht wird, wird die zugehörige ID ebenfalls aktualisiert. Durch das vorherige Einschließen der Datensatz-ID im URL wurde ein neuer URL für den vorhandenen Artikel erstellt, sobald er aktualisiert wurde. Suchmaschinen interpretierten dies jedes Mal als eine neue Seite, was das SEO-Ranking beeinflusste.

Artikel-URLs wurden zu `/article/:recordId/:urlName` umgeleitet. Nun wird jedoch das Format `/article/:urlName` verwendet.

Beispielsweise führt `https://mycommunity.com/s/article/kavB0000007qtP7KAI/ein_beispielartikel` zu `https://mycommunity.com/s/article/ein_beispielartikel`.

Anpassen der Anmeldebenutzeroberfläche Ihrer Community anhand des Benutzers

Sie können die Benutzeroberfläche Ihrer Benutzer besser steuern, wenn sie sich bei Ihrer Community anmelden. Möchten Sie, dass sich Ihr Logo auf der Anmeldeseite in Abhängigkeit davon ändert, ob der Benutzer ein Mitarbeiter oder Kunde ist? Oder wie sieht es mit der Anzeige einer bestimmten Selbstregistrierungsseite anhand des Ländercodes des Benutzers aus? Ihr Branding ändert sich dynamisch, je nachdem, wer sich wo anmeldet.

Standardmäßige und benutzerdefinierte Visualforce-Anmeldeseiten unterstützen dynamische Logos und dynamische URLs auf der rechten Seite. Lightning-Anmeldeseiten unterstützen dynamische Logos. Nachdem sich der Benutzer bei der Community angemeldet hat, wird das unter **Verwaltung** > **Branding** in "Arbeitsumgebungen" oder "Community-Verwaltung" angegebene Branding übernommen.

SIEHE AUCH:

Ändern der Anmeldeerfahrung Ihrer Benutzer mit "Dynamisches Branding"

Anzeigen oder Ausblenden des Titels der Komponente "Top-Artikel nach Thema"

Wählen Sie zum Anzeigen oder Ausblenden des Titels **Titel anzeigen** im Editor für Eigenschaften der Komponente aus. Zuvor wurde der Titel nur in Spalten angezeigt, die breiter waren als 300 Pixel.

Anzeigen von Gruppeninformationen durch externe Community-Moderatoren

Ein organisationsexterner Community-Moderator ist zwar eine gute Möglichkeit, Ressourcen zu entlasten, nicht aber, wenn der Moderator kritische Community-Berichte nicht anzeigen kann. Dies wurde entsprechend korrigiert. Externe Benutzer mit Moderatorberechtigungen können nun Berichte und Informationen zu den Gruppen und Communities anzeigen, zu denen sie gehören.

Berichte werden auf der von Ihnen aktuell angezeigten Seite geöffnet

Zuvor wurde beim Klicken auf einen Bericht eine neue Registerkarte geöffnet, wodurch Sie von Ihrer Arbeit wegnavigierten. Jetzt nicht mehr. Berichte werden nun auf derselben Seite mit einem Link geöffnet, über den Sie zum Dashboard zurückwechseln können, wodurch die Anzahl der Registerkarten minimal bleibt.

Chatter: Verschlüsselung für Chatter, verankerte Posts, beliebte Gruppen und Trailhead-Thema

Die Verschlüsselung für Chatter ist allgemein verfügbar und enthält mehr Felder. Verankern Sie einen Post oben in einem Gruppen- oder Themen-Feed (Beta) und finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen. Gruppen und Benutzerprofile erhalten ein neues Trailhead-Erscheinungsbild.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chatter-Feeds: Verschlüsselung für Chatter, Streams und verankerte Posts
Die Verschlüsselung für Chatter ist allgemein verfügbar und enthält mehr Felder als je zuvor. Entdecken Sie die Einfachheit eines einzelnen Zugriffspunkts, indem Sie Ihre internen Streams in Ihrer Salesforce-Organisation anzeigen (Pilot). Verankern Sie einen Post oben in einem Gruppen- oder Themen-Feed (Beta) und finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen.

Gruppen: Beliebte Gruppen und Trailhead-Thema
Finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen, und erleben Sie mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild und Avatar den Trailhead-Spirit.

Benutzerprofile: Trailhead-Thema und verbesserte Abwesenheitsnotiz
Benutzerprofile erhalten mit einem standardmäßigen Bannerbild des Trailhead-Themas, einer Trailhead-Karte, dem standardmäßigen Bild von Astro an mehreren Stellen und einem hervorgehobenen Bereich "Über mich" einen neuen Look. Die Abwesenheitsnotiz wurde verbessert und ist allgemein verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10

Chatter-Feeds: Verschlüsselung für Chatter, Streams und verankerte Posts

Die Verschlüsselung für Chatter ist allgemein verfügbar und enthält mehr Felder als je zuvor. Entdecken Sie die Einfachheit eines einzelnen Zugriffspunkts, indem Sie Ihre internen Streams in Ihrer Salesforce-Organisation anzeigen (Pilot). Verankern Sie einen Post oben in einem Gruppen- oder Themen-Feed (Beta) und finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)
Die Verschlüsselung und Entschlüsselung von Chatter-Daten im Massenvorgang ist nun allgemein verfügbar. Mit der Verschlüsselung für Chatter kann Ihr Unternehmen Datenschutzrichtlinien, gesetzliche Anforderungen und vertragliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verarbeiten von Chatter-Daten mit Zuversicht erfüllen. Verschlüsselte Felder funktionieren normalerweise auf der gesamten Salesforce-Benutzeroberfläche, in den Salesforce-Geschäftsprozessen und Salesforce-APIs. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Lightning-Communities, Salesforce Classic, Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz verfügbar.

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)
Reduzieren Sie Kontextwechsel und erhalten Sie nahtlosen Zugriff auf alle Ihre Streams, indem Sie Community-übergreifende Streams verwenden. Nun haben Sie einfachen Zugriff auf alle Ihre Streams – ob intern oder Community-basiert – in Ihrer Salesforce-Organisation. Community-übergreifende Streams sind in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)
Durch das Verankern von Posts können Sie dafür sorgen, dass die wichtigsten Informationen die größte Aufmerksamkeit bekommen. Wenn jemand in Chatter-Gruppen- oder Themen-Feeds wichtige Informationen veröffentlicht, kann ein autorisierter Benutzer diesen Post ganz oben im Feed verankern. Der Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt. Die Verankerung von Posts ist in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Aufpeppen Ihrer Unterhaltungen mit Emojis
Die Emojis sind da! Binden Sie Ihre Zielgruppe, indem Sie Ihrem Feed mehr Pep verleihen. Wenn Sie Fragen veröffentlichen oder kommentieren oder ihnen Details hinzufügen oder wenn Sie Fragen beantworten, wird das Emoji-Symbol im Chatter-Publisher angezeigt. Emojis sind in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Aktivieren von Themenvorschlägen für Ihre Organisation
Themenvorschläge sind hilfreich, wenn Sie andere Personen ermutigen möchten, ihren Posts und Fragen Themen hinzuzufügen. Gleichzeitig ist es auch wichtig, über die Flexibilität zum Deaktivieren von Themenvorschlägen zu verfügen. Sie erhalten nun die Möglichkeit, Themenvorschläge für Ihre Organisation zu deaktivieren. Die Berechtigung ist standardmäßig aktiviert. Wenden Sie sich daher an den Salesforce Classic-Kundensupport, um Themenvorschläge zu deaktivieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)

Die Verschlüsselung und Entschlüsselung von Chatter-Daten im Massenvorgang ist nun allgemein verfügbar. Mit der Verschlüsselung für Chatter kann Ihr Unternehmen Datenschutzrichtlinien, gesetzliche Anforderungen und vertragliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verarbeiten von Chatter-Daten mit Zuversicht erfüllen. Verschlüsselte Felder funktionieren normalerweise auf der gesamten Salesforce-Benutzeroberfläche, in den Salesforce-Geschäftsprozessen und Salesforce-APIs. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Lightning-Communities, Salesforce Classic, Salesforce für Android, Salesforce für iOS und im mobilen Salesforce-Netz verfügbar.

Wenden Sie sich an den Support, um die Verschlüsselung für Chatter zu aktivieren. Sie erhalten von uns Unterstützung bei der Einrichtung.

Anmerkung: Wenn Sie ein Feld verschlüsseln, werden vorhandene Werte nicht sofort verschlüsselt. Die Daten werden beim Hinzufügen verschlüsselt und verwendet, nachdem Sie beispielsweise Feldinhalt hinzugefügt oder bearbeitet haben.

Was wird verschlüsselt?

- Feedposts und -Kommentare
- Feed-Fragen und -Antworten
- Bezeichnungen und URLs für Verknüpfungen
- Feed-Abstimmungen und Abstimmungsoptionen
- Inhalt aus Ihren benutzerdefinierten Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen (in dieser Version neu)

Sie können verschlüsselte Felder nicht filtern.

Anmerkung: Wenn Sie an der Pilotversion teilgenommen haben, deaktivieren Sie die Verschlüsselung für Chatter und aktivieren Sie sie erneut, um die neuen Felder mit einzubeziehen. Wenden Sie sich an Salesforce, um Hilfe beim Verschlüsseln aller zuvor erstellten Daten zu erhalten.

SIEHE AUCH:

Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erhöhen der Sicherheit Ihrer Daten mit der Shield-Plattformverschlüsselung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (allgemein verfügbar)

Anzeigen aller Ihrer Community-Streams in Salesforce (Pilot)

Reduzieren Sie Kontextwechsel und erhalten Sie nahtlosen Zugriff auf alle Ihre Streams, indem Sie Community-übergreifende Streams verwenden. Nun haben Sie einfachen Zugriff auf alle Ihre Streams – ob intern oder Community-basiert – in Ihrer Salesforce-Organisation. Community-übergreifende Streams sind in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Anmerkung: Community-übergreifende Streams werden ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Community-übergreifende Streams sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für Community-übergreifende Streams einbringen.

Einschränkungen der Pilotversion

Beim Anzeigen eines Community-Streams in Salesforce können Sie Posts kommentieren, bearbeiten und mit "Gefällt mir" bewerten oder die "Gefällt mir"-Bewertung entfernen. Es gibt jedoch einige Aktionen, die Sie noch nicht ausführen können.

- Anhängen von Dateien
- Post freigeben
- Nutzen der positiven oder negativen Abstimmung oder der Unternehmensüberprüfung
- Springen von einer @Erwähnung zur Community-Diskussion, in der sie angezeigt wird
- Aufschlüsseln eines Feedeintragsdetails

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Community-übergreifende Streams.

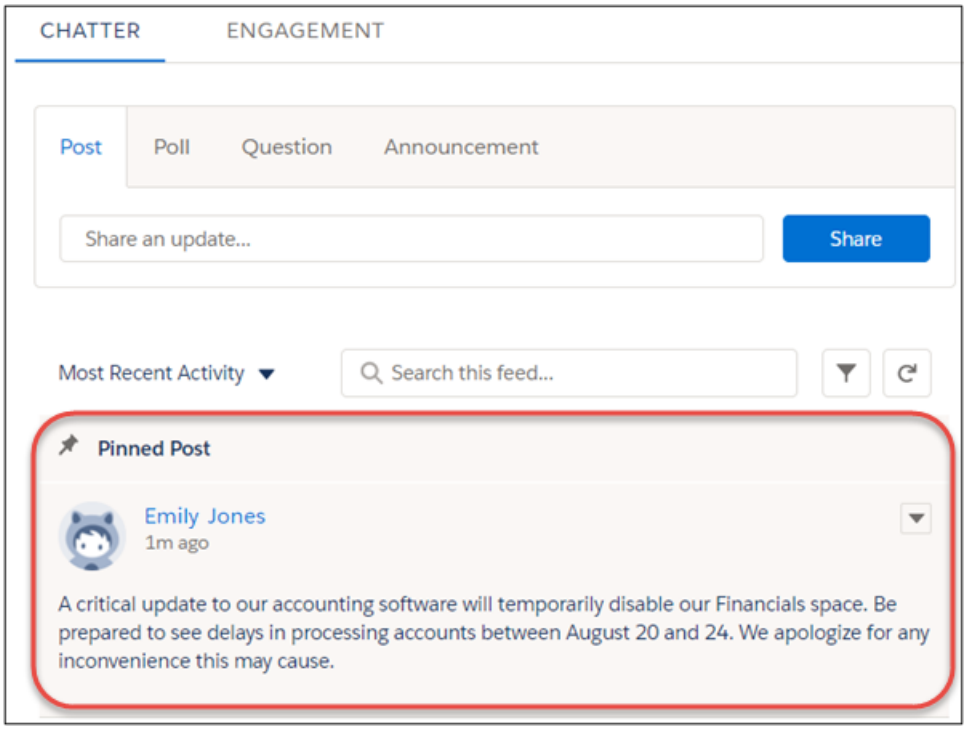
SIEHE AUCH:

Erstellen Ihrer eigenen Mega-Feeds mit Streams

Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)

Durch das Verankern von Posts können Sie dafür sorgen, dass die wichtigsten Informationen die größte Aufmerksamkeit bekommen. Wenn jemand in Chatter-Gruppen- oder Themen-Feeds wichtige Informationen veröffentlicht, kann ein autorisierter Benutzer diesen Post ganz oben im Feed verankern. Der Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt. Die Verankerung von Posts ist in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der verankerten Posts, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Verankern von Posts ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu verankerten Posts einbringen.



Administratoren, Community-Manager und Gruppeninhaber oder Gruppenmanager können Posts verankern. Administratoren können auch die Berechtigung zum Verankern zuweisen. Aktivieren Sie **Posts in Feeds verankern** für Ihre Organisation und weisen Sie dann ausgewählten Benutzern die Berechtigung **Posts in Feeds verankern** zu.

Verankerte Posts ähneln Ankündigungen, mit folgenden Unterschieden.

- Ankündigungen sind nur für Gruppen-Feeds verfügbar. Die Verankerung von Posts ist für Gruppen- und Themen-Feeds verfügbar.
- Ankündigungen folgen einer linearen Zeitachse: Sie veröffentlichen sie und lassen sie ablaufen. Verankerte Posts sind flexibler: Sie können Ihren Feed fördern und Posts aus der Gegenwart oder Vergangenheit verankern.
- Es können mehr autorisierte Benutzer Verankerungen vornehmen.
- Sie können einem verankerten Post mithilfe des Rich-Text-Editors einen Stil hinzufügen.
- Eine Ankündigung läuft zu einem festgelegten Datum ab. Ein verankerter Post bleibt so lange verankert, bis ein autorisierter Benutzer die Verankerung aufhebt.

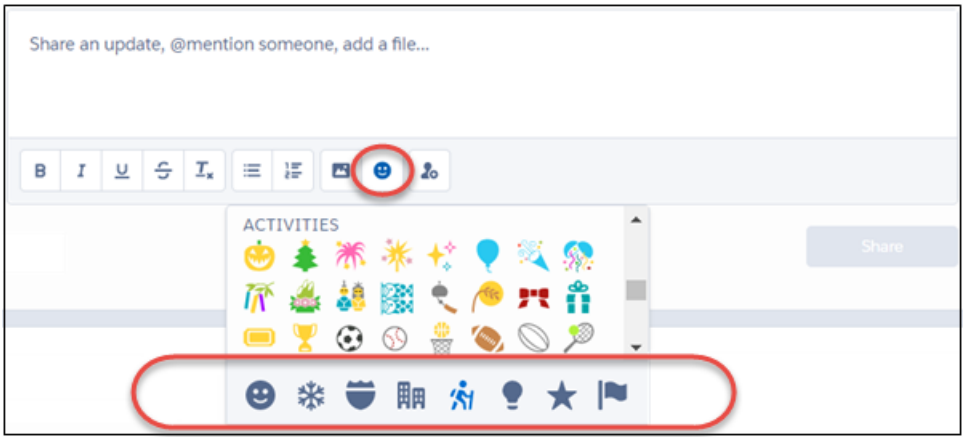
Einschränkungen der Beta-Version

In der Beta-Version gibt es keine Möglichkeit, einen Post auszuwählen, um ihn auf der Benutzeroberfläche für kompakte Feeds zu verankern.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen verankerte Posts.

Aufpeppen Ihrer Unterhaltungen mit Emojis

Die Emojis sind da! Binden Sie Ihre Zielgruppe, indem Sie Ihrem Feed mehr Pep verleihen. Wenn Sie Fragen veröffentlichen oder kommentieren oder ihnen Details hinzufügen oder wenn Sie Fragen beantworten, wird das Emoji-Symbol im Chatter-Publisher angezeigt. Emojis sind in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.



Klicken Sie auf die Symbole unten in der Emoji-Auswahl, um die Kategorien zu ändern. Oder blättern Sie mit dem Cursor in der Auswahl von Kategorie zu Kategorie und verwenden Sie Ihre Tastatur zum Navigieren und Auswählen.

Selbst im geschäftlichen Bereich haben böse Kürbisköpfe Platz!

Anmerkung: Die Emojis in Ihrer Emoji-Auswahl stammen aus der Standardschriftart Ihres Betriebssystems. Bei einigen Betriebssystemen wurde mehr Wert auf den Spaßfaktor gelegt als bei anderen. Wenn Sie sich Ihre Emojis ansehen und sich wundern, warum sie so trostlos sind, wechseln Sie zu emojipedia.org und sehen Sie sich an, welche Emojis von den einzelnen Betriebssystemen bereitgestellt werden.

Aktivieren von Themenvorschlägen für Ihre Organisation

Themenvorschläge sind hilfreich, wenn Sie andere Personen ermutigen möchten, ihren Posts und Fragen Themen hinzuzufügen. Gleichzeitig ist es auch wichtig, über die Flexibilität zum Deaktivieren von Themenvorschlägen zu verfügen. Sie erhalten nun die Möglichkeit, Themenvorschläge für Ihre Organisation zu deaktivieren. Die Berechtigung ist standardmäßig aktiviert. Wenden Sie sich daher an den Salesforce Classic-Kundensupport, um Themenvorschläge zu deaktivieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Gruppen: Beliebte Gruppen und Trailhead-Thema

Finden Sie heraus, welche Gruppen die meiste Aktivität aufweisen, und erleben Sie mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild und Avatar den Trailhead-Spirit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang
Finden Sie mit einem neuen Typ für benutzerdefinierte Berichte heraus, welche Gruppen in Ihrer Organisation die meiste Aktivität aufweisen. Erstellen Sie den Typ für benutzerdefinierte Berichte mithilfe von Gruppen als primärem Objekt und überwachen Sie die Ränge Ihrer Gruppen entsprechend. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Gruppen erhalten einen Trailhead-Look
Gruppen sehen Trailhead mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild und Avatar sehr ähnlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

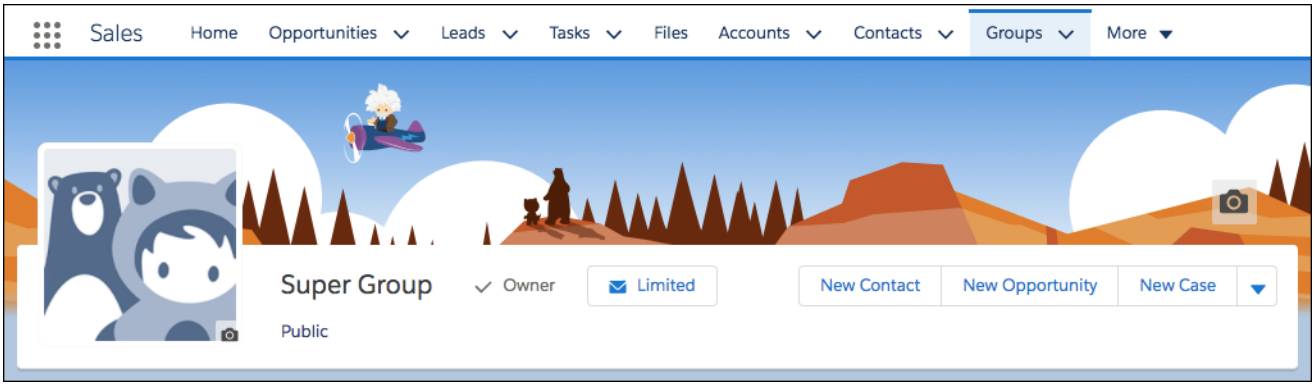
Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte zum Anzeigen Ihrer Gruppen mit dem besten Rang

Finden Sie mit einem neuen Typ für benutzerdefinierte Berichte heraus, welche Gruppen in Ihrer Organisation die meiste Aktivität aufweisen. Erstellen Sie den Typ für benutzerdefinierte Berichte mithilfe von Gruppen als primärem Objekt und überwachen Sie die Ränge Ihrer Gruppen entsprechend. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Der Rang einer Gruppe basiert auf ihren Posts, Kommentaren und "Gefällt mir"-Wertungen. Salesforce zählt die Anzahl einmal die Woche jeweils sonntags und aktualisiert die Ränge entsprechend. Da die Ränge wöchentlich berechnet werden, ist diese Funktion eine Woche nach Veröffentlichung der Version Winter '18 verfügbar.

Gruppen erhalten einen Trailhead-Look

Gruppen sehen Trailhead mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild und Avatar sehr ähnlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Mit dem neuen standardmäßigen Bannerbild für Gruppen können Ihre Benutzer den Trailhead-Spirit erleben. Natürlich können Gruppeninhaber dies weiterhin beliebig ändern.

Ihre Gruppenseite weist noch kein Foto auf? Astro und Codey, zu Hilfe! Sie stellen sich gnädigerweise als standardmäßiger Gruppenavatar ins Rampenlicht, während Sie Ihrem eigenen Foto den letzten Schliff verleihen.

Benutzerprofile: Trailhead-Thema und verbesserte Abwesenheitsnotiz

Benutzerprofile erhalten mit einem standardmäßigen Bannerbild des Trailhead-Themas, einer Trailhead-Karte, dem standardmäßigen Bild von Astro an mehreren Stellen und einem hervorgehobenen Bereich "Über mich" einen neuen Look. Die Abwesenheitsnotiz wurde verbessert und ist allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Benutzerprofile erhalten einen Trailhead-Look
Benutzerprofile sehen mehr aus wie Trailhead mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild, um Ihren Abenteuergeist darzustellen, sowie anderen nützlichen Elementen. Die Komponente "Hervorhebungsbereich" in Benutzerprofilen enthält nun "Über mich" und eine Trailhead-Karte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Astro ist Ihr standardmäßiger Avatar an mehreren Stellen

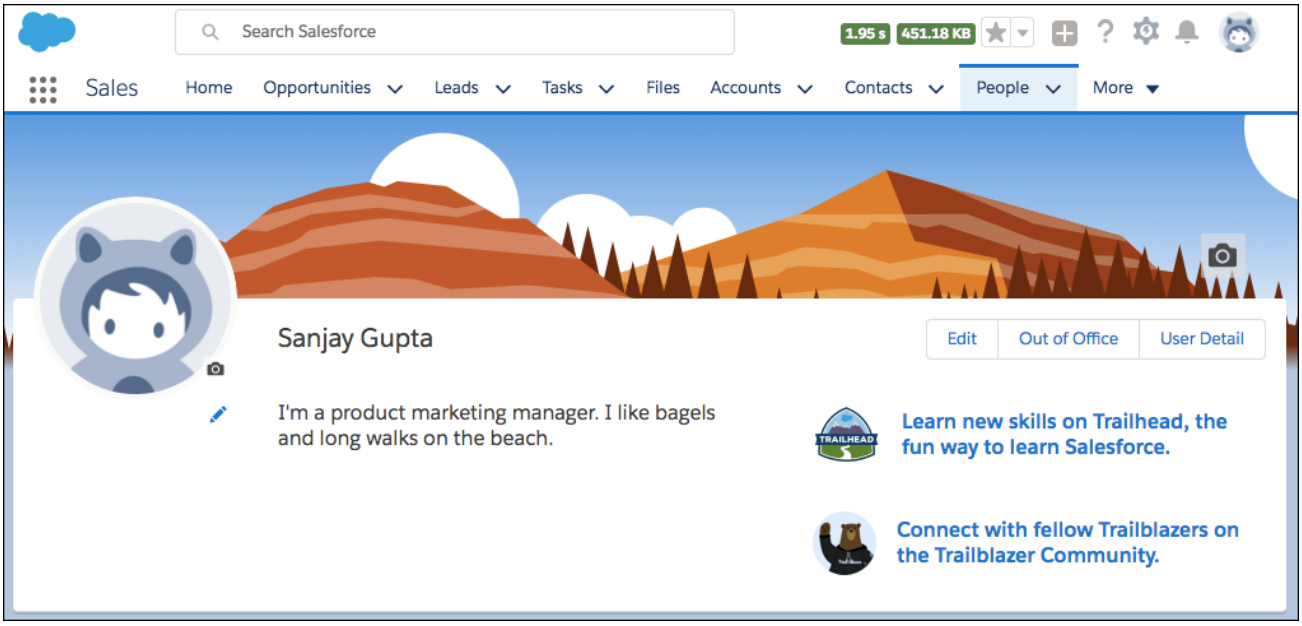
Sie verfügen noch nicht über ein Profilfoto? Astro ist Ihre Rettung – und nicht mehr nur in Ihrem Profilbanner und der Salesforce-Kopfzeile. In Themenlisten, Chatter-Posts, Aufgabenzuweisungen und so ziemlich überall, wo sonst Ihr Profilfoto angezeigt werden würde, steht der gute Astro parat, bis Sie die Möglichkeit haben, Ihr eigenes Bild hochzuladen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schuldfreies Urlaubnehmen mit Abwesenheitsnotiz (allgemein verfügbar)

Sie nehmen Urlaub oder einfach frei? Sie möchten andere Personen wissen lassen, wann Sie ungestört sein möchten? Die neue verbesserte Abwesenheitsnotizfunktion ist für Sie da. Sie können die Datumswerte festlegen, zu denen Sie abwesend sind, und eine benutzerdefinierte Nachricht hinzufügen. Ihre Nachricht und Datumswerte werden in Chatter neben Ihrem Namen hervorgehoben angezeigt – nicht nur in Ihrem Profil, sondern an fast allen Stellen, an denen Ihr Name angezeigt wird. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Benutzerprofile erhalten einen Trailhead-Look

Benutzerprofile sehen mehr aus wie Trailhead mit einem neuen standardmäßigen Bannerbild, um Ihren Abenteuergeist darzustellen, sowie anderen nützlichen Elementen. Die Komponente "Hervorhebungsbereich" in Benutzerprofilen enthält nun "Über mich" und eine Trailhead-Karte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



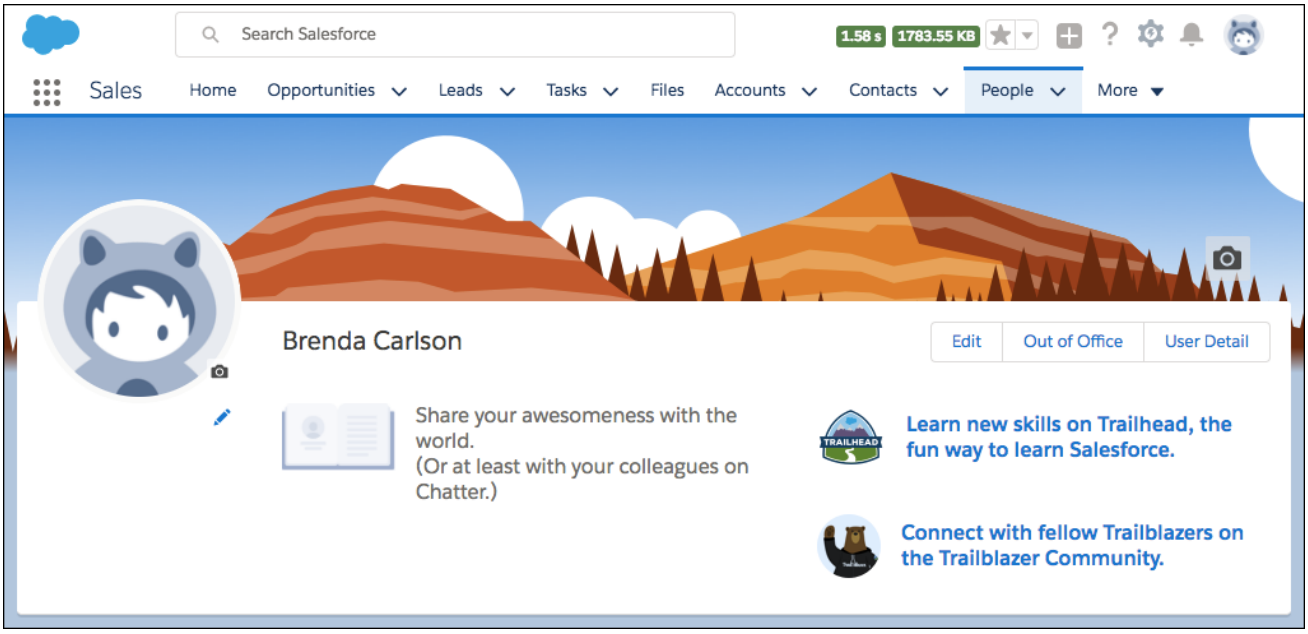
Anstelle dieser blauen Berge als standardmäßiges Bannerbild weisen Benutzerprofile nun ein lebhaftes Trailhead-Thema auf. Sie können das Bannerbild aber weiterhin individuell anpassen.

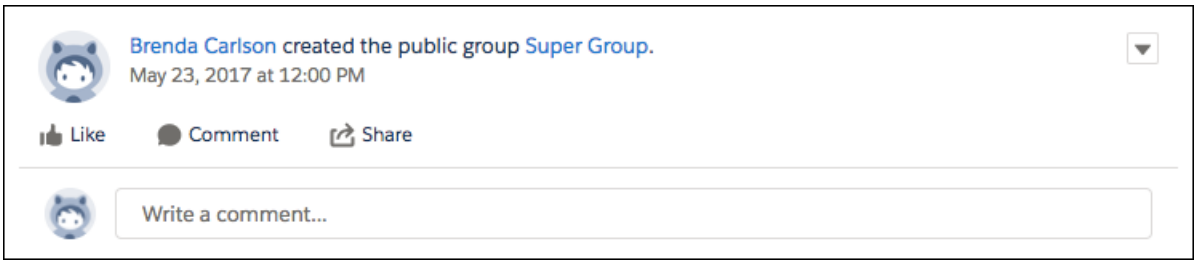
Benutzer, die sich ihr eigenes Profil ansehen, wird nun eine Trailhead-Karte für den schnellen Zugriff auf Lerninhalte und Diskussionen angezeigt. In Ihrem Profil können Benutzer direkt zu Trailhead und zur Trailblazer Community wechseln. Die Trailhead-Karte ist Teil der Lightning-Komponente "Hervorhebungsbereich".

"Über mich" wurde in Benutzerprofilen nach oben direkt unter den Namen verschoben. Benutzer, die noch nichts über sich verfasst haben, wird weiterhin ein Text mit einer lustigen Aufforderung angezeigt, den nur sie sehen können. "Über mich" ist nun Teil der Komponente "Hervorhebungsbereich". Wenn der Abschnitt "Benutzerdetails" Ihres Seitenlayouts "Benutzerprofil" das Element "Über mich" enthält, stellen Sie sicher, dass Sie es aus diesem Abschnitt entfernen. Auf diese Weise wird es nicht an zwei Stellen angezeigt.

Astro ist Ihr standardmäßiger Avatar an mehreren Stellen

Sie verfügen noch nicht über ein Profilfoto? Astro ist Ihre Rettung – und nicht mehr nur in Ihrem Profilbanner und der Salesforce-Kopfzeile. In Themenlisten, Chatter-Posts, Aufgabenzuweisungen und so ziemlich überall, wo sonst Ihr Profilfoto angezeigt werden würde, steht der gute Astro parat, bis Sie die Möglichkeit haben, Ihr eigenes Bild hochzuladen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



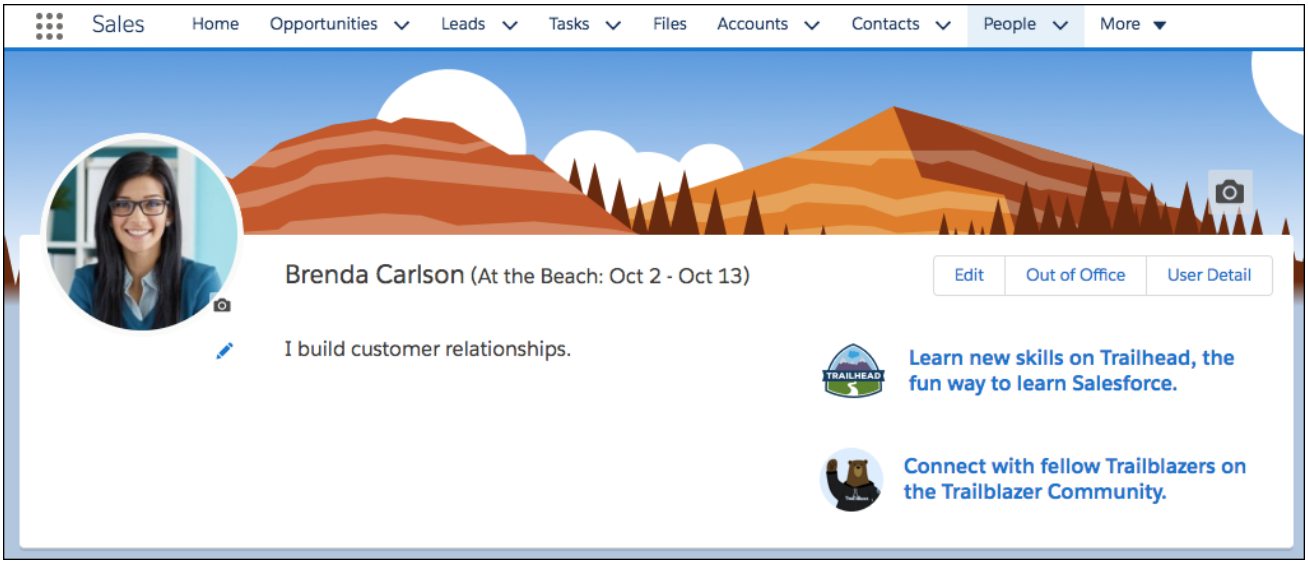


Lassen Sie sich Zeit. Schießen Sie glamouröse Kopfaufnahmen oder machen Sie ein total entspanntes Selfie. Die Welt kann warten – Astro hält die Stellung für Sie!

Schuldfreies Urlaubnehmen mit Abwesenheitsnotiz (allgemein verfügbar)

Sie nehmen Urlaub oder einfach frei? Sie möchten andere Personen wissen lassen, wann Sie ungestört sein möchten? Die neue verbesserte Abwesenheitsnotizfunktion ist für Sie da. Sie können die Datumswerte festlegen, zu denen Sie abwesend sind, und eine benutzerdefinierte Nachricht hinzufügen. Ihre Nachricht und Datumswerte werden in Chatter neben Ihrem Namen hervorgehoben angezeigt – nicht nur in Ihrem Profil, sondern an fast allen Stellen, an denen Ihr Name angezeigt wird. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Standardmäßig lautet die Nachricht für die Abwesenheitsnotiz "Nicht im Büro", und die von Ihnen ausgewählten Start- und Enddatumswerte werden auch mit angezeigt. Sie können die Nachricht auch lustiger formulieren, zum Beispiel mit Formulierungen wie "Am Strand" oder "Mit den Delfinen spielen".



Was ist bei der Abwesenheitsnotiz seit der Pilotversion neu?

- Sie können steuern, ob die Abwesenheitsnotizfunktion für Ihre Benutzer verfügbar ist. Richten Sie sie im neuen Abschnitt "Nicht im Büro" unter **Setup** > **Chatter-Einstellungen** ein. Diese Organisationsvoreinstellung ist standardmäßig aktiviert.



- Die Nachrichten für die Abwesenheitsnotiz laufen nach dem Enddatum ab. Sie müssen nicht daran denken, sie zu deaktivieren.
- Die Nachricht wird an mehreren Stellen angezeigt. Außer in der Kopfzeile von Benutzerprofilen und neben @Erwähnungen in Chatter-Posts wird sie beispielsweise auch neben Benutzernamen in Hover-Status in Themenlisten und neben Managernamen in Benutzerprofilen angezeigt.

Dateien: Quip, Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen und die verbesserte Suche

Mit Quip können Sie Dokumente erstellen, freigeben und zusammen darin arbeiten, ohne auf einen externen Dateianbieter angewiesen zu sein. Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, um sie privat zu nutzen, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Ergebnisse von Dateisuchen können jetzt anhand von noch mehr Feldern sortiert werden.

AUSGABEN

Files und Files Connect für cloudbasierte externe Datenquellen sind verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Files Connect für lokale externe Datenquellen ist in den gleichen Editionen gegen Aufpreis verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von und Zusammenarbeiten in Quip-Dokumenten in Salesforce
Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellenblätter in Salesforce erstellen, sie freigeben und an ihnen zusammenarbeiten. Kein externer Dateianbieter wird benötigt. In Lightning Experience können Sie die Quip-Komponente in Datensätzen verwenden, um neue Quip-Dokumente zu erstellen und mit den vorhandenen zu arbeiten. Arbeiten Sie mit Quip-Dokumenten in Chatter, auf der Startseite "Dateien" und in den Themenlisten für Dateien. Quip ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities verfügbar.

Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen
Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, sodass nur Sie selbst darauf Zugriff haben, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Zuvor waren alle Datensätze in Lightning Experience für jeden mit Zugriff auf den Datensatz sichtbar. Jetzt können Sie auswählen, wer Ihre Datei sehen kann. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Communities.

Sortieren der Ergebnisse von Dateisuchen mit neuen Feldern
Sie haben sich bessere Dateisuchfunktionen gewünscht und Ihr Wunsch war uns Befehl. Ergebnisse von Dateisuchen können jetzt anhand von noch mehr Feldern sortiert werden, damit Sie die gewünschten Dateien schneller finden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

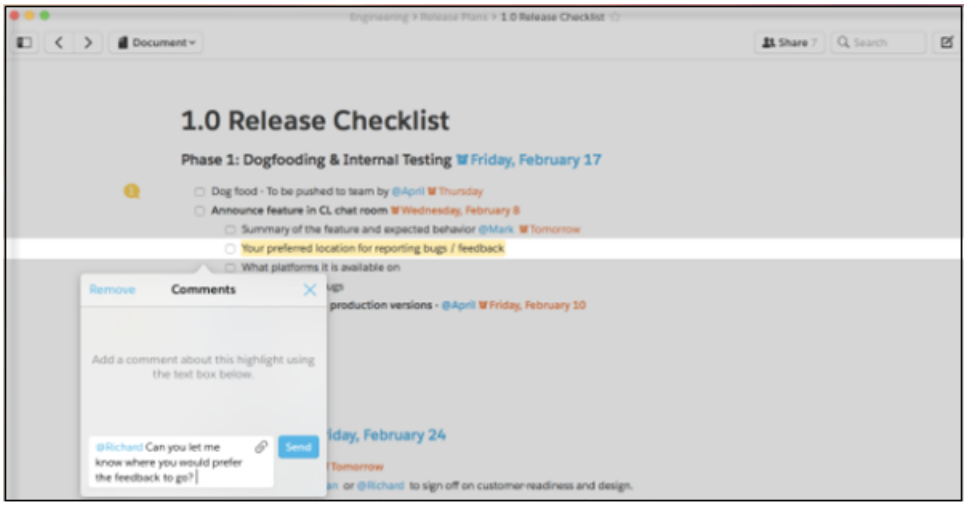
Umbenannte Berechtigungen für die Erstellung von Inhaltszustellungen und öffentliche Links
Zwei Benutzerberechtigungen wurden umbenannt und haben aussagekräftigere Namen erhalten. Die Benutzerberechtigung **Inhaltszustellungen erstellen** hieß zuvor "Hochgeladene Dateien und persönliche Inhalte bereitstellen". Die Benutzerberechtigung **Öffentliche Links erstellen** hieß zuvor "Inhaltszustellungen für Salesforce Files erstellen und freigeben". Inhaltszustellungen sind in Salesforce Classic verfügbar. Öffentliche Links sind in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten
Mit der Dateivorschau-Komponente erleichtern Sie es Ihren Benutzern, eine Vorschau für Dateien anzuzeigen und Maßnahmen zu ergreifen. Entwickler können eine benutzerdefinierte Dateivorschau-Komponente erstellen, die eine umfassende Vorschau der hochgeladenen Dateien anzeigt. Die Dateivorschau-Komponente ist in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Erstellen von und Zusammenarbeiten in Quip-Dokumenten in Salesforce

Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellenblätter in Salesforce erstellen, sie freigeben und an ihnen zusammenarbeiten. Kein externer Dateianbieter wird benötigt. In Lightning Experience können Sie die Quip-Komponente in Datensätzen verwenden, um neue Quip-Dokumente zu erstellen und mit den vorhandenen zu arbeiten. Arbeiten Sie mit Quip-Dokumenten in Chatter, auf der Startseite "Dateien" und in den Themenlisten für Dateien. Quip ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities verfügbar.

Hängen Sie vorhandene Quip-Dokumente und Tabellenblätter an Datensätze und Chatter-Posts an und erstellen Sie neue Dokumente direkt in Salesforce. Durch Einfügen eines Quip-Links in einen Chatter-Post wird eine Quip-Dateireferenz in Salesforce erstellt. Geben Sie Quip-Dokumente und Tabellenblätter für Datensätze, Gruppen und Feeds über die Dateiauswahl frei.



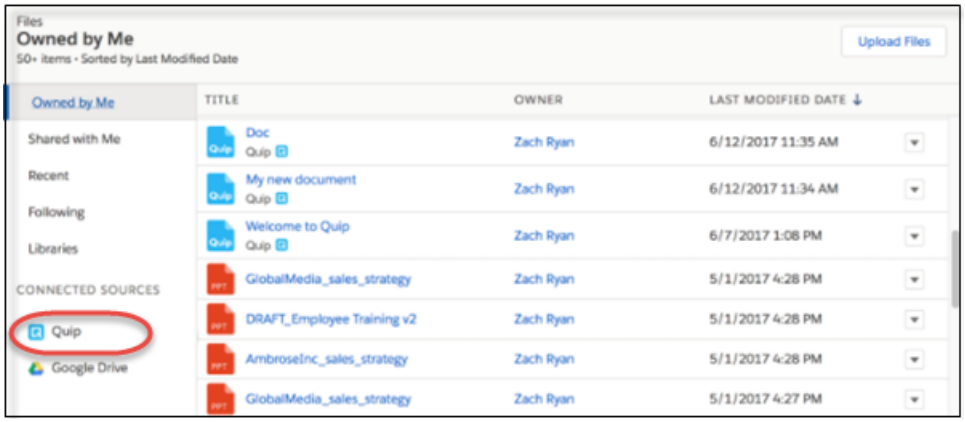
Lightning Experience bietet eine spezielle Quip-Komponente für Datensätze. Über die Komponente können Benutzer die Quip-Dokumente und Tabellenblätter sehen, die diesem Datensatz zugewiesen sind, und Quip-Dokumente hinzufügen und erstellen. Die Quip-Komponente wird in allen standardmäßigen und benutzerdefinierten Objektseitenlayouts unterstützt mit Ausnahme der Benutzerdatensätze.

Anmerkung: Die Quip-Komponente ist in Communities nicht verfügbar. Wenn ein Seitenlayout mit der Quip-Komponente in einer Community angezeigt wird, ist die Quip-Karte nicht sichtbar.

Sie können Kollegen in Quip-Dokumenten @erwähnen und Ihr Gespräch genau an der Stelle führen, an der Sie gerade arbeiten. Heben Sie ein Wort oder einen Satz in einem Dokument hervor, um dazu Inline-Kommentare abzugeben, oder kommentieren Sie einzelne Zellen in einem Tabellenblatt. Sie können Kommentare anzeigen oder ausblenden, um die entsprechenden Informationen zu sehen oder sich auf den Inhalt zu konzentrieren. Konversationen werden in der Randleiste angezeigt. Die Kommentar-Threads können die verschiedensten Elemente enthalten, um lebhafte Diskussionen zu ermöglichen. Dazu gehören beispielsweise @Erwähnungen, Dateien, Bilder, Link-Vorschauen, Emojis und sogar animierte GIFs. Die Randleiste zeigt außerdem den Versionsverlauf an, sodass Sie alle Änderungen sehen können, die am Dokument vorgenommen wurden.

Quip ermöglicht den Offline-Zugriff – alle Elemente sind offline verfügbar, ohne dass das Dokument zuvor entsprechend gekennzeichnet werden muss. Dokumente werden synchronisiert, wenn Sie wieder online sind, und alle Änderungen, die von Kollegen am Dokument vorgenommen wurden, werden integriert.

Sie finden Quip unter "Verbundene Quellen" links auf der Startseite "Dateien".



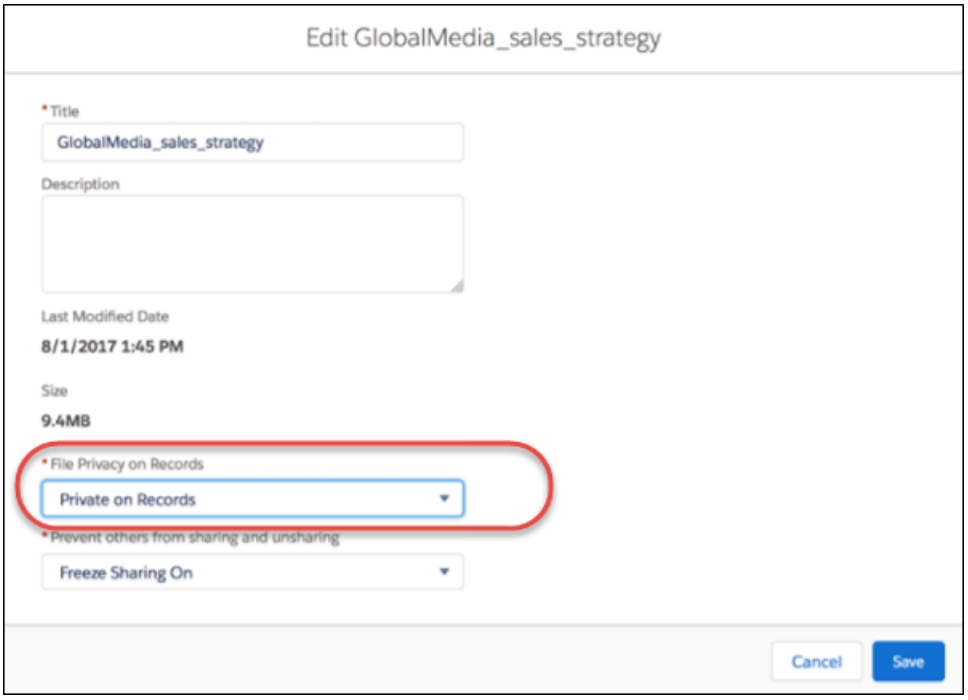
Die Einrichtung von Quip als verbundene Dateiquelle für Ihre Organisation ist der Einrichtung von externen Quellen für Files Connect ähnlich. Sie erstellen einen Authentifizierungsanbieter und definieren Quip als Datenquelle.

Anmerkung: Durch Suchen werden Quip-Dateireferenzen in Salesforce gefunden, jedoch keine externen Quip-Dokumente.

Zugriffsschutz für Dateien in Datensätzen

Hängen Sie eine Datei an einen Datensatz an, sodass nur Sie selbst darauf Zugriff haben, oder geben Sie die Datei für ausgewählte Personen und Gruppen frei. Zuvor waren alle Datensätze in Lightning Experience für jeden mit Zugriff auf den Datensatz sichtbar. Jetzt können Sie auswählen, wer Ihre Datei sehen kann. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Communities.

Nur Dateiinhaber und Administratoren können den Wert von **Datenschutz für Dateien in Datensätzen** ändern.



Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert. Fügen Sie einfach das Feld "Datenschutz für Dateien in Datensätzen" dem Seitenlayout für Dateien (im Setup-Menü als Seitenlayout "Inhaltsversion" bezeichnet) hinzu. Nachdem dieses Feld dem Seitenlayout hinzugefügt wurde, sehen Benutzer das Feld "Datenschutz für Dateien" auf der Detailseite der Datei und im Bearbeitungsbereich von Lightning Experience. Es wird auch auf der Detailseite für Inhalte und im Dialogfeld zur Inhaltsbearbeitung in Salesforce Classic angezeigt. Eine Datei mit Zugriffsschutz in Lightning Experience ist in Salesforce Classic ebenfalls geschützt.

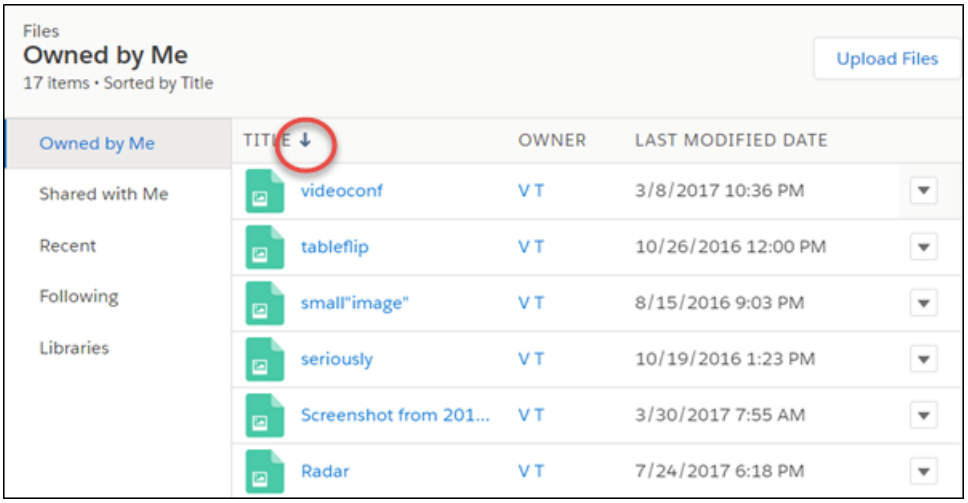
Die Chatter-REST-API unterstützt Dateien mit Zugriffsschutz in Datensätzen.

Sortieren der Ergebnisse von Dateisuchen mit neuen Feldern

Sie haben sich bessere Dateisuchfunktionen gewünscht und Ihr Wunsch war uns Befehl. Ergebnisse von Dateisuchen können jetzt anhand von noch mehr Feldern sortiert werden, damit Sie die gewünschten Dateien schneller finden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Mit neuen Suchlayouts können Sie Suchergebnisse besser steuern. Das Dateisuchergebnis-Layout enthält ein neues Feld: **Zuletzt geändert am**. Sortieren Sie Ergebnisse nach Relevanz, Titel, Größe, Dateierweiterung, letztem Änderungsdatum und Inhaber. Obwohl es kein Standardbestandteil des Layouts ist, können Sie **Erstellt am** ebenfalls hinzufügen, um Dateien nach dem Erstellungsdatum zu suchen.

Wenn Sie eine Sortierreihenfolge auswählen, können Sie mithilfe eines Pfeils in der Spaltenüberschrift zwischen absteigender und aufsteigender Reihenfolge umschalten.



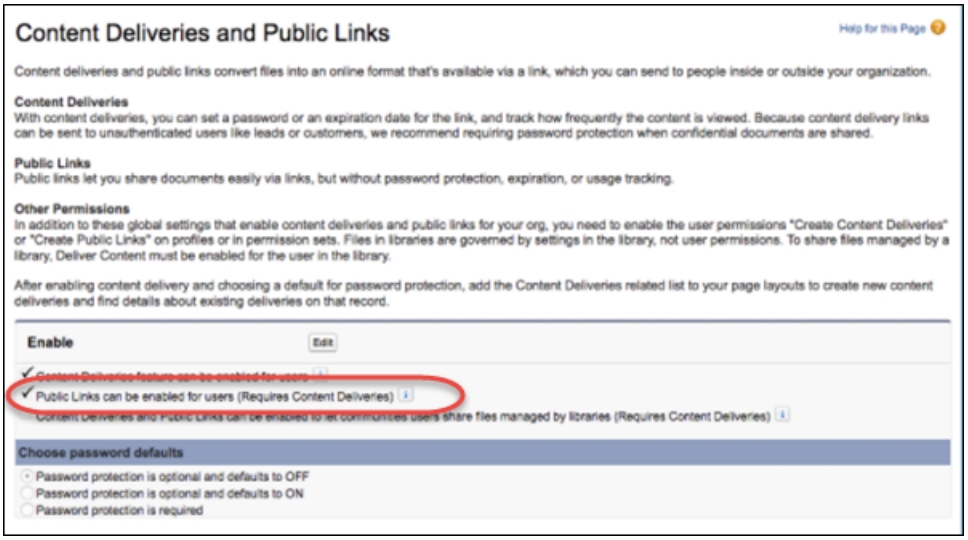
Aktivieren und Ändern Sie Suchlayouts unter "Setup". Die aktualisierten Suchfelder werden automatisch angezeigt. In Lightning Experience durchsuchen Sie "Setup" nach *Objekt-Manager*. Wählen Sie **Inhaltversion** und dann **Seitenlayouts**.

Umbenannte Berechtigungen für die Erstellung von Inhaltszustellungen und öffentliche Links

Zwei Benutzerberechtigungen wurden umbenannt und haben aussagekräftigere Namen erhalten. Die Benutzerberechtigung **Inhaltszustellungen erstellen** hieß zuvor "Hochgeladene Dateien und persönliche Inhalte bereitstellen". Die Benutzerberechtigung **Öffentliche Links erstellen** hieß zuvor "Inhaltszustellungen für Salesforce Files erstellen und freigeben". Inhaltszustellungen sind in Salesforce Classic verfügbar. Öffentliche Links sind in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

Mit Inhaltszustellungen und öffentlichen Links werden Dateien in ein Online-Format konvertiert, das über einen Link verfügbar ist. Der Link kann an Personen innerhalb oder außerhalb Ihrer Organisation gesendet werden. Inhaltszustellungen können auch Sicherheits- und Verfolgungsfunktionen umfassen.

Diese Dateifreigabetools sind einfach zu verwenden, falls Sie sie noch nicht nutzen. Aktivieren Sie zunächst Inhaltszustellungen und öffentliche Links für Ihre Organisation. Suchen Sie im Setup-Menü nach "Inhaltszustellungen und öffentliche Links". Wählen Sie **Funktion "Inhaltszustellungen" kann für Benutzer aktiviert werden** aus, um Inhaltszustellungen zu ermöglichen. Aktivieren Sie öffentliche Links durch Auswahl von **Öffentliche Links können für Benutzer aktiviert werden (erfordert Inhaltszustellungen)**.



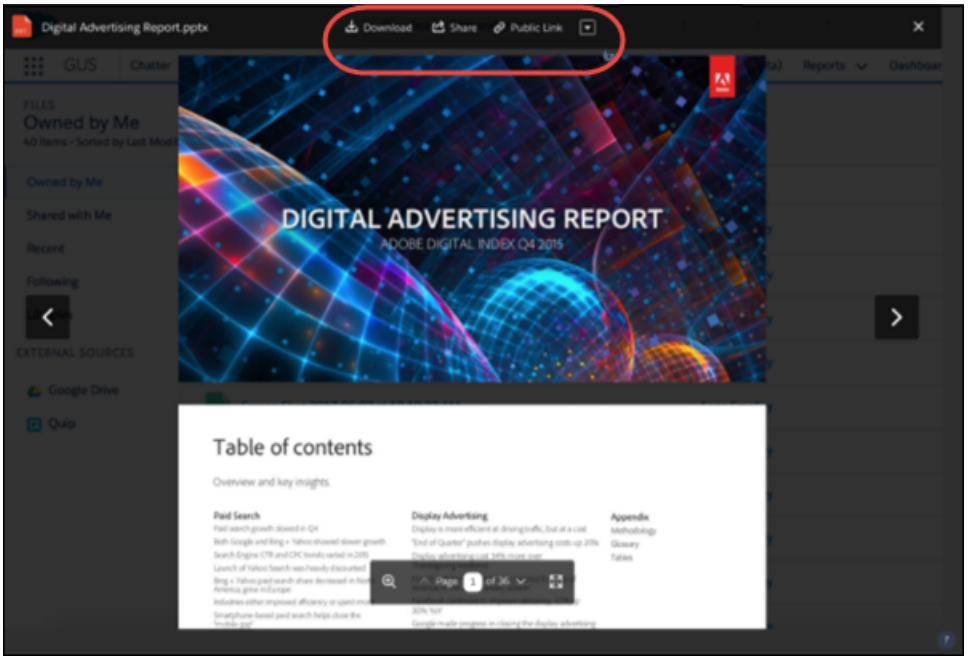
Suchen Sie in den Systemberechtigungen nach "Inhaltszustellungen" und "Öffentliche Links", um die Benutzerberechtigungen in Profilen oder Berechtigungssätzen zu aktivieren.

Anmerkung: Für Dateien in Bibliotheken sind die Einstellungen innerhalb der Bibliothek ausschlaggebend, sodass für sie eine weitere Einstellung zusätzlich zu den Benutzerberechtigungen erforderlich ist. Damit ein Benutzer Dateien freigeben kann, die von einer Bibliothek verwaltet werden, aktivieren Sie **Inhalte zustellen** für diesen Benutzer in der Bibliothek.

Erstellen von benutzerdefinierten Dateivorschau-Komponenten

Mit der Dateivorschau-Komponente erleichtern Sie es Ihren Benutzern, eine Vorschau für Dateien anzuzeigen und Maßnahmen zu ergreifen. Entwickler können eine benutzerdefinierte Dateivorschau-Komponente erstellen, die eine umfassende Vorschau der hochgeladenen Dateien anzeigt. Die Dateivorschau-Komponente ist in Lightning Experience und Lightning-Communities verfügbar.

Die Dateivorschau-Komponente zeigt eine Vorschau der Datei an, wobei die Dateiaktionen am oberen Bildschirmrand deutlich angegeben sind. Wenn für eine Datei keine Vorschau möglich ist, wird stattdessen ein Symbol für den Dateityp angezeigt.



Salesforce-Integrationen: Cisco Spark- und Google-Anwendungen

Geben Sie Ihren Vertriebs- und Serviceexperten die Möglichkeit, produktiver zu arbeiten, indem Sie Salesforce mit einigen branchenführenden Geschäftsanwendungen verbinden.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

Wenn Mitarbeiter ihre Cisco Spark™-Accounts mit Salesforce verknüpfen, können sie sehen, wer online ist, Videobesprechungen initiieren sowie Sofortnachrichten senden und empfangen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning for Gmail bietet Mitarbeitern zusätzliche Flexibilität, wenn sie E-Mail-Empfänger mit relevanten Salesforce-Datensätzen abgleichen. Mit den E-Mail-Vorlagenoptionen, der Einstein-Leadbewertung und den Salesforce-Aufgaben arbeiten Ihre Mitarbeiter nicht härter, sondern intelligenter. Lightning Experience enthält nun eine bidirektionale Ereignissynchronisierung für Lightning Experience-Benutzer und Benutzer von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Skype für Salesforce: Chatten und Senden von Sofortnachrichten (allgemein verfügbar)

Vertriebs- und Servicemitarbeiter können Skype für Salesforce verwenden, um Sofortnachrichten zu senden und um anzuzeigen, wer online ist, ohne Salesforce zu verlassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Outlook-E-Mails und -Kalendern an ihren Geschäften zu arbeiten. Durch den Zugriff auf Salesforce-Aufgaben, mehr E-Mail-Vorlagenoptionen und sogar auf Pardot-Interaktionsfunktionen können Ihre Mitarbeiter den Vertriebsprozess meistern. Was ist neu in Lightning Sync? Service- und Force.com-Lizenzen. Lesen Sie Infos hierzu.

Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

AUSGABEN

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

Wenn Mitarbeiter ihre Cisco Spark™-Accounts mit Salesforce verknüpfen, können sie sehen, wer online ist, Videobesprechungen initiieren sowie Sofortnachrichten senden und empfangen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Cisco Spark für Salesforce ist eine Suite mit Tools, die die folgenden Lightning-Komponenten enthält.

- Cisco Spark-Unterhaltung: Ermöglicht es Benutzern, auf einer Datensatzseite direkt aus dem Datensatz Videobesprechungen zu initiieren und Sofortnachrichten zu senden. Fügen Sie diese Komponente mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators einer Lightning-Datensatzseite hinzu.
- Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen: Ermöglicht es Benutzern, auf einer Datensatzseite anzuzeigen, welche Cisco Spark-Arbeitsumgebungen dem Datensatz zugeordnet sind, Bereiche zu erstellen, nach Bereichen zu suchen sowie Bereiche zu verknüpfen und deren Verknüpfung im Datensatz aufzuheben. Fügen Sie diese Komponente mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators einer Lightning-Datensatzseite hinzu.
- Cisco Spark: Diese Komponente kann auf der Dienstprogrammleiste einer Lightning-Anwendung verwendet werden und mit ihr werden die zuletzt verwendeten Bereiche und die letzten Personen angezeigt, mit denen ein Benutzer interagiert hat. Fügen Sie diese Komponente mithilfe des Anwendungs-Managers einer Anwendung in Setup hinzu.

Damit Mitarbeiter über Cisco Spark für Salesforce kommunizieren können, erstellen Sie einen Berechtigungssatz für Cisco Spark-Benutzer und weisen Sie ihnen den Berechtigungssatz zu. Fügen Sie dann die erwähnten Lightning-Komponenten den Lightning-Seiten und -Anwendungen hinzu, die von Ihren Mitarbeitern am häufigsten verwendet werden.

Mithilfe von Cisco Spark für Salesforce können Mitarbeiter folgende Aktionen ausführen:

- Anzeigen der Verfügbarkeit anderer Benutzer
- Senden und Empfangen von Sofortnachrichten
- Tätigen und Annehmen von Videoanrufen
- Speichern von Abschriften von Sofortnachrichtenunterhalten in Salesforce

- Anzeigen der letzten Unterhaltungen
- Erstellen einer Cisco Spark-Teamarbeitsumgebung für einen Salesforce-Datensatz
- Anzeigen aller mit einem Salesforce-Datensatz verknüpften Cisco Spark-Bereiche
- Verknüpfen und Aufheben der Verknüpfung von Cisco Spark-Bereichen mit Salesforce-Datensätzen

Anmerkung: Wenn Sie Cisco Spark für Salesforce einsetzen möchten, müssen Ihre Mitarbeiter jeweils die neuesten Versionen von Google Chrome oder Mozilla Firefox verwenden.

SIEHE AUCH:

Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten

Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden

Google-Integration: Flexibler Datensatzabgleich, mehr Vorlagenoptionen, bidirektionale Ereignissynchronisierung und erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning for Gmail bietet Mitarbeitern zusätzliche Flexibilität, wenn sie E-Mail-Empfänger mit relevanten Salesforce-Datensätzen abgleichen. Mit den E-Mail-Vorlagenoptionen, der Einstein-Leadbewertung und den Salesforce-Aufgaben arbeiten Ihre Mitarbeiter nicht härter, sondern intelligenter. Lightning Experience enthält nun eine bidirektionale Ereignissynchronisierung für Lightning Experience-Benutzer und Benutzer von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Lightning für Gmail: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Gmail zu verwenden. Mit den in Lightning for Gmail eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz.

Lightning Sync für Google: Erforderliche Änderung am Lightning Sync-Setup, bidirektionale Ereignissynchronisierung und Unterstützung für mehr Lizenzen

Erhöhen Sie die Produktivität Ihres Teams, indem Sie Ereignisse für die bidirektionale Synchronisierung zwischen Google-Kalender und Salesforce einrichten. Wenn Sie dies vornehmen, erhalten Sie exklusiven Zugriff auf Salesforce-Kalender-Funktionen, die so konzipiert sind, dass sie mit Lightning Sync kompatibel sind. Für Benutzer mit Service Cloud- und Force.com-Lizenzen wird Support eingeführt, sodass Sie noch mehr Benutzer dazu bringen können, Synchronisierungen zwischen Salesforce und Google-Anwendungen vorzunehmen. Außerdem müssen Kunden, die Ereignisse aus dem Google Kalender zu Salesforce synchronisieren, ihr Lightning Sync-Setup aktualisieren, damit Ereignisse in der Version Winter '18 weiterhin synchronisiert werden.

Skype für Salesforce: Chatten und Senden von Sofortnachrichten (allgemein verfügbar)

Vertriebs- und Servicemitarbeiter können Skype für Salesforce verwenden, um Sofortnachrichten zu senden und um anzuzeigen, wer online ist, ohne Salesforce zu verlassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktivieren Sie einen Skype for Business-Online-Account oder einen Microsoft Office 365® Enterprise-Plan, der Skype for Business Online beinhaltet, um Skype für Salesforce zu aktivieren.

Anmerkung: In früheren Beta-Versionen von Skype für Salesforce waren Audio- und Video-Chat-Funktionen enthalten. Microsoft überarbeitet jedoch zurzeit die Skye-Audio und -Videoanrufunterstützung. Die allgemein verfügbare Version von Skype für Salesforce unterstützt zurzeit weder Audio- noch Videoanrufe.

AUSGABEN

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

Microsoft®-Integration: Aufgabenverwaltung, Pardot Engagement und Synchronisierung für die Massen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, in Outlook-E-Mails und -Kalendern an ihren Geschäften zu arbeiten. Durch den Zugriff auf Salesforce-Aufgaben, mehr E-Mail-Vorlagenoptionen und sogar auf Pardot-Interaktionsfunktionen können Ihre Mitarbeiter den Vertriebsprozess meistern. Was ist neu in Lightning Sync? Service- und Force.com-Lizenzen. Lesen Sie Infos hierzu.

Lightning für Outlook: Zeitsparende Funktionen und neue Einblicke

Es ist nun möglich, Salesforce Classic-Vorlagen in Lightning for Outlook zu verwenden. Mit den in Lightning for Outlook eingeführten Aufgaben ist das Überwachen der Aufgabenlisten für Ihr Vertriebsteam einfacher. Mit den Einstein-Leadbewertungen für Leads in Ihren E-Mails erhalten Sie einen Eindruck wie von künstlicher Intelligenz.

Lightning Sync für Microsoft Exchange: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen ihren Microsoft®-Anwendungen und Salesforce synchronisieren.

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Daher wurde intensiv daran gearbeitet, neue Möglichkeiten hinzuzufügen, mit denen Ihre Benutzer auch außerhalb des Büros produktiv sein können. Salesforce bietet Verbesserungen für Chatter, Aufgaben und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich telefonisch um noch mehr Geschäfte kümmern können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und mobile Salesforce-Webversion: Bessere Aufgabenverwaltung und umgestaltete Chatter-Oberfläche

Salesforce unterstützt Ihr Team. Jetzt können Ihre Mitarbeiter Erinnerungen einrichten, sodass sie nie wieder eine Aufgabe vergessen. Sie behalten ihre Aufgaben im Griff, indem sie Erinnerungen anzeigen, erstellen oder bearbeiten. Chatter für Salesforce for iOS-Benutzer weist auch ein neues Erscheinungsbild auf. Die Benutzer können im Feed Inline-Bilder und mehrere Anhänge anzeigen und Posts für ihre Follower freigeben. Sie werden auch feststellen, dass der Bildlauf und die Leistung blitzschnell sind und der Post-Composer neu gestaltet wurde.

Salesforce Authenticator: Aktualisierungen beim barrierefreien Zugriff, verbesserte Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen

Mit Salesforce Authenticator, Version 2.10.1, wird der barrierefreie Zugriff für iOS und Android verbessert. Die Bezeichnung von Schaltflächen und Feldern wurde verbessert und Salesforce Authenticator kommuniziert nun deutlicher mit Ihnen. Es wurde auch mehr Zeit für Sicherungen und Wiederherstellungen beim Synchronisieren gegeben, bevor Sie erinnert werden, dass Sicherungen veraltet sind.

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10

Version 1.1 von Salesforce Chatter ist ab der Woche vom Montag, 28. August 2017 im Windows Store verfügbar. Diese Anwendung bietet Benutzern der Windows 10 Anniversary Edition eine neue, einfache Möglichkeit für den Zugriff auf Chatter und die Zusammenarbeit mit Kollegen.

Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Zur Verbesserung der gesamten Erfahrung für mobile Benutzer, Entwickler und die Bereitstellung konzentriert sich Salesforce auf die mobile Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Daher wird die Anwendung Salesforce Mobile Classic am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität von Salesforce Mobile Classic getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von Salesforce for iOS und Android oder von benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und mobile Salesforce-Webversion: Bessere Aufgabenverwaltung und umgestaltete Chatter-Oberfläche

Salesforce unterstützt Ihr Team. Jetzt können Ihre Mitarbeiter Erinnerungen einrichten, sodass sie nie wieder eine Aufgabe vergessen. Sie behalten ihre Aufgaben im Griff, indem sie Erinnerungen anzeigen, erstellen oder bearbeiten. Chatter für Salesforce for iOS-Benutzer weist auch ein neues Erscheinungsbild auf. Die Benutzer können im Feed Inline-Bilder und mehrere Anhänge anzeigen und Posts für ihre Follower freigeben. Sie werden auch feststellen, dass der Bildlauf und die Leistung blitzschnell sind und der Post-Composer neu gestaltet wurde.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Salesforce auf Mobilgeräten

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Anforderungen an die Plattform erfüllen.

Neuerungen in der aktuellen Version von Salesforce for Android und Salesforce for iOS

Version 14.0 ist die aktuelle Version von Salesforce for Android und Salesforce for iOS. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 14.0.

Neue Funktionen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

In Salesforce for Android, Salesforce for iOS und in der mobilen Salesforce-Webversion unterschiedliche oder nicht verfügbare Funktionen von Winter '18

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion weisen nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Winter '18 informieren, die in der vollständigen Site entweder nicht verfügbar sind oder ihr gegenüber Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen aufweisen.

Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion – Übersicht

Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion unterstützen.

Verwenden von Salesforce auf Mobilgeräten

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Anforderungen an die Plattform erfüllen.

- Installieren Sie Salesforce for Android oder iOS. Benutzer können die Anwendung entweder von Google Play oder aus dem App Store herunterladen.
- Rufen Sie die mobile Salesforce-Webversion über einen unterstützten mobilen Browser auf unterstützten Android-, iOS- und Windows-Geräten auf. Bei dieser Option muss nichts installiert werden.

Neuerungen in der aktuellen Version von Salesforce for Android und Salesforce for iOS

Version 14.0 ist die aktuelle Version von Salesforce for Android und Salesforce for iOS. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 14.0.

Salesforce for iOS, Version 14.0

Ab der Woche vom 16.10.2017 wird Salesforce for iOS, Version 14.0, im App Store bereitgestellt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce for iOS aufgeführt:

- Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce for iOS
- Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer
- Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed
- Schnellere Antworten dank aktualisierter Hilfe in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Salesforce for Android, Version 14.0

Version 14.0 von Salesforce for Android wird in der Woche vom 16.10.2017 auf Google Play veröffentlicht und im Laufe der nächsten Wochen schrittweise für alle Kunden eingeführt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce for Android aufgeführt:

- Schnellere Antworten dank aktualisierter Hilfe in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Neue Funktionen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und mobile Salesforce-Webversion: Bessere Aufgabenverwaltung und umgestaltete Chatter-Oberfläche

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion sind für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce-Benutzer verfügbar sind.

Verbesserungen und Änderungen	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Salesforce-Webversion	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Unterstützung für Geräte und Browser				
Aktualisierte Anforderungen für Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion	✔	✔	✔	
Suche				
Anzeigen von relevanteren Objekten im Abschnitt "Zuletzt verwendet"	✔		✔	
Vertriebsfunktionen				
Erstellen von Kontaktrollen für Opportunities über Kontakte in Lightning Experience	✔	✔	✔	
Ändern der Opportunity-Prognosekategorie	✔	✔	✔	
Regionen unterwegs verwalten	✔	✔	✔	
Produktivitätsfunktionen				
Übernehmen der Details von Ereignisteilnehmern in Salesforce mit Lightning Sync für Google	✔	✔	✔	✔
Lightning Sync für Google: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern	✔	✔	✔	✔
Lightning Sync für Microsoft Exchange: Einrichten von Service Cloud- und Force.com-Benutzern	✔	✔	✔	✔
Mit Aufgabenerinnerungen sicherstellen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter nichts vergessen	✔	✔	✔	✔
Verfolgen von Listen-E-Mails in der Aktivitätszeitachse	✔	✔	✔	✔
Kundendienstfunktionen				
Verwalten von Serviceverträgen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion	✔	✔	✔	
Zugriff auf Meilensteine für Kundenvorgänge unterwegs	✔	✔	✔	✔
Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste	✔	✔	✔	✔
Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen	✔	✔	✔	✔
Berichte und Dashboards				

Verbesserungen und Änderungen	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Salesforce-Webversion	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Veraltete Diagramme in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion werden in Spring '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)	✔	✔	✔	✔
Chatter				
Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)			✔	✔
Hervorheben der besten Lösungen in Ihrer Community			✔	✔
Verbessern der Sichtbarkeit wichtiger Informationen mit verankerten Posts (Beta)			✔	✔
Einbetten von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in Chatter-Publisher (allgemein verfügbar)			✔	✔
Zuweisen einer Standard-Community zu einem Benutzerprofil			✔	✔
Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce for iOS		✔		
Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer		✔		
Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed		✔		
Geschäftslogik und Prozessautomatisierung				
Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench	✔	✔	✔	✔
Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (Beta)	✔	✔	✔	✔
Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente	✔	✔	✔	✔
Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)	✔	✔	✔	✔
Sonstige Verbesserungen				
Salesforce1 ist nun Salesforce	✔	✔	✔	
Schnellere Antworten dank aktualisierter Hilfe in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion	✔	✔	✔	

Anzeigen von relevanteren Objekten im Abschnitt "Zuletzt verwendet"

Wenn Benutzer Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder die mobile Salesforce-Webversion zum ersten Mal verwenden, enthält der Abschnitt "Zuletzt verwendet" im Navigationsmenü dieselben Elemente wie die Lightning Experience-Navigationsleiste. Bei einer globalen Suche werden Benutzern nur Ergebnisse für die Objekte angezeigt, die im Abschnitt "Zuletzt verwendet" enthalten sind. Wenn Benutzer einen Suchverlauf aufbauen, wird die Standardliste durch ihre häufig verwendeten Objekte ersetzt. Diese Änderung gilt nur für Salesforce for Android und die mobile Salesforce-Webversion.

Wenn Ihre Benutzer "Gruppen" und "Personen" verwenden, sollten Sie diese Objekte im Menü verwenden.

Wenn ein Benutzer aufgrund von Berechtigungen nicht auf die von Ihnen erstellte Lightning-Anwendung zugreifen kann, werden unter "Zuletzt verwendet" standardmäßig die Objekte "Account", "Kontakt", "Opportunity", "Kundenvorgang", "Lead", "Personen (Benutzer)" und "Gruppe" angezeigt.

Aktualisierte Anforderungen für Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion

Salesforce ist auf vielen beliebten mobilen Plattformen verfügbar. Salesforce überarbeitet die Anforderungen an die Verwendung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion. Informieren Sie sich über die Anforderungen, die mobile Plattformen erfüllen müssen, und über die Geräte, die für Funktions- und Leistungstests zur Optimierung von Salesforce verwendet werden.

Anforderungen an mobile Plattformen

Die Benutzer können Salesforce auf Mobilgeräten verwenden, die folgende Anforderungen an mobile Plattformen erfüllen.

Anforderungen hinsichtlich Betriebssystem und Version	Anforderungen an Browser auf mobilen Geräten*
Android 4.4 oder höher	Google Chrome unter Android
iOS 10.0 oder höher	Apple Safari unter iOS
Windows 10 *(nur mobile Webversion)*	Microsoft Edge unter Windows 10
Windows 8.1 *(nur mobile Webversion)*	Internet Explorer 11 unter Windows 8.1 *(Support endet am 17. Dezember 2017)*

* Die neueste mobile Browserversion ist erforderlich. Die Anforderungen für mobile Browser gelten nur für die mobile Salesforce-Webversion.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, können die Mindestanforderungen für mobile Plattformen jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Zum Testen von Salesforce verwendete Mobilgeräte

Salesforce führt automatische und manuelle Tests für Salesforce for iOS und Android und die mobile Salesforce-Webversion auf einer Reihe ausgewählter Mobilgeräte aus. Die Liste der zum Testen verwendeten Geräte für die Version Winter '18 lautet wie folgt.

Plattform	Telefone	Tablets
Android	• Google Pixel XL • Google Pixel • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy S6 • Samsung Galaxy S5 • Samsung Galaxy Note 5	• Samsung Galaxy Note 10.1 • Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0 • Samsung Tab S2

Plattform	Telefone	Tablets
	• Samsung Galaxy Note 4	
iOS	• iPhone 7/7 Plus • iPhone 6S/6S Plus • iPhone 6/6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad Pro 12,9" • iPad Pro 9,7" • iPad Air 2 • iPad Mini 4
Windows (*Nur mobile Webversion*)	• Nokia 1020 (mit Windows 8.1) • Lumia 950 (mit Windows 10)	• N/V

Die Verwendung von Salesforce auf nicht getesteten Geräten, die die aktuellen Plattformanforderungen erfüllen, ist dennoch möglich. Salesforce kann manche kundenseitig auftretenden Fehler aufgrund der Verwendung von Salesforce auf nicht getesteten Geräten oder aufgrund von herstellerspezifischen Anpassungen möglicherweise nicht reproduzieren.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, kann die Liste der für Salesforce getesteten Geräte jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Salesforce-Aktualisierungen

Kunden, deren Geräte die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, sind zum Erhalt von Salesforce-Funktionsaktualisierungen und Fehlerbehebungen berechtigt.

Unser Ziel ist es, mobile Salesforce-Funktionsaktualisierungen so zu veröffentlichen, dass sie zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion eingeführt werden. Diese Informationen werden bereitgestellt, um Sie bei der Versionsplanung zu unterstützen, können jedoch jederzeit nach dem Ermessen von Salesforce geändert werden.

Mobile Salesforce-Webversion

Salesforce1-Funktionsaktualisierungen werden automatisch zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion zur Verfügung gestellt.

Salesforce for Android und Salesforce for iOS

Erweiterte Funktionen werden mit den Aktualisierungen der Hauptversion bereitgestellt. Die Veröffentlichung einer neuen Hauptversion von Salesforce for Android und Salesforce for iOS ist nach dem Abschluss der Einführung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion in allen Produktionsinstanzen geplant. Der Zeitrahmen für die Einführung einer neuen Hauptversion kann variieren und durch Faktoren bedingt werden, die außerhalb des Einflussbereichs von Salesforce liegen. Dazu zählen u. a. neue Anforderungen von Apple oder Google und Änderungen an den Betriebssystemen iOS oder Android.

Die Kunden können die neue Hauptversion und die Versionen mit Fehlerbehebungen aus dem App Store und von Google Play herunterladen, solange ihre Mobilgeräte die aktuellen Salesforce-Mindestanforderungen für mobile Betriebssysteme erfüllen. Wenn auf einem Gerät ein älteres Betriebssystem ausgeführt wird, werden die aktualisierten Versionen von Salesforce nicht im App Store angezeigt.

Kundensupport-Services für Salesforce

Der Salesforce-Kundensupport unternimmt unter folgenden Voraussetzungen wirtschaftlich vertretbare Anstrengungen zur Problembehebung:

- Das Gerät eines Benutzers erfüllt die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform
- Benutzer von Salesforce for iOS und Android haben die aktuellste Version installiert

Wenn die Kunden Salesforce auf von Salesforce getesteten Geräten ausführen, können wir Probleme effizienter beheben. Bei Kunden, die nicht getestete Geräte verwenden, auch wenn diese die Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, können möglicherweise aufgrund herstellerspezifischer Anpassungen einige Fehler nicht reproduziert werden.

Die Verwendung von Salesforce auf älteren Geräten oder auf Geräten mit geringer Rechenleistung und Speicherkapazität kann die Leistung im Vergleich zu den von Salesforce getesteten Geräten negativ beeinflussen.

Regionen unterwegs verwalten

Mobile Mitarbeiter können ab sofort ihre Vertriebsregionen verwalten. In Salesforce können Benutzer der Enterprise-Regionsverwaltung die zugewiesene Region in den Opportunity-Details ändern. Außerdem wird Benutzern eine schreibgeschützte Themenliste der zugewiesenen Regionen für Accounts angezeigt. Diese Änderungen gelten für Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** und **Performance** Edition sowie in **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud

Verwalten von Serviceverträgen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Serviceverträge und Vertragsbelegposten können in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion angezeigt, erstellt und verwaltet werden. So kann Ihr Team Vertragsbedingungen im Rahmen von Kundenbesuchen oder Außendienstterminen schnell einsehen oder ändern.

Wenn die Anspruchsverwaltung in Ihrer Organisation aktiviert ist, werden Serviceverträge ab sofort im Salesforce-Navigationsmenü angezeigt.

Anmerkung: Vertragsbelegposten können in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion gelöscht und bearbeitet, jedoch nicht erstellt werden.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Verwalten von Serviceverträgen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Zugriff auf Meilensteine für Kundenvorgänge unterwegs

Agenten können Aktualisierungen zu Meilensteinen für Kundenvorgänge im Kundenvorgangsfeed anzeigen, die Datensatzseite der Meilensteine für Kundenvorgänge öffnen und die Themenliste "Meilensteine für Kundenvorgänge" in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion anzeigen.

Wenn Sie diese Funktion verwenden möchten, müssen für Ihre Organisation Ansprüche, ein Anspruchsprozess und Meilensteine eingerichtet sein. Dann können Sie die Komponente "Meilensteine" der Kundenvorgangs-Datensatzseite im Lightning-Anwendungsgenerator hinzufügen. Die Komponente "Meilensteine" unterstützt nur Kundenvorgänge. Sie können die Komponente keiner anderen Objektseite hinzufügen.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Die Meilensteinkomponente, einschließlich der Verfolgung, wird in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht angezeigt.

Wenn Sie die auf der Datensatzseite der Meilensteine für Kundenvorgänge in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion angezeigten Felder anpassen möchten, bearbeiten Sie das kompakte Layout für das Objekt "Meilenstein für Kundenvorgang" im Salesforce Classic-Setup.

Weitere Informationen finden Sie unter Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience.

Hinzufügen eines Kundenvorgangskommentars aus einer Themenliste

Agenten können nun Kundenvorgangskommentare direkt aus der Themenliste "Kundenvorgangskommentare" mit dem Klick auf eine Schaltfläche hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wenn Sie auf einer Datensatzseite bereits über eine Themenliste "Kundenvorgangskommentare" verfügen, müssen Sie nichts mehr tun. Agenten wird im Dropdown der Themenliste eine Schaltfläche "Neu" angezeigt. Wenn Sie die Themenliste "Kundenvorgangskommentare" einer Seite hinzufügen möchten, fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Themenliste – Einzeln" der Seite hinzu.

Nachdem Sie die Themenliste aktualisiert haben, können Agenten im Dropdown-Menü der Themenliste auf die Schaltfläche **Neu** klicken. Agenten werden dann zum Kommentieren aufgefordert. Beachten Sie, dass Ihr Fenster "Kundenvorgangskommentar" in Abhängigkeit von Ihrer Konfiguration anders aussehen kann.

Anmerkung: Sie können weiterhin eine Schnellaktion zum Erstellen von Kundenvorgangskommentaren erstellen.

Problemloses Duplizieren von Kundenvorgängen

Agenten können auf einfache Weise mehrere Probleme für einen Kunden protokollieren oder Informationen in vorhandenen Kundenvorgängen verwenden. Es geht ganz einfach: Sie müssen nur auf die Schaltfläche "Duplizieren" klicken, die Informationen angeben und den Kundenvorgang zuweisen und speichern. Zuvor war das Duplizieren von Kundenvorgängen nur in Salesforce Classic verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

In neuen Organisationen ist die Schaltfläche **Duplizieren** standardmäßig im Seitenlayout "Kundenvorgänge" verfügbar. Fügen Sie in vorhandenen Organisationen die Schnellaktion "Duplizieren" dem Seitenlayout hinzu.

Veraltete Diagramme in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion werden in Spring '18 eingestellt (phasenweise Einstellung)

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Veraltete Diagramme waren über Jahre ein Teil von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Weboberfläche, doch nun ist es an der Zeit, dass wir uns von ihnen verabschieden. Erweiterte Diagramme (die mobile Version der Lightning Experience-Diagramme) haben die veralteten Diagramme in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion ersetzt. Noch nicht bereit für den Umstieg? Über "Setup" können Sie zu den veralteten Diagrammen zurückkehren. Aber es ist eine gute Idee, sich jetzt mit den erweiterten Diagrammen vertraut zu machen, da die alten Diagramme in der Version Spring '18 eingestellt werden. Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Für Ihre Organisation bedeutet die Einstellung der veralteten Diagramme Folgendes.

- In der Version Spring '18 enthalten Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion nur die erweiterten Diagramme und Sie können nicht mehr zu den alten Diagrammen zurückwechseln.
- Organisationen, die mit der Version Summer '16 oder neueren Versionen erstellt wurden, verfügen bereits ausschließlich über erweiterte Diagramme für Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Für diese Organisationen wird die Option zum Deaktivieren von erweiterten Diagrammen unter "Setup" nicht angezeigt.

- Die Einstellung der veralteten Diagramme hat keinen Einfluss auf die vollständige Salesforce-Site (Salesforce Classic und Lightning Experience).

Weitere Informationen finden Sie in der Ankündigung Legacy Charts Retirement (nur Englisch) (Einstellung der alten Diagramme). Weitere Informationen zum Wechseln zwischen erweiterten und veralteten Diagrammen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Anzeigen von erweiterten Diagrammen in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion.

Anmerkung: Veraltete Diagramme werden phasenweise eingestellt und die vollständige Einstellung kann auf eine spätere Version verschoben werden. Die jeweils neuesten Informationen können den Versionshinweisen und der Ankündigung zur Einstellung von veralteten Diagrammen entnommen werden.

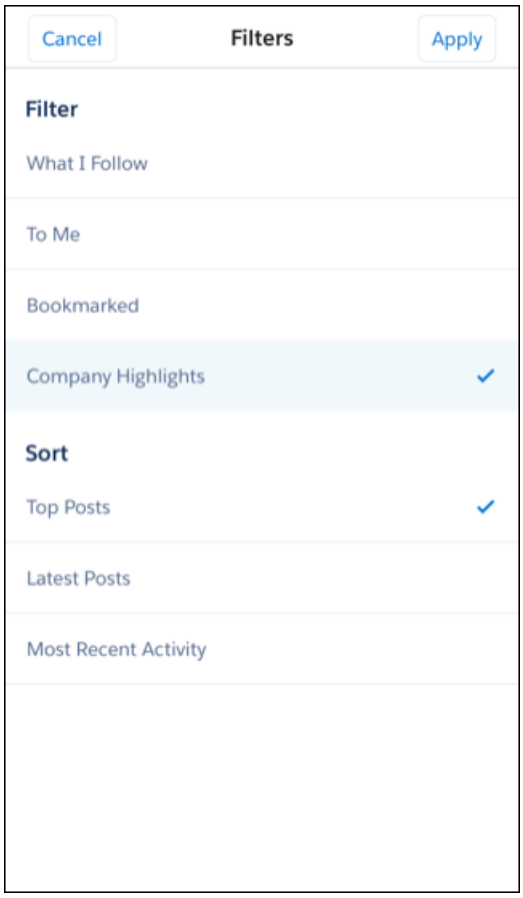
Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce for iOS

Die neue Chatter-Oberfläche begeistert durch einen reibungsloseren Bildlauf und ist intuitiver. Es wurden ein Feed "Unternehmenshighlights" und die Schaltfläche **Neue Posts** hinzugefügt, damit die relevantesten und neuesten Informationen schnell abgerufen werden können, wenn Sie in Eile sind. Diese neue Oberfläche ist in Salesforce for iOS Version 14.0 oder höher verfügbar.

Mit der neuen Chatter-Feed-Oberfläche profitieren Sie von einem schnelleren und moderneren Feed für die Zusammenarbeit mit Kollegen und Kunden.

Feed "Unternehmenshighlights"

Verwenden Sie den Feed "Unternehmenshighlights", um bei Unterhaltungen zu Trends in Ihrem Unternehmen auf dem Laufenden zu bleiben. Wenn Sie nur wenig Zeit haben, können Sie dennoch bei beliebten Posts interagieren und sicherstellen, dass Sie aktuelle Unternehmensneuigkeiten erfahren. Tippen Sie oben auf Ihren Feed, um Posts anhand Ihrer Prioritäten zu sortieren und zu filtern. Ändern Sie Ihre Filter, sooft Sie möchten, und verpassen Sie nie eine weitere Neuigkeit.



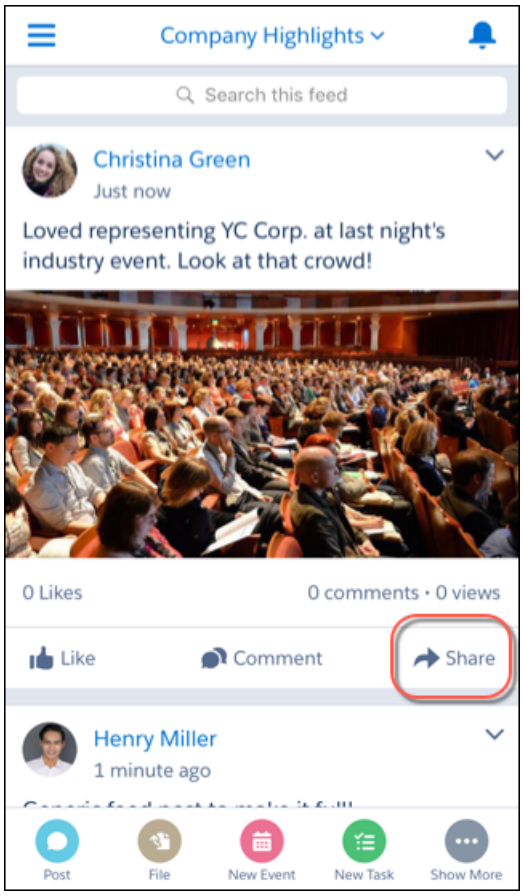
Schaltfläche "Neue Posts"

Über die Schaltfläche **Neue Posts** erfahren Sie, ob neuer Inhalt im Feed verfügbar ist, sodass Sie keine aktuellen Neuigkeiten mehr verpassen. Mit dieser Schaltfläche sparen Sie Zeit, da Sie keinen Bildlauf durch den gesamten Feed mehr ausführen müssen, um die neuesten Posts anzuzeigen.



Freigeben im Chatter-Feed

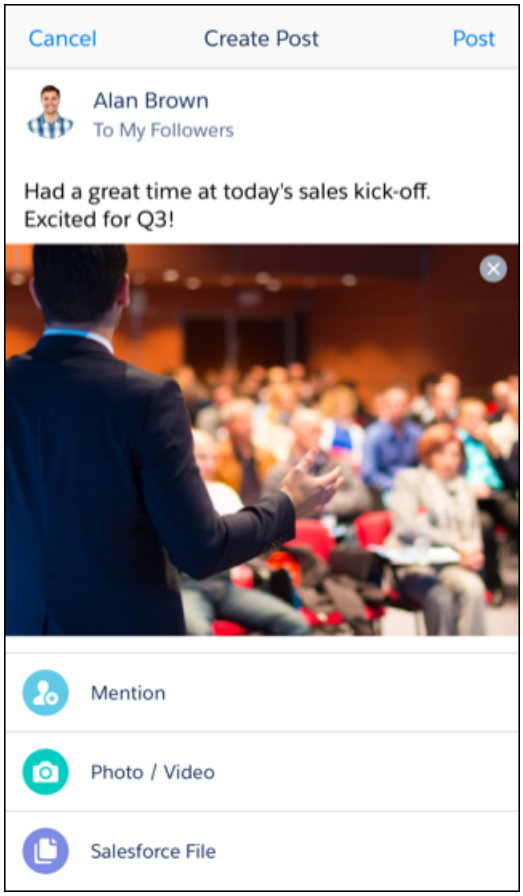
Geben Sie Posts direkt im Feed für Follower oder Gruppen frei und fügen Sie der Unterhaltung Ihre eigenen Gedanken hinzu. Sie müssen nicht mehr zur Feed-Detailseite wechseln, um Posts für Ihre Follower oder Gruppen freizugeben. Führen Sie einfach einen Bildlauf aus, geben Sie Inhalt frei und setzen Sie Ihre Arbeit fort.



Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer

Profitieren Sie beim Erstellen von Posts, beim Anhängen von Bildern und Dateien sowie beim Erwähnen von Benutzern und Gruppen von einem modernen Chatter-Post-Composer. Im neuen Composer können Aktualisierungen in einem neuen Erscheinungsbild und durch eine Bildvorschau im Vollbildmodus einfacher und komfortabler freigegeben werden. Der neue Chatter-Post-Composer ist in Salesforce for iOS Version 14.0 oder höher verfügbar.

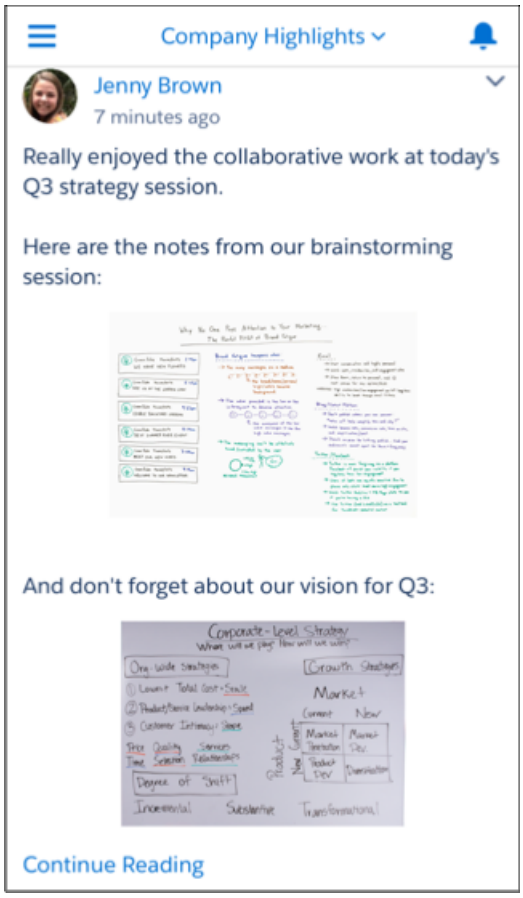
Bilder und Anhänge werden im Composer in voller Größe angezeigt, sodass es ganz einfach ist, das beste Foto von einem Ereignis oder die wichtigste Folie in einer Präsentation freizugeben. Sie können ein Bild oder eine Datei schnell löschen und ein neues Bild oder eine neue Datei anhängen, bevor oder nachdem Sie den Text Ihres Posts verfasst haben.



Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed

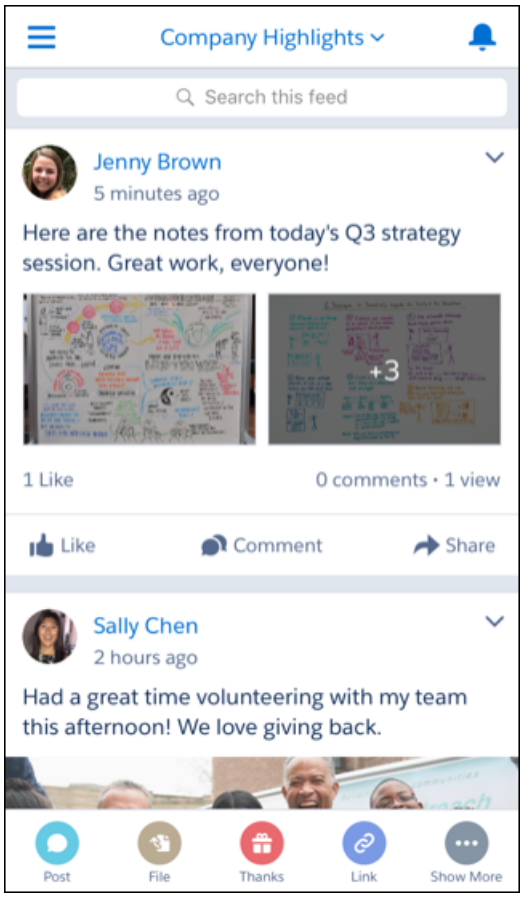
Auf der neuen Chatter-Oberfläche können Benutzer Inline-Bilder und mehrere Anhänge in jedem Post im Feed anzeigen. Nun müssen sie nicht mehr in die einzelnen Posts wechseln, um Inline-Bilder anzuzeigen und so mehr Kontext beim Ausführen eines Bildlaufs durch den Chatter-Feed zu erhalten. Diese neuen Funktionen sind in Salesforce for iOS Version 14.0 oder höher verfügbar.

Inline-Bilder werden im Chatter-Feed und auf der Feed-Detailseite angezeigt.



Anmerkung: Benutzern werden Inline-Bilder angezeigt, aber sie können in Salesforce for iOS keine Inline-Bilder veröffentlichen.

Bei Posts mit mehreren Anhängen wird eine Vorschau der ersten beiden Elemente jeweils nebeneinander angezeigt. Wenn mehr als zwei Elemente angehängt wurden, können Sie mit einer Schaltfläche **+** die Feed-Details öffnen, um mehr anzuzeigen.



Anmerkung: Benutzer können in Salesforce for iOS pro Post nur ein Bild oder einen Anhang hinzufügen.

Salesforce1 ist nun Salesforce

Aus Salesforce1 wird einfach nur Salesforce. Mit dieser Änderung ist es einfacher als je zuvor, Salesforce auf jedem Gerät und in jedem App Store zu finden. Diese Änderung wurde vorgenommen, um die Salesforce-Oberfläche auf allen Ihren Geräten zu optimieren. Ab Version Winter '18 und auch in Version Spring '19 wird an der Aktualisierung des neuen Namens im gesamten Produkt und der gesamten Dokumentation gearbeitet.

Ab der Woche vom 23. Oktober 2017 wird der neue Name in den App Stores angezeigt und Sie sehen das aktualisierte Branding, wenn Sie auf die Salesforce-Version 14.1 aktualisieren.

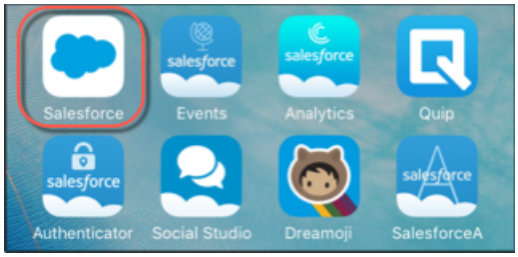
Obwohl nur eine einzige Ziffer entfernt wurde, vereinfacht diese Aktualisierung Ihre Salesforce-Oberfläche auf allen von Ihnen verwendeten Geräten, mit denen Sie Ihre Geschäfte tätigen. Salesforce ist Salesforce, unabhängig davon, wo Sie arbeiten oder welches Gerät Sie verwenden. Diese Änderung spiegelt Ihre moderne Salesforce-Oberfläche wider.

Neue Namensgebung

Vorheriger Name	Neuer Name
Herunterladbare Salesforce1-Anwendung für iOS	Salesforce for iOS
Herunterladbare Salesforce1-Anwendung für Android	Salesforce for Android

Vorheriger Name	Neuer Name
Salesforce1-Anwendung für mobile Browser	Mobile Salesforce-Webversion

Neues Branding



Schnellere Antworten dank aktualisierter Hilfe in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion

Dank unserer verbesserten Hilfe können Benutzer eine Vielzahl von Problemen selbst beheben und unterwegs effizienter arbeiten. Der Zugriff auf das Hilfeportal erfolgt wie gewohnt. Ihre Benutzer tippen einfach im Navigationsmenü von Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion auf **Hilfe**. Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Die wichtigsten Änderungen sind:

- Verbesserte Organisation
- Informationen in zusammengefasster Form auf der Grundlage von realen Anwendungsfällen
- Aktualisierte Symbole und Informationen zu Funktionen

In Salesforce for Android, Salesforce for iOS und in der mobilen Salesforce-Webversion unterschiedliche oder nicht verfügbare Funktionen von Winter '18

Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion weisen nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Winter '18 informieren, die in der vollständigen Site entweder nicht verfügbar sind oder ihr gegenüber Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen aufweisen.

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Unterschiede zwischen Salesforce for Android, Salesforce for iOS sowie der mobilen Salesforce-Webversion und der vollständigen Salesforce-Site finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Was in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar ist.

Vertriebsfunktionen

Enterprise-Regionsverwaltung

- Die Themenliste "Zugewiesene Regionen" für Accounts ist schreibgeschützt, sogar für Benutzer mit der Berechtigung "Regionen verwalten".
- Die Benutzer in der Themenliste "Zugewiesene Regionen" für Accounts sind nicht verfügbar.

Produktivitätsfunktionen

Ereignisse und Kalender

- Ereignisteilnehmer in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion benötigen Lightning Sync, wobei die Synchronisierungsrichtung "In beide Richtungen synchronisieren" eingestellt sein muss, sowie einen Account für Microsoft® Office 365® oder Google G Suite. Und Ereignisorganisatoren müssen ihre Ereignisse in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen oder bearbeiten. Die Organisatoren können dann Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer über Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion in ihren Ereignissen anzeigen, einladen oder entfernen. Ereignisteilnehmer können Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer anzeigen. Durch die Auswahl von "In beide Richtungen synchronisieren" werden einige Salesforce Classic-Funktionen eingeschränkt.
- Um Mitarbeitern Zugriff auf Teilnehmer zu geben, fügen Sie das Feld "Teilnehmer" dem Ereignisseitenlayout hinzu. Das Feld "Teilnehmer" wird für "Kompakte Layouts" nicht unterstützt.
- Teilnehmer können die Antworten anderer Teilnehmer auf der Registerkarte "Details" im Feld "Teilnehmer" sehen, auf der entsprechenden Registerkarte in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion sehen sie jedoch keine Antworten.
- Besprechungsteilnehmer können über Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder die mobile Salesforce-Webversion nicht auf Ereigniseinladungen antworten. Benutzer können Einladungen nur über einen Microsoft Office 365-Kalender oder Google Kalender annehmen oder ablehnen.
- In Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion können Mitarbeiter ihre Kalender nicht für Kollegen freigeben und die Kalender von Kollegen nicht anzeigen.

Aufgaben und Ereignisse

- Die Registerkarte "Gesamter Aktivitätsverlauf" ist in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht verfügbar.
- Benachrichtigungen für Aufgabenerinnerungen werden nicht als Push-Benachrichtigungen in Salesforce for Android oder Salesforce for iOS zugestellt, sodass Mitarbeiter auf dem Sperrbildschirm ihres mobilen Geräts keine Benachrichtigungen oder Popups sehen. Stattdessen erhalten Mitarbeiter Erinnerungen im Benachrichtigungsbereich, wenn sie Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder die mobile Salesforce-Webversion öffnen.
- Mitarbeiter können erst dann eine Aufgabe mit einer Erinnerung in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion erstellen, wenn Sie die Einstellung **Vereinfachtes Formular für neue Aufgabe in Salesforce1 anzeigen** deaktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Aktivitätseinstellungen` ein und wählen Sie dann **Aktivitätseinstellungen** aus. Deaktivieren Sie **Vereinfachtes Formular für neue Aufgabe in Salesforce1 anzeigen**.

E-Mail

- Listen-E-Mails sind in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht verfügbar. Benutzer können jedoch abgeschlossene Listen-E-Mail-Aktivitäten in der Aktivitätszeitachse sehen.

Kundendienstfunktionen

Meilensteine für Kundenvorgänge

Die Meilensteinkomponente, einschließlich der Verfolgung, wird in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion nicht angezeigt.

Serviceverträge

Sie können Vertragsbelegposten in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion bearbeiten und löschen, jedoch nicht erstellen.

Suche

Standardobjekte im Abschnitt "Zuletzt verwendet"

Bei einer globalen Suche in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion können Sie nur Datensätze für die Objekte finden, die im Abschnitt "Zuletzt verwendet" des Navigationsmenüs angezeigt werden. Wenn Sie Salesforce bislang noch nicht verwendet haben und daher auch kein Verlauf für zuletzt verwendete Objekte vorhanden ist, können Sie in Salesforce for iOS die folgenden Objekte durchsuchen: Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, Dateien, Leads und Opportunities. Sie können auch Gruppen und Personen durchsuchen, wenn sie in Ihrem Abschnitt "Zuletzt verwendet" angezeigt werden. Wenn sie in anderen Bereichen des Navigationsmenüs angezeigt werden, können sie nicht durchsucht werden. In Salesforce for Android und der mobilen Salesforce-Webversion entspricht der Standardsatz von Objekten der Lightning Experience-Navigationsleiste, die der Administrator für die Lightning-Anwendung konfiguriert hat. Wenn der Benutzer keinen Zugriff oder keine Berechtigungen für die Lightning-Anwendung hat, enthält der Standardsatz die Objekte "Account", "Kontakt", "Opportunity", "Kundenvorgang", "Lead", "Personen" ("Benutzer") und "Gruppe", bis die am häufigsten verwendeten Objekte des Benutzers ermittelt wurden. Während Sie mit Salesforce for Android, der mobilen Salesforce-Webversion und der vollständigen Salesforce-Site (Salesforce Classic, Lightning Experience) arbeiten, werden die Standardobjekte im Abschnitt "Zuletzt verwendet" allmählich durch Ihre am häufigsten verwendeten Objekte ersetzt, die dann für globale Suchvorgänge zur Verfügung stehen.

Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion – Übersicht

Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion unterstützen.

Salesforce Authenticator: Aktualisierungen beim barrierefreien Zugriff, verbesserte Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen

Mit Salesforce Authenticator, Version 2.10.1, wird der barrierefreie Zugriff für iOS und Android verbessert. Die Bezeichnung von Schaltflächen und Feldern wurde verbessert und Salesforce Authenticator kommuniziert nun deutlicher mit Ihnen. Es wurde auch mehr Zeit für Sicherungen und Wiederherstellungen beim Synchronisieren gegeben, bevor Sie erinnert werden, dass Sicherungen veraltet sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Interagieren mit Salesforce Authenticator durch Aktualisierungen am barrierefreien Zugriff

Uns ist wichtig, dass Salesforce Authenticator für alle Personen benutzerfreundlich ist. Die Anwendung wurde so geändert, dass der barrierefreie Zugriff für alle Benutzer besser ist.

Mehr Zeit vor dem Anzeigen von Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen

Wenn Sie einen Account hinzufügen oder ändern, wartet Salesforce Authenticator nun länger, bevor Sie über veraltete Sicherungen benachrichtigt werden.

Einfacheres Interagieren mit Salesforce Authenticator durch Aktualisierungen am barrierefreien Zugriff

Uns ist wichtig, dass Salesforce Authenticator für alle Personen benutzerfreundlich ist. Die Anwendung wurde so geändert, dass der barrierefreie Zugriff für alle Benutzer besser ist.

- Sie können die Namen Ihrer Accounts und die Benutzernamen auf der Accountseite bearbeiten, aber bisher wiesen die Felder für die Textbearbeitung und die Schaltfläche "Abbrechen" keine Bezeichnungen auf. Dies wurde so korrigiert, dass sie deutliche Bezeichnungen für iOS und Android enthalten.

- Von Salesforce Authenticator wird unter den vertrauenswürdigen Standorten nur ein Adresspunkt angezeigt. Es werden keine längeren Namen oder andere irrelevante Punkte mehr auf der Karte angezeigt. Diese Änderung gilt für iOS.
- Die Umschaltschaltfläche für Sicherungen und Wiederherstellungen weist für iOS nun eine Bezeichnung auf und gibt auch an, ob Sicherungen und Wiederherstellungen aktiviert oder deaktiviert sind. Tippen Sie zum Aktivieren oder Deaktivieren zweimal.
- Wenn ein Bildschirm geöffnet wird, ist der Text dahinter nun deaktiviert.
- Wenn eine Benachrichtigung auf dem Sperrbildschirm geöffnet wird, werden nun alle Details der Anforderung angezeigt.
- Alle Schaltflächen weisen nun für Android Bezeichnungen auf.

Mehr Zeit vor dem Anzeigen von Benachrichtigungen für das Sichern und Wiederherstellen

Wenn Sie einen Account hinzufügen oder ändern, wartet Salesforce Authenticator nun länger, bevor Sie über veraltete Sicherungen benachrichtigt werden.

Salesforce Authenticator synchronisiert Sicherungen, wenn ein Benutzer einen Account hinzufügt oder entfernt, Sicherungen aktiviert oder deaktiviert oder einen Kenncode ändert. Wenn die Sicherungen veraltet sind, werden Sie benachrichtigt. Sie sollen Ihre Accounts immer wiederherstellen können. Wenn Sie gerade einen Account hinzugefügt oder einen vorhandenen Account geändert haben und die Synchronisierung der Sicherungen noch nicht abgeschlossen war, wird manchmal eine Benachrichtigung über veraltete Sicherungen angezeigt. In Version 2.10.1 wird von Salesforce Authenticator länger versucht, Ihre Sicherung zu synchronisieren, bevor Sie eine Benachrichtigung über eine veraltete Sicherung erhalten.

Siehe auch

Verbinden eines Accounts mit Salesforce Authenticator (Version 2 oder höher)

Sichern Ihrer verbundenen Accounts in der mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung

Wiederherstellen von verbundenen Accounts in der mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung

Entfernen eines Accounts aus Salesforce Authenticator (Version 2 oder höher)

Salesforce Chatter: Eine neue Möglichkeit zur Arbeit mit Windows 10

Version 1.1 von Salesforce Chatter ist ab der Woche vom Montag, 28. August 2017 im Windows Store verfügbar. Diese Anwendung bietet Benutzern der Windows 10 Anniversary Edition eine neue, einfache Möglichkeit für den Zugriff auf Chatter und die Zusammenarbeit mit Kollegen.

Salesforce Chatter bietet Ihnen eine installierbare Anwendung zur Zusammenarbeit mit Kollegen über Chatter. Sie erhalten Zugriff auf Chatter-Feeds und Funktionen zum Posten in einer leistungsfähigen, herunterladbaren Anwendung.

Sie können die vollständige Salesforce-Site direkt über die Anwendung aufrufen, ohne erneute Authentifizierung. Da Sie sich nur einmal authentifizieren müssen, sparen Sie wertvolle Zeit, können wieder zu Ihrer Arbeit zurückkehren und schneller auf Salesforce-Daten zugreifen.

Auf Windows-Geräten mit Touchscreen können Sie auch mit einem Stylus angefertigte Zeichnungen und Notizen direkt im Chatter-Feed an Ihre Kollegen senden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter
Salesforce Chatter ist für Benutzer der Windows 10 Anniversary Edition im Windows Store verfügbar.

Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter
Salesforce Chatter bietet jetzt mehr Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Kollegen als je zuvor. Erstellen oder posten Sie Zeichnungen, starten Sie die vollständige Salesforce-Site über eine einzige Anmeldung und nutzen Sie den Zugriff auf Chatter direkt über Ihre Desktop-Anwendung.

Unterstützte Geräte und Installieren von Salesforce Chatter

Salesforce Chatter ist für Benutzer der Windows 10 Anniversary Edition im Windows Store verfügbar.

Salesforce führt automatische und manuelle Tests der Salesforce Chatter-Anwendung ausschließlich auf Geräten durch, auf denen die Windows 10 Anniversary Edition ausgeführt wird.

Kunden werden nicht daran gehindert, Salesforce Chatter zusammen mit nicht getesteten Betriebssystemen auszuführen. Die getesteten Betriebssysteme können mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Verfügbare Funktionen in Salesforce Chatter

Salesforce Chatter bietet jetzt mehr Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Kollegen als je zuvor. Erstellen oder posten Sie Zeichnungen, starten Sie die vollständige Salesforce-Site über eine einzige Anmeldung und nutzen Sie den Zugriff auf Chatter direkt über Ihre Desktop-Anwendung.

Authentifizieren

Mit der Salesforce Chatter-Anwendung können Sie während der Arbeit in der Chatter-Anwendung direkt die vollständige Salesforce-Site starten. Sie müssen sich nur einmal anmelden, wenn Sie von der Anwendung zur vollständigen Salesforce-Desktop-Erfahrung wechseln. Dadurch sparen Sie Zeit, da alle Salesforce-Daten schneller verfügbar sind.

Benachrichtigungen

Salesforce Chatter bietet nun eigene Push-Benachrichtigungen mit ausführbaren Aktionen. Benutzer werden sofort über neue Chatter-Aktivitäten informiert und können über die Benachrichtigung selbst antworten oder den Post ganz einfach öffnen. Dank Desktop-Benachrichtigungen verlieren Sie bei wichtigen Unterhaltungen niemals den Faden und bleiben immer auf dem Laufenden.

Posten

Sie können Bilder und Dateien direkt in der Salesforce Chatter-Anwendung anfügen. Einzigartig für Salesforce Chatter ist ein Zeichenbereich zum Posten von Zeichnungen, die mit dem Finger oder Stylus gezeichnet wurden. Nutzen Sie diese einzigartige Funktion, um Ideen für Ihr nächstes Projekt zu skizzieren oder als einfache Möglichkeit, handschriftliche Besprechungsnotizen zu teilen. Sie können zeichnen und Ihre Zeichnungen direkt in der Anwendung an Ihre Chatter-Posts anhängen, um sie einfach an Kollegen weiterzuleiten.

Wie bei der Chatter-Funktion auf der vollständigen Salesforce-Site können Sie Textkommentare in Diskussionen oder Gruppen posten oder an andere Benutzer senden. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, an Umfragen teilzunehmen und auf Chatter-Fragen zu antworten.

Feed-Funktionen

Sortieren Sie Chatter-Feeds, damit die relevantesten Informationen immer ganz oben angezeigt werden. Dabei können Sie zwischen folgenden Sortieroptionen am oberen Rand des Chatter-Feeds wählen: "Elemente, denen ich folge", "An mich", "Mit Lesezeichen" oder "Gesamtes Unternehmen". Die gewählten Einstellungen lassen sich mit nur wenigen Klicks jederzeit ändern.

Außerdem können Sie den Feed ganz einfach nach Personen, Gruppen, Accounts, Kontakten, Opportunities und mehr durchsuchen, um wichtige Aufgaben im Handumdrehen zu erledigen.

Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Zur Verbesserung der gesamten Erfahrung für mobile Benutzer, Entwickler und die Bereitstellung konzentriert sich Salesforce auf die mobile Entwicklung von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Daher wird die Anwendung Salesforce Mobile Classic am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität von Salesforce Mobile Classic getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von Salesforce for iOS und Android oder von benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

Am 1. Dezember 2017 wird Salesforce Mobile Classic aus dem App Store und aus Google Play entfernt und der Zugriff auf aktuell installierte Salesforce Mobile Classic-Anwendungen wird für alle Benutzer und Organisationen sofort deaktiviert.

Weitere Informationen zur Einstellung von Salesforce Mobile Classic und Ihre Optionen für die Umstellung finden Sie unter Mobile Salesforce Classic-Anwendung wird am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem können Sie sich an der Diskussion dieser Gruppe in der Trailblazer Community beteiligen.

Financial Services Cloud: Datenmodellerweiterungen und Lightning-Anwendungen für das Bankwesen, Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen, Bewertungen und mehr

AUSGABEN

Financial Services Cloud ist in Lightning Experience verfügbar. Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

Mit Datenmodellerweiterungen für das Bankwesen und drei maßgeschneiderten Lightning-Anwendungen für die Financial Services Cloud können Kundenbetreuer bei Banken und Finanzberater ihre Kundenbeziehungen vertiefen und ihre Produktivität erhöhen. Retail Banking, Retail Banking-Konsole und Wealth Management Mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen können Benutzer Weiterleitungen in einem einfachen Flow mühelos erstellen, verfolgen und verwalten. Wir haben Ihre Möglichkeiten zur Anpassung von Financial Services Cloud durch neue Optionen zur Konfiguration von UI-Elementen für Finanz-Accounts und Rollup-Zusammenfassungsfelder erweitert. Jetzt können Sie den Saldo eines Finanz-Accounts für mehrere gemeinsame Inhaber zusammenfassen. Zudem stehen Ihnen neue Lightning-Komponenten, vier neue Profile und ein neuer Berechtigungssatz zur Verfügung, um Ihre Kunden- und Partner-Communities schnell einrichten zu können. Aber das ist noch nicht alles: Sehen Sie sich die vollständige Liste mit den Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigern der Produktivität durch die Retail Banking-Anwendung und die Retail Banking-Konsole

Jetzt erhalten Bankangestellte einen umfassenden Überblick über Ihre Kunden mit Retail Banking, einer Financial Services Cloud-Anwendung. Die Retail Banking-Konsole vereinfacht die Verwaltung umfangreicher Transaktionen auf einem Bildschirm. Außerdem wurde das Datenmodell um neue Objekte, Felder und Datensatztypen für Darlehen, Gutschriften und mehr erweitert und bietet Bankangestellten so die Informationen, die sie benötigen.

Optimieren der Financial Services Cloud-Erfahrung mit der neuen Lightning-Anwendung Wealth Management

Möchten Sie Ihre Anwendung nur zu gerne mit einer benutzerdefinierten Farbe und einem eigenen Logo versehen? Oder Registerkarten hinzufügen, entfernen oder anpassen? All dies und mehr ist möglich, wenn Sie ein Upgrade auf die neue Lightning-Anwendung Wealth Management durchführen. Wealth Management umfasst alle Funktionen von Financial Services Cloud und bietet außerdem Lightning-Verbesserungen, einen Workflow für die Weiterleitungsverwaltung und anpassbare Komponenten zur Unterstützung von Rollups für Finanz-Accounts.

Erstellen und Verwalten von Weiterleitungen mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen

Mit der Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen können Weiterleitungen aus internen und externen Quellen über Geschäftsbereiche hinweg einfach verfolgt werden. Benutzer können die ihnen zugewiesenen Weiterleitungen einfach verwalten und mit der Einstein-Leadbewertung sogar mehr Weiterleitungen schneller konvertieren. Durch automatische E-Mail-Benachrichtigungen bleiben Benutzer über zugewiesene Weiterleitungen auf dem neuesten Stand. Mit einsatzfertigen Dashboards und Berichten können Benutzer ihre Weiterleitungsnetzwerke ausbauen, Beziehungen pflegen und Personen, die besonders viele Kunden weiterleiten, ermitteln und belohnen.

Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups

Um Ihren Benutzern einen besseren Einblick in Finanz-Accounts zu bieten, können Sie diese jetzt so konfigurieren, dass nur die jeweils relevantesten Informationen für Ihre Benutzer angezeigt werden. Außerdem wurde das Framework für die Funktion "Rollup nach Suche" umgestaltet, sodass ein Account-Saldo jetzt über die Finanz-Account-Rolle dem primären Inhaber und allen Mitinhabern zugeordnet werden kann und so einen besseren Einblick in die Accountinhaberschaft bietet.

Schnellstart für Kunden- und Partner-Communities

Bieten Sie Kunden und Partnern neue Möglichkeiten mit Financial Services Cloud-Communities. Gewähren Sie Kunden-Community-Mitgliedern Zugriff unter Verwendung eines neuen schreibgeschützten Berechtigungssatzes und vier sofort einsatzfähigen Profilen, die Kunden-Community-Lizenzen zugeordnet sind. Mitglieder von Kunden- und Partner-Communities erhalten ein vollständigeres Bild der einzelnen Finanzprofile, einschließlich Accountinformationen und Zielen mit neuen zugänglichen Lightning-Komponenten. Zudem wird das Erstellen von Weiterleitungen für Mitglieder von Kunden- und Partner-Communities durch eine neue Komponente vereinfacht.

Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit für Financial Services Cloud

Beachten Sie die folgenden zusätzlichen Verbesserungen.

Andere Verbesserungen an Financial Services Cloud

Financial Services Cloud mit neuen Objekten und Feldern

Financial Services Cloud-Objekte und -Felder bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Neue Financial Services Cloud-Datensatztypen

Steigern der Produktivität durch die Retail Banking-Anwendung und die Retail Banking-Konsole

Jetzt erhalten Bankangestellte einen umfassenden Überblick über Ihre Kunden mit Retail Banking, einer Financial Services Cloud-Anwendung. Die Retail Banking-Konsole vereinfacht die Verwaltung umfangreicher Transaktionen auf einem Bildschirm. Außerdem wurde das Datenmodell um neue Objekte, Felder und Datensatztypen für Darlehen, Gutschriften und mehr erweitert und bietet Bankangestellten so die Informationen, die sie benötigen.

- **Schnellstart für Bankangestellte:** Das Profil für persönliche Bankkundenbetreuer und der zugehörige Zugriffsberechtigungssatz bieten Kundenbetreuern die Standardberechtigungen und Sicherheitseinstellungen auf Feldebene, die sie für die ersten Schritte benötigen. Zum Einrichten von Profilen für andere Bankangestellte ändern Sie die Berechtigungen, um die entsprechende Zugriffsebene zu gewähren.
- **Steigern der Effizienz mit der Retail Banking-Konsole:** Die Retail Banking-Konsole hilft Bankangestellten, umfangreiche Transaktionen über einen Bildschirm vorzunehmen. Die Startseite, ein individuelles Profil, ein Haushaltsprofil und ein Benutzerprofil sind auf persönliche Bankkundenbetreuer abgestimmt. Passen Sie die Startseite mit Seitenlayouts und benutzerdefinierten Komponenten für Retail Banking sowie dem Workflow für die Weiterleitungsverwaltung an.
- **Hervorheben von bankspezifischen Kundendetails:** Jeder Bankangestellte möchte seine Kunden und ihre Bedürfnisse kennen. Neue benutzerdefinierte Objekte und Felder bieten umfassende Informationen über den Kunden, einschließlich Kreditwürdigkeit, Bildungsgrad, Beschäftigung, Branchenzugehörigkeit und bevorzugtem Kommunikationskanal.

- **Vollständige Ansicht der Finanz-Accounts eines Kunden:** Bei Integration mit Ihrem Banksystem können Bankangestellte Accountdetails anzeigen, ohne Financial Services Cloud zu verlassen.
- **Vereinfachter Workflow für die Weiterleitungsverwaltung:** Mit einem Workflow für die Weiterleitungsverwaltung können Bankangestellte Weiterleitungen aus internen und externen Quellen schnell erstellen, akzeptieren, verfolgen, zuweisen und verwalten. Siehe auch Erstellen und Verwalten von Weiterleitungen mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitung und Bewertungen
- **Anzeigen relevanter Accountinformationen für Bankangestellte:** Für einen Snapshot der Finanz-Accountinformationen können Sie Finanz-Account-Rollups mit einem neuen Satz gebündelter Regeln für Rollups nach Suchen anpassen, um beispielsweise die Gesamtsumme der Einzahlungen, die Anzahl der Accounts, Guthabensalden usw. anzuzeigen. Siehe auch Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups

Optimieren der Financial Services Cloud-Erfahrung mit der neuen Lightning-Anwendung Wealth Management

Möchten Sie Ihre Anwendung nur zu gerne mit einer benutzerdefinierten Farbe und einem eigenen Logo versehen? Oder Registerkarten hinzufügen, entfernen oder anpassen? All dies und mehr ist möglich, wenn Sie ein Upgrade auf die neue Lightning-Anwendung Wealth Management durchführen. Wealth Management umfasst alle Funktionen von Financial Services Cloud und bietet außerdem Lightning-Verbesserungen, einen Workflow für die Weiterleitungsverwaltung und anpassbare Komponenten zur Unterstützung von Rollups für Finanz-Accounts.

Jetzt denken Sie sicher: Financial Services Cloud ist bereits in Lightning Experience verfügbar. Das stimmt. Financial Services Cloud wurde für Lightning optimiert, ursprünglich wurde die Anwendung jedoch in Salesforce Classic entwickelt. Wir sind überzeugt, dass sich ein Upgrade lohnt. Keine Sorge, Financial Services Cloud bleibt Ihnen erhalten. Die Anwendung ist weiterhin verfügbar, damit Sie Ihre Anpassungen beibehalten können. Mit einem einfachen Schritt im Anschluss an das Upgrade können Sie Ihre Anpassungen in Wealth Management übertragen und veranlassen, dass Financial Services Cloud (Classic) nur in Classic sichtbar ist.

Erstellen und Verwalten von Weiterleitungen mit einer Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen und Bewertungen

Mit der Komponente für intelligente bedarfsgesteuerte Weiterleitungen können Weiterleitungen aus internen und externen Quellen über Geschäftsbereiche hinweg einfach verfolgt werden. Benutzer können die ihnen zugewiesenen Weiterleitungen einfach verwalten und mit der Einstein-Leadbewertung sogar mehr Weiterleitungen schneller konvertieren. Durch automatische E-Mail-Benachrichtigungen bleiben Benutzer über zugewiesene Weiterleitungen auf dem neuesten Stand. Mit einsatzfertigen Dashboards und Berichten können Benutzer ihre Weiterleitungsnetzwerke ausbauen, Beziehungen pflegen und Personen, die besonders viele Kunden weiterleiten, ermitteln und belohnen.

Durch den Weiterleitungsdatensatztyp des Leadobjekts und neue Lightning-Komponenten können Benutzer Weiterleitungen erstellen und Kunden anhand ihrer angegebenen Interessen automatisch weiterleiten, beispielsweise einen Kunden mit einem Sparkonto an die Hypothekenabteilung. Zudem wurde das Erstellen von Weiterleitungen für Mitglieder von Kunden- und Partner-Communities durch eine neue Weiterleitungskomponente vereinfacht.

Optimieren von Finanz-Accounts mit anpassbaren Ansichten und Rollups

Um Ihren Benutzern einen besseren Einblick in Finanz-Accounts zu bieten, können Sie diese jetzt so konfigurieren, dass nur die jeweils relevantesten Informationen für Ihre Benutzer angezeigt werden. Außerdem wurde das Framework für die Funktion "Rollup nach Suche" umgestaltet, sodass ein Account-Saldo jetzt über die Finanz-Account-Rolle dem primären Inhaber und allen Mitinhabern zugeordnet werden kann und so einen besseren Einblick in die Accountinhaberschaft bietet.

Außerdem wurde ein neuer Satz von Regeln für "Rollup nach Suche" zusammengestellt, um Rollups für mehrere Mitinhaber zu unterstützen. Zudem können Sie jetzt die Anzeige mit zwei neuen Komponenten anpassen: Finanz-Account-Liste und Finanz-Account-Rollenliste.

Schnellstart für Kunden- und Partner-Communities

Bieten Sie Kunden und Partnern neue Möglichkeiten mit Financial Services Cloud-Communities. Gewähren Sie Kunden-Community-Mitgliedern Zugriff unter Verwendung eines neuen schreibgeschützten Berechtigungssatzes und vier sofort einsatzfähigen Profilen, die Kunden-Community-Lizenzen zugeordnet sind. Mitglieder von Kunden- und Partner-Communities erhalten ein vollständigeres Bild der einzelnen Finanzprofile, einschließlich Accountinformationen und Zielen mit neuen zugänglichen Lightning-Komponenten. Zudem wird das Erstellen von Weiterleitungen für Mitglieder von Kunden- und Partner-Communities durch eine neue Komponente vereinfacht.

Verbesserungen der Benutzerfreundlichkeit für Financial Services Cloud

Beachten Sie die folgenden zusätzlichen Verbesserungen.

- **Unterstützung für wiederkehrende Aufgaben und Ereignisse:** Benutzer können wiederkehrende Aufgaben und Ereignisse in Verbindung mit einer Person oder einer Gruppe erstellen und in der Aktivitätszeitachse anzeigen. Sie können Rollups für eine einzelne Person definieren, sodass wiederkehrende Aufgaben und Ereignisse dem Profil der Gruppe oder des Haushalts zugeordnet werden.
- **Löschen von Account-Mitgliedschaft und Haushaltsbeziehungen:** Um Änderungen in Familien- oder Gruppenbeziehungen wiederzugeben, können Sie Haushaltsmitgliedschaften und Beziehungen schnell aus Salesforce löschen.
- **Financial Services Cloud-Komponenten im Lightning-Anwendungsgenerator**
  - **Kontextualisierte Anzeige:** Wenn Sie eine Startseite, eine Clientseite oder die Seite eines Finanz-Accounts im Lightning-Anwendungsgenerator anpassen, sehen Sie nur die für diese Seite relevanten Komponenten.
  - **Hover-Ansichten:** Über Hover-Details erhalten Benutzer einen schnellen Einblick in die Informationen zu einem Datensatz, bevor sie zum Anzeigen oder Bearbeiten darauf klicken. Sie können Hover-Details im Mini-Seitenlayout für jedes Objekt verwalten.
  - **Umbenannte Komponenten:** Um die Financial Services Cloud Lightning-Komponenten im Lightning-Anwendungsgenerator und im Community-Generator einfacher unterscheiden zu können, ist jede Financial Services Cloud Lightning-Komponente mit dem Suffix "Financial Services Cloud" gekennzeichnet.

Andere Verbesserungen an Financial Services Cloud

- **Lokalisierung:** Financial Services Cloud ist jetzt in den Sprachen Dänisch, Niederländisch und Italienisch verfügbar.

Financial Services Cloud mit neuen Objekten und Feldern

Financial Services Cloud-Objekte und -Felder bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Neue Financial Services Cloud-Objekte

Die folgenden benutzerdefinierten Objekte sind neu.

`BillingStatement__c`
Stellt einen Auszug für den Finanz-Account einer Person dar.

`Card__c`
Stellt eine Kredit- oder Debitkarte dar, die mit diesem Finanz-Account verknüpft ist.

ChargesAndFees__c
Stellt die vereinbarten Kosten und Gebühren für die Verwaltung des Finanz-Accounts einer Person dar.

Education__c
Stellt den Bildungsstand einer Person dar.

Employment__c
Stellt Informationen über den beruflichen Werdegang einer Person dar.

FinancialAccountTransaction__c
Stellt Informationen zu einer einzelnen Transaktion für den Finanz-Account dar.

IdentificationDocument__c
Stellt Informationen über die zur Überprüfung der Identität einer Person verwendeten Dokumente dar.

Neue benutzerdefinierte Felder für Financial Services Cloud-Objekte

Diese benutzerdefinierten Felder sind für standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte neu.

Das `Account`-Standardobjekt verfügt über neue benutzerdefinierte Felder.

BankNumber__c
Identifiziert ein Finanzinstitut für elektronische Zwecke.

BorrowingHistory__c
Bewertung der Kredithistorie dieser Person.

BorrowingPriorities__c
Primärer Zweck eines Kreditantrags.

BranchCode__c
Identifiziert die Niederlassung oder das Gebäude eines Finanzinstituts. Das Codeformat hängt vom Finanzinstitut ab.

BranchName__c
Name der Niederlassung des Finanzinstituts.

CreditRating__c
Bewertung der Kreditwürdigkeit.

CreditScore__c
Numerische Bewertung der Kreditwürdigkeit eines Kreditnehmers.

CustomerID__c
Identifizierungsnummer des Finanzinstituts für diese Person (80 Zeichen).

CustomerSegment__c
Marktsegment, zu dem diese Person gehört.

CustomerType__c
Finanzielle Kategorie der Person.

KYCDate__c
Datum, an dem das Compliance-Programm zum Kennenlernen des Kunden für diese Person abgeschlossen wurde.

LastUsedChannel__c
Kanal, der für den letzten Kontakt verwendet wurde.

LastTransactionDate__c
Datum der letzten Transaktion.

LastTransactionDateJointOwner__c
Datum der letzten Transaktion – Mitinhaber.

LastTransactionDatePrimaryOwner__c
Datum der letzten Transaktion – primärer Inhaber.

LengthOfRelationship__c
Länge der Beziehung mit dem Finanzinstitut.

LifetimeValue__c
Nettovermögenswert, den eine Person während ihrer Lebenszeit für Ihr Finanzinstitut darstellt.

ReferredByContact__c
Externer Kontakt, der diese Person weitergeleitet hat.

ReferredByUser__c
Interner Salesforce-Benutzer, auf den die Weiterleitung zurückgeht.

RelationshipStartDate__c
Datum, an dem diese Person Kunde bei Ihrem Unternehmen wurde.

BillingStatement__c verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

BalanceTransfers__c
Saldoübertragungsdetails.

BillingPeriodEnd__c
Enddatum des Abrechnungszeitraums.

BillingPeriodStart__c
Startdatum des Abrechnungszeitraums.

CashAdvances__c
Barvorschussbetrag für den Abrechnungszeitraum.

Deposits__c
Einzahlungen auf dem Account während des Abrechnungszeitraums.

EndingBalance__c
Fälliger Saldo für den Account und für den Abrechnungszeitraum.

FeesCharged__c
Gebühr für den Abrechnungszeitraum.

FinancialAccount__c
Finanz-Account, der diesem Auszug zugeordnet ist.

InterestThisPeriod__c
Für den Account während des Abrechnungszeitraums berechnete Zinsen.

InterestYTD__c
Für das laufende Jahr berechnete Zinsen.

LastPaymentDate__c
Datum der letzten Zahlung für den Account.

MinimumPaymentDue__c
Bis zum Fälligkeitsdatum erforderliche Mindestzahlung.

OtherCredits__c
Andere Gutschriften während des Abrechnungszeitraums.

PastDueAmount__c
Überfälliger Betrag am Datum des Auszugs.

PaymentDueDate__c
Fälligkeitsdatum einer Zahlung.

Payments__c
Seit dem letzten Auszug erhaltene Zahlung.

PreviousBalance__c
Accountsaldo am Ende des vorherigen Abrechnungsdatums.

Purchases__c
Gesamteinkäufe während des aktuellen Abrechnungszeitraums.

SourceSystemId__c
ID zur eindeutigen Identifizierung einer Person in einer externen Datenquelle.

StatementDate__c
Datum, an dem der aktuelle Auszug generiert wurde.

Withdrawals__c
Barabhebungen während des Abrechnungszeitraums.

Card__c verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

AccountHolder__c
Individueller Inhaber, der mit dieser Kredit- oder Debitkarte verknüpft ist.

Active__c
Gibt an, ob der Account aktiv (true) oder inaktiv (false) ist. Der Standardwert ist "true".

BinNumber__c
Bankidentifizierungsnummer für diesen Account.

FinancialAccount__c
Finanz-Account, der dieser Karte zugeordnet ist.

OwnershipType__c
Typ der Inhaberschaft für diese Karte.

SourceSystemId__c
ID zur eindeutigen Identifizierung des Finanz-Accounts in einer externen Datenquelle.

ValidUntil__c
Datum, bis zu dem die Karte gültig ist.

ChargesAndFees__c verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

AnnualAccountCharge__c
Jährliche Gebühr für die Verwaltung eines Accounts.

AnnualMembershipFee__c
Jährliche Gebühr für eine Kreditkartenmitgliedschaft.

APR__c
Effektiver Jahreszins.

APRType__c
Effektiver Jahreszinstyp.

ATMFee__c
Gebühr für die Nutzung von Bankautomaten.

BalanceTransferAPR__c
Effektiver Jahreszins für Saldenübertragungen.

CashAPR__c
Effektiver Jahreszins für Barabhebungen.

CashAPRType__c
Effektiver Jahreszins für Barkredite bei Kreditkartenkonten.

CashAdvanceFee__c
Gebühr für Bargeldabhebungen von einem Kreditkartenkonto.

ForeignTransactionFee__c
Gebühr für einen Kreditkarteneinkauf in einer Fremdwährung.

InsufficientFundsFee__c
Gebühr für den Versuch, einen Einkauf oder eine Zahlung mit einem unzureichend gedeckten Account vorzunehmen.

InterestRate__c
Zinssatz für ein Darlehenskonto (APR%).

LatePaymentFee__c
Gebühr für Nichtzahlung des Mindestbetrags zum Fälligkeitsdatum.

MaximumTransactionFee__c
Gebühr für die Überschreitung der monatlichen Transaktionsobergrenze.

MonthlyServiceFee__c
Monatliche Account-Verwaltungsgebühr.

OverdraftFees__c
Gebühr für eine Abhebung, die höher als der verfügbare Saldo ist.

ReplacementCardFee__c
Gebühr für den Ersatz einer Debit- oder Kreditkarte.

ReturnedCheckFee__c
Gebühr für das Ausstellen oder den Erhalt eines mangels Deckung zurückgewiesenen Schecks.

SourceSystemId__c
ID zur eindeutigen Identifizierung einer Person in einer externen Datenquelle.

StatementFee__c
Gebühr für die Postzustellung eines Accountauszugs.

StopPaymentFee__c
Gebühr für einen angeforderten Zahlungsstopp für einen Scheck oder eine Zahlung, die noch nicht verarbeitet ist.

Das `Contact`-Standardobjekt verfügt über neue benutzerdefinierte Felder.

Affiliations__c
Mitgliedschaften in Clubs, Organisationen und Alumnivereinigungen.

CommunicationPreferences__c
Bevorzugter Kommunikationskanal.

ContactPreference__c
Bevorzugte Kommunikationsmethode.

CustomerTimezone__c
Primäre Zeitzone.

EmailVerified__c
Gibt an, ob die E-Mail-Adresse der Person überprüft wurde (true) oder nicht (false).

FaxVerified__c
Gibt an, ob die Faxnummer der Person überprüft wurde (true) oder nicht (false).

HomeOwnership__c
Beziehung zum primären Wohnsitz.

HomePhoneVerified__c
Gibt an, ob die private Telefonnummer der Person überprüft wurde (true) oder nicht (false).

LastFourDigitSSN__c
Die letzten vier Stellen der Sozialversicherungsnummer der Person. Das Feld ist verschlüsselt.

MarketingOptOut__c
Gibt an, ob die Person die Zusendung von Marketingmaterial abgelehnt hat (true) oder nicht (false).

MobileVerified__c
Gibt an, ob die Mobiltelefonnummer der Person überprüft wurde (true) oder nicht (false).

MostUsedChannel__c
Am häufigsten verwendeter Kommunikationskanal.

MotherMaidenName__c
Geburtsname der Mutter dieser Person.

NextLifeEvent__c
Nächstes wichtiges Ereignis im Leben.

NumberOfChildren__c
Anzahl der Kinder.

PrimaryCitizenship__c
Land der primären Staatsbürgerschaft.

ReferredByContact__c
Externer Kontakt, der diese Person weitergeleitet hat.

ReferredByUser__c
Interner Salesforce-Benutzer, auf den die Weiterleitung zurückgeht.

ReferrerScore__c
Ein Wert von 0 bis 100. Ein hoher Wert gibt eine hohe Konvertierungsrate bei Weiterleitungen an.

SecondaryCitizenship__c
Land der sekundären Staatsbürgerschaft.

Education__c verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

Contact__c
Der Name der Person.

EducationLevel__c
Bildungsgrad.

GraduationDate__c
Datum des Abschlusses für den genannten Bildungsgrad.

`Institution__c`
Name der Bildungseinrichtung, an der der genannte Abschluss erreicht wurde.

`SourceSystemId__c`
ID zur eindeutigen Identifizierung einer Person in einer externen Datenquelle.

`Employment__c` verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

`AnnualIncome__c`
Jährliches Bruttoeinkommen, das auf der letzten Steuererklärung angegeben wurde.

`Contact__c`
Der Name der Person.

`EmployerAddress__c`
Adresse des Arbeitgebers der Person.

`EmployerPhoneNumber__c`
Telefonnummer des Arbeitgebers.

`EmploymentStatus__c`
Beschäftigungsstatus.

`EndDate__c`
Enddatum der Anstellung beim vorhergehenden Arbeitgeber.

`LengthOfEmployment__c`
Länge der Beschäftigung in Jahren (zwei Dezimalstellen).

`Occupation__c`
Kategorie der Position.

`Position__c`
Position.

`SourceSystemId__c`
ID zur eindeutigen Identifizierung einer Person in einer externen Datenquelle.

`StartDate__c`
Datum der Arbeitsaufnahme beim aktuellen Arbeitgeber.

Das benutzerdefinierte Objekt `FinancialAccount__c` verfügt über neue Felder.

`APY__c`
Jahresertrag in Prozent. (Kann Nachkommastellen enthalten.)

`AvailableCredit__c`
Aktuell verfügbares Gesamtguthaben für diesen Finanz-Account.

`BalanceLastStatement__c`
Auf dem letzten Auszug angegebener Saldo für den Account.

`BookedDate__c`
Datum, an dem die Belastung oder Gutschrift auf dem Account gebucht wurde.

`CashLimit__c`
Höchster abgehobener Barbetrag oder Vorschuss.

`CollateralDesc__c`
Beschreibung der für einen Kredit bereitgestellten Sicherheiten.

CurrentPostedBalance__c
Aktuell auf dem Account gebuchter Saldo.

DailyWithdrawalLimit__c
Betrag, der an einem Tag abgehoben werden kann.

DrawPeriodMonths__c
Anzahl der Monate, die eine Person Geld von einem Guthabenkonto abheben kann.

EscrowBalance__c
Aktueller Saldo auf dem Treuhandkonto.

ExpectedCloseDate__c
Erwartetes Datum, an dem das Debitkonto oder Darlehen geschlossen wird.

FinancialAccountChargesAndFees__c
Verweis auf den Kosten- und Gebührendatensatz für den Account.

InterestRate__c
Zinssatz in Prozent.

LastTransactionDate__c
Zeitstempel für die letzte Transaktion des Accounts.

LienHolder__c
Name des Pfandgläubigers für den Finanz-Account.

LoanAmount__c
Betrag des Darlehens.

LoanEndDate__c
Enddatum des Darlehens.

LoanTermMonths__c
Darlehenslaufzeit in Monaten.

MinimumPayment__c
Monatliche Mindestzahlungen für den Account.

Nickname__c
Nickname für den Finanz-Account.

OverdraftAllowed__c
Gibt an, ob der Account überzogen werden darf (true) oder nicht (false).

OverdraftLinkedAccount__c
Verweis auf den verknüpften Überziehungs-Account.

PaymentAmount__c
Monatliche Mindestzahlungen für den Account.

PaymentDueDate__c
Datum, an dem die Zahlung für den Account fällig ist.

PaymentFrequency__c
Häufigkeit der Zahlungen für den Account.

PendingDeposits__c
Ausstehende Einzahlungen für den Account.

PendingWithdrawals__c
Ausstehende Abhebungen für den Account.

PrincipalBalance__c
Restschuld für Darlehenskonto.

RepaymentPeriodMonths__c
Rückzahlungszeitraum in Monaten.

RoutingNumber__c
Bankleitzahl.

StatementFrequency__c
Häufigkeit, mit der Auszüge erstellt werden.

TotalCreditLimit__c
Gesamtkreditlimit

Type__c
Account-Typ.

FinancialAccountTransaction__c verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

Amount__c
Betrag der Transaktion.

BillingStatement__c
Mit dem Account verknüpfter Abrechnungsauszugsdatensatz.

CardAccountID__c
Mit der Transaktion verknüpfte Kartennummer.

Description__c
Beschreibung der Transaktion.

FinancialAccount__c
Finanz-Account, zu dem die Transaktion gehört.

MerchantCategoryCode__c
Code für die Händlerkategorie.

PostDate__c
Datum, an dem die Transaktion auf dem Account gebucht wurde.

RunningBalance__c
Laufender Saldo für die Transaktion.

SourceSystemId__c
Datensatz-ID aus einer externen Datenquelle.

SourceTransactionType__c
Quelltransaktionstyp aus einer externen Datenquelle.

TransactionDate__c
Datum der Transaktion.

TransactionId__c
ID zur eindeutigen Identifizierung der Transaktion in einer externen Datenquelle.

TransactionStatus__c
Status der Transaktion (ausstehend oder gebucht).

TransactionType__c
Typ der Transaktion (Gutschrift oder Belastung).

`IdentificationDocument__c` verfügt über neue benutzerdefinierte Objektfelder.

`Account__c`
Mit dem Identifikationsdokument verbundenes Account-Objekt.

`DocumentNumber__c`
Nummer auf dem Identifikationsdokument.

`DocumentType__c`
Typ des Dokuments, mit dem die Identität der Person bestätigt wurde.

`ExpirationDate__c`
Datum, bis zu dem das Dokument gültig ist.

`IssueDate__c`
Datum, an dem das Dokument erstellt wurde.

`IssuingCountry__c`
Land, in dem das Dokument ausgestellt wurde.

`SourceSystemId__c`
ID zur eindeutigen Identifizierung des Finanz-Accounts in einer externen Datenquelle.

`VerifiedBy__c`
Name der Person, die das Dokument überprüft hat.

`VerifiedOn__c`
Datum, an dem das Identifikationsdokument überprüft wurde.

Das `Lead`-Standardobjekt verfügt über neue benutzerdefinierte Felder.

`CreatedByMe__c`
Gibt an, ob der Benutzerkontakt aus diesem Lead konvertiert wurde.

`ExpressedInterest__c`
Bereich, an dem der Lead interessiert ist.

`Household__c`
ID des Haushaltsdatensatzes, der mit dem Lead verknüpft ist.

`PotentialValue__c`
Potenzieller Wert durch Konvertieren des Leads.

`ReferredByContact__c`
Externer Kontakt, auf den die Weiterleitung zurückgeht.

`ReferredByUser__c`
Interner Salesforce-Benutzer, auf den die Weiterleitung zurückgeht.

`ReferrerScore__c`
Ein Wert von 0 bis 100. Ein hoher Wert gibt eine hohe Konvertierungsrate bei Weiterleitungen an.

Das `Opportunity`-Standardobjekt hat neue benutzerdefinierte Felder.

`ReferredByContact__c`
Externer Kontakt, auf den diese Opportunity zurückgeht.

`ReferredByUser__c`
Interner Benutzer, auf den diese Opportunity zurückgeht.

Das `User`-Standardobjekt verfügt über ein neues benutzerdefiniertes Feld.

`ReferrerScore__c`
Ein Wert von 0 bis 100. Ein hoher Wert gibt eine hohe Konvertierungsrate bei Weiterleitungen an.

Das benutzerdefinierte `WealthAppConfig__c`-Objekt verfügt über ein neues Feld.

`RejectedReferralStatus__c`
Der Leadstatus, der zum Identifizieren zurückgewiesener Weiterleitungen verwendet wurde.

Neue Financial Services Cloud-Datensatztypen

Diese Objekte weisen neue Datensatztypen auf:

- BillingStatement: `Credit`, `Debit`
- ChargesAndFees: `Credit`, `Debit`
- FinancialAccount: `Auto Loan`, `Checking Account`, `Credit Card`, `HELOC`, `Loan Account`, `Mortgage`, `Savings Account`
- Lead: `Referral`

Health Cloud: Lightning Experience ist jetzt in der Konsole, der Health Cloud Empower-Zeitachsenkomponente, der Haushaltsübersicht und mehr verfügbar

Health Cloud hat große Fortschritte gemacht und enthält jetzt noch mehr Tools, die Ihre Pflegekoordinatoren, Pflegefachkräfte und Patienten benötigen. Pflegekoordinatoren werden begeistert sein von der fantastischen Benutzeroberfläche, den Lightning Experience-Komponenten und der Haushaltsübersicht, die eine ganzheitliche Ansicht des Haushalts und der Beziehungen eines Patienten bietet. Patienten können sich bei der Community anmelden und eine Zeitachse ihrer vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse sehen. Zusätzlich sind viele weitere Funktionen verfügbar, die die Patientenversorgung unterstützen, wie beispielsweise filterbare Zeitachsen und Unterstützung für Personenaccounts.

AUSGABEN

Health Cloud ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience ist jetzt in der Health Cloud-Konsole verfügbar
Health Cloud bietet jetzt neue Konsolenanwendungen, mit denen Sie in den Genuss sämtlicher Vorteile von Lightning Experience kommen. Sie erhalten bessere Unterstützung für Ihre Anpassungen, mehr Leistung und ein Framework, mit dem Sie andere Lightning-Komponenten von Salesforce und AppExchange integrieren können.

Patienten ermöglichen, die Zeitachse über die Community anzuzeigen
Die Zeitachse der Health Cloud Empower-Komponente bietet bei der Community angemeldeten Patienten und Pflegefachkräften Einblick in ihre vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse.

Verwalten der Patientenbeziehungen mit der Haushaltsübersicht
Die Haushaltsübersicht vereinigt Patienten, Versorgungspläne, Pflegekräfte, Haushalte, Unternehmen und andere Personen, um Pflegekoordinatoren eine ganzheitliche Ansicht ihrer Patienten zu zeigen.

Entscheiden Sie, welche Datensätze in der Zeitachse der Health Cloud-Konsole und der Health Cloud Empower-Community angezeigt werden

Jetzt können Sie Filterkriterien verwenden, um einzugrenzen, welche Datensätze auf der Zeitachse angezeigt werden, und dann angeben, auf welche Zeitachse die Konfiguration angewendet werden soll.

Unterstützung für Personenaccounts in Health Cloud

Wenn in Ihrer Organisation Personenaccounts zum Verwalten von Personen verwendet werden, können Sie jetzt Health Cloud verwenden, ohne Ihre Patientendaten zum individuellen Datenmodell zu migrieren. Während für neue Kunden standardmäßig das individuelle Datenmodell verwendet wird, erhalten Kunden, die bereits Personenaccounts verwenden, Zugriff auf alle Health Cloud-Funktionen.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud

Es wurde eine Komponente hinzugefügt und es wurden Verbesserungen an anderen Health Cloud-Komponenten vorgenommen, die Sie zum Erstellen von Patienten-Communities verwenden.

Geänderte Health Cloud-Objekte

Dieses Health Cloud-Objekt wurde geändert.

Lightning Experience ist jetzt in der Health Cloud-Konsole verfügbar

Health Cloud bietet jetzt neue Konsolenanwendungen, mit denen Sie in den Genuss sämtlicher Vorteile von Lightning Experience kommen. Sie erhalten bessere Unterstützung für Ihre Anpassungen, mehr Leistung und ein Framework, mit dem Sie andere Lightning-Komponenten von Salesforce und AppExchange integrieren können.

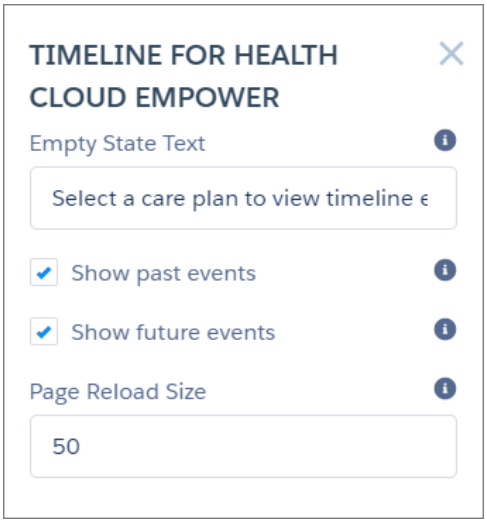
Die Health Cloud-Konsole in Salesforce Classic ist immer noch vorhanden und Lightning Experience-Benutzer können ganz einfach zwischen der alten und der neuen Version wechseln. Auch wenn Lightning Experience noch nicht perfekt für Sie geeignet ist, können Sie und Ihre Benutzer es ohne Verluste testen.

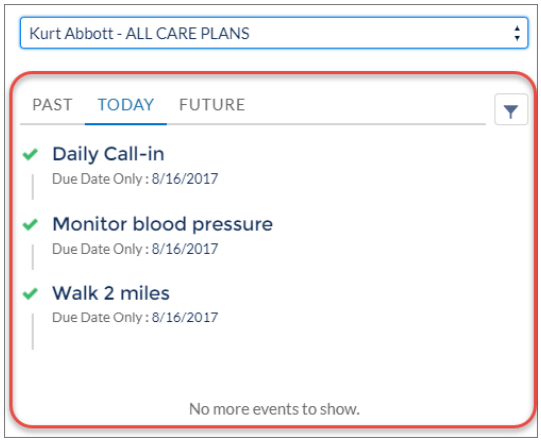
Patienten ermöglichen, die Zeitachse über die Community anzuzeigen

Die Zeitachse der Health Cloud Empower-Komponente bietet bei der Community angemeldeten Patienten und Pflegefachkräften Einblick in ihre vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse.

Verwenden Sie die Registerkarte "Zeitachsenansichtskonfigurationen", um Filter zu erstellen, die Felder enthalten, welche in der Zeitachse eines bestimmten Datensatzes angezeigt werden. Wählen Sie unbedingt **Zeitachse für Health Cloud Empower** als Zielkonfigurationsdatensatz aus.

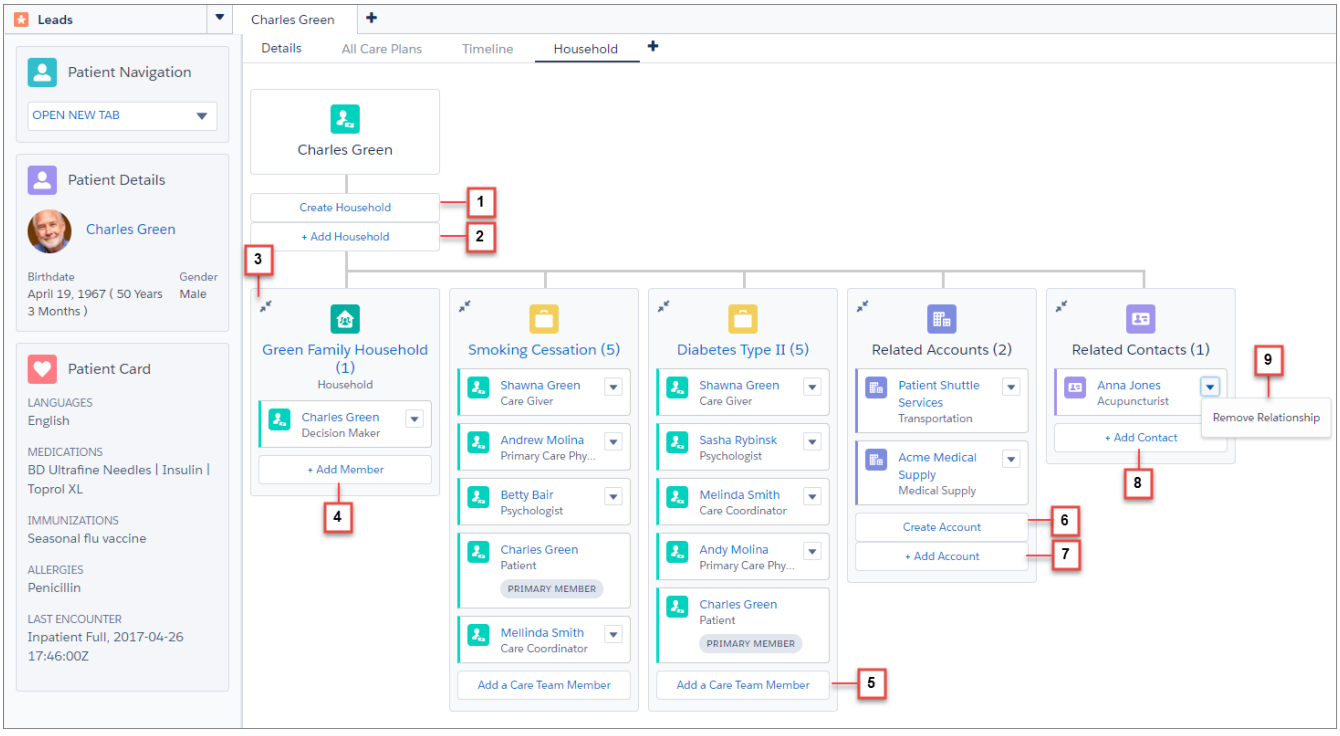
Beispiel: Beispielzeitachse für Health Cloud Empower (Editor für Eigenschaften und Komponente)





Verwalten der Patientenbeziehungen mit der Haushaltsübersicht

Die Haushaltsübersicht vereinigt Patienten, Versorgungspläne, Pflegekräfte, Haushalte, Unternehmen und andere Personen, um Pflegekoordinatoren eine ganzheitliche Ansicht ihrer Patienten zu zeigen.



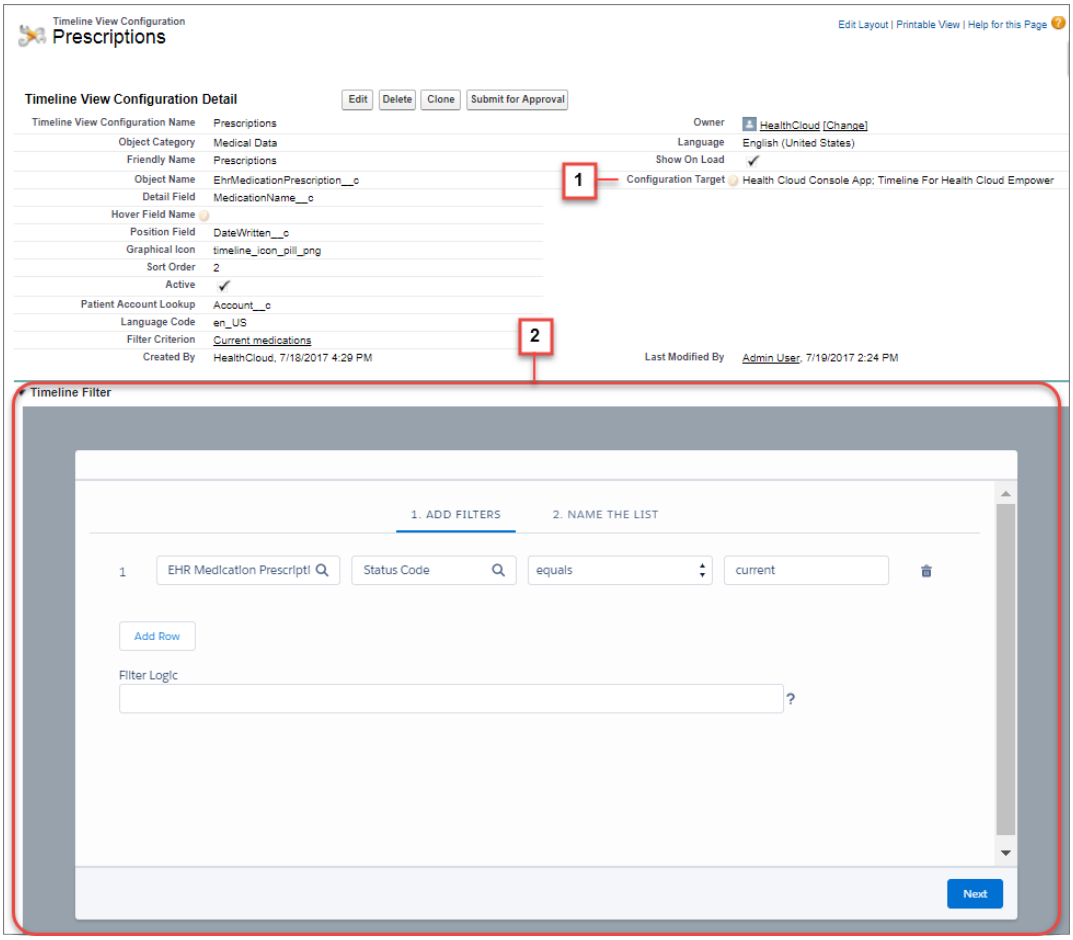
Für jeden Patienten wird eine grundlegende Übersicht erstellt. Sie zeigt den Versorgungsplan und eine Verzweigung, um verknüpfte Accounts und Kontakte hinzuzufügen. Pflegekoordinatoren können Informationen hinzufügen und folgende Änderungen an der Übersicht vornehmen.

- Einen Haushalt erstellen (1) und der Übersicht hinzufügen (2).
- Elemente in den einzelnen Listen zur einfachen Anzeige reduzieren und erweitern (3).
- Familienmitglieder oder andere Personen dem Haushalt hinzufügen (4).
- Das Pflegeteam durch Hinzufügen und Entfernen von Mitgliedern verwalten (5). Änderungen, die über die Registerkarte "Versorgungsplan" und die Registerkarte "Haushalt" vorgenommen werden, werden auf beiden Registerkarten angezeigt.
- Geschäftsaccounts (6), beispielsweise für Arzneimittellieferanten oder Krankentransportunternehmen, erstellen und sie der Übersicht (7) hinzufügen.
- Personen hinzufügen, die nicht mit dem Patienten zusammenwohnen und nicht zum Pflegeteam gehören, jedoch trotzdem an der Versorgung des Patienten beteiligt sind (8).
- Personen oder Unternehmen entfernen, die nicht an der Versorgung des Patienten beteiligt sind (9).

Entscheiden Sie, welche Datensätze in der Zeitachse der Health Cloud-Konsole und der Health Cloud Empower-Community angezeigt werden

Jetzt können Sie Filterkriterien verwenden, um einzugrenzen, welche Datensätze auf der Zeitachse angezeigt werden, und dann angeben, auf welche Zeitachse die Konfiguration angewendet werden soll.

Zeigen Sie nur Aufgaben von mittlerer bis hoher Priorität an, um sich auf wichtige Probleme konzentrieren zu können. Oder schließen Sie Medikamente in die Zeitachse der Health Cloud-Konsole ein und aus der Zeitachse der Health Cloud Empower-Komponente aus, ob sie nun in der Community, einer Lightning-Anwendung, auf der Account-Datensatzseite oder der Datensatzseite für Kundenvorgänge angezeigt wird.



Wählen Sie die Zeitachsen aus, in denen die Felder angezeigt werden sollen (1). Sie können einen Datensatz für eine Zeitachsenkonfiguration nur in der Health Cloud-Konsole, nur in der Zeitachse der Komponente Health Cloud Empower oder in beidem anzeigen lassen. Dann erstellen Sie die Filterlogik für die Konfigurationseinstellung mithilfe der Zeitachsenfilter-Komponente (2) im unteren Bereich der Registerkarte.

Unterstützung für Personenaccounts in Health Cloud

Wenn in Ihrer Organisation Personenaccounts zum Verwalten von Personen verwendet werden, können Sie jetzt Health Cloud verwenden, ohne Ihre Patientendaten zum individuellen Datenmodell zu migrieren. Während für neue Kunden standardmäßig das individuelle Datenmodell verwendet wird, erhalten Kunden, die bereits Personenaccounts verwenden, Zugriff auf alle Health Cloud-Funktionen.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud

Es wurde eine Komponente hinzugefügt und es wurden Verbesserungen an anderen Health Cloud-Komponenten vorgenommen, die Sie zum Erstellen von Patienten-Communities verwenden.

Die folgende Komponente ist neu.

Zeitachse für Health Cloud Empower

Die Komponente "Zeitachse für Health Cloud Empower" bietet Patienten, die bei der Community angemeldet sind, einen Einblick in ihre vergangenen, aktuellen und zukünftigen Versorgungsereignisse.

Folgende Komponenten wurden geändert.

Versorgungsplanauswahl für Health Cloud Empower

Die folgenden Eigenschaften sind neu.

- **Alle Versorgungspläne anzeigen**: Ermöglicht Benutzern das Anzeigen aller Versorgungspläne für diesen Benutzer, für die sie über die Berechtigung zum Anzeigen verfügen. Diese Option ist nur verfügbar, wenn Sie mehrere Versorgungspläne in Ihrer Organisation aktiviert haben.
- **Geburtsjahr einschließen**: Zeigt das Jahr der Geburt des Patienten in der Auswahlliste an.
- **Geburtsmonat als Text anzeigen**: Zeigt den Geburtsmonat des Patienten als Text an, beispielsweise "Jan" oder "Feb".

Pflegeteam für Health Cloud Empower

Die folgenden Eigenschaften sind neu.

- **Versorgungsplaninhaber in Liste einschließen**: Zeigt den Versorgungsplaninhaber in der Liste der Pflegeteammitglieder an, wenn es sich bei der Person um einen internen Benutzer handelt.
- **Rollenname des Versorgungsplaninhabers**: Ermöglicht Ihnen das Anpassen des Bezeichnungstexts für den Namen der Rolle des Versorgungsplaninhabers. Wenn beispielsweise eine Pflegefachkraft den Versorgungsplan erstellt und dessen Inhaber ist, können Sie als Rolle "Pflegefachkraft" anstelle der Standardbezeichnung anzeigen.

Geänderte Health Cloud-Objekte

Dieses Health Cloud-Objekt wurde geändert.

TimelineViewConfiguration__c

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`Configuration_Target__c`

Liste zur Auswahl einer Zeitachse als Ziel des Datensatzes. Sie können einen Konfigurationsdatensatz für Patienten-Communities und einen anderen für die Health Cloud-Konsole erstellen. Um die gleichen Felder in der Health Cloud-Konsole und der Community anzuzeigen, wählen Sie beide Optionen aus.

`FilterCriterion__c`

Der Name der Gruppe von Filtern, die auf diese Konfiguration angewendet werden.

`Configuration_Target__c`

Der API-Name des Felds, das zum Nachschlagen des Accounts (Patienten) dient. Die Standardeinstellung für dieses Feld ist Account__c.

> Anmerkung: Um die bereitgestellten Account-Nachschlagevorgänge für Standardobjekte wie "Contact" (Kontakt) oder "Task" (Aufgabe) zu verwenden, müssen Sie *`Id`* an den Namen des Nachschlagefelds anhängen. Um beispielsweise einen Nachschlagevorgang von dem Objekt "Contact" zum Feld "Account" zu konfigurieren, verwenden Sie *`AccountId`* in diesem Feld. Ähnlich verwenden Sie für einen Nachschlagevorgang von dem Objekt "Task" zum Feld "What" (Was) die Zeichenfolge **WhatId**.

Anpassung: Dynamische Lightning-Seiten, übersetzbare Flows, benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen

Erstellen Sie dynamische Lightning-Seiten, indem Sie auswählen, wann bestimmte Komponenten angezeigt werden. Starten Sie Prozesse zu anderen Anlässen als einer Datensatzänderung – innerhalb oder außerhalb Ihrer Organisation. Verteilen Sie den gleichen Flow an alle Benutzer unabhängig von der Sprache mithilfe der Übersetzungsworkbench. Wenn Sie bereits Erfahrung mit Code haben, sehen Sie sich die benutzerdefinierten Lightning-Seitenvorlagen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Anwendungsgenerator: Dynamische Lightning-Seiten, benutzerdefinierte Vorlagen und Duplizieren von benutzerdefinierten Seiten

Erstellen Sie dynamische Lightning-Seiten, indem Sie Regeln zum Steuern der Anzeige von Komponenten festlegen. Erstellen Sie benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen für spezielle Geschäftsanforderungen. Sparen Sie Zeit, indem Sie benutzerdefinierte Lightning-Seiten, die bereits in Ihrer Organisation vorhanden sind, duplizieren. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist jetzt in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

Visual Workflow: Unterstützung für Übersetzungen, neuer Warteereignistyp, mehr Möglichkeiten zum Verteilen von Flows

Übersetzen Sie beliebig viele Flows in beliebig viele Sprachen. Wenn Sie ein Plattformereignis erstellt haben, konfigurieren Sie Ihre Flows so, dass sie auf das Ereignis warten. Außerdem sind mehrere neue Möglichkeiten zum Verteilen von Flows verfügbar: eine benutzerdefinierte objektspezifische Aktion, eine Komponente im Community-Generator und eine Komponente in Ihrer benutzerdefinierten Lightning-Komponente oder Anwendung. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Prozessgenerator: Ereignisprozesse, Benutzerauswahl und Verschlüsselungsunterstützung

Ein neuer Prozesstyp ist verfügbar. Ein Ereignisprozess kann durch andere Ereignisse als eine Datensatzänderung gestartet werden. Der Verweis auf einen spezifischen Benutzer oder eine Warteschlange wurde für alle Prozesstypen vereinfacht. Außerdem ist die Möglichkeit, in Prozessen auf verschlüsselte Daten zu verweisen, jetzt allgemein verfügbar.

Globalisierung: Einfachere Aktivierung von mehreren Währungen, XLIFF-Format und Unterstützung für Flows in der Übersetzungsworkbench

Wenn Ihr Unternehmen mehrere Währungen unterstützt, können Sie jetzt die Funktion "Mehrere Währungen" aktivieren, ohne den Kundensupport zu kontaktieren. Wenn Ihr Unternehmen mehrere Sprachen unterstützt, steht Ihnen jetzt ein neuer unterstützter Dateityp zum Importieren und Exportieren von Übersetzungen zur Verfügung: XLIFF. Außerdem können Sie die Flows Ihrer Organisation mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzen.

Salesforce Connect: Batch-Apex, Validierer für externe Objekte und Fortsetzung des Pilotprogramms zur Callout-Verfolgung

Verwenden Sie Batch-Apex, um umfangreiche externe Objektdatensets zu verarbeiten. Mit dem Salesforce Connect-Validierer können Sie gängige Benutzer- und Codeinteraktionen mit externen Objekten schnell testen. Teilen Sie uns Ihre Meinung über die Fortsetzung des Pilotprogramms zur Verfolgung externer Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien mit.

Auswahllisten: Verbesserungen der Verwaltung von Auswahllistenwerten

Die Verwaltung von Auswahllistenwerten wurde verbessert.

Freigabe: Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden, und asynchrones Löschen veralteter Freigaben

Organisationen, die Personenaccounts verwenden, können jetzt die organisationsweite Standardeinstellung für die Freigabe von Kontakten ändern. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität bei der Freigabe von Geschäftskontakten, wie beispielsweise die Möglichkeit, Kontaktfreigaberegeln festzulegen und Geschäftskontakte manuell freizugeben. Veraltete Freigaben werden asynchron entfernt, sodass vor dem Fortsetzen anderer Vorgänge nicht mehr darauf gewartet werden muss, dass sie entfernt werden.

AppExchange: Neu gestaltete Website, neue Lösungstypen

Die AppExchange-Website wurde von Grund auf neu gestaltet, sodass Sie jetzt leichter sichere, gebrauchsfertige Salesforce-Lösungen finden können. Jetzt haben Sie zudem die Möglichkeit, dank der neuen Bolt-Lösungen und Lightning-Daten eine breitere Palette an geschäftlichen Herausforderungen zu meistern.

Allgemeines Setup: Swagger für externe Services und mehr Workflow-Zeitauslöser pro Stunde

Es wurden einige Verbesserungen an externen Services vorgenommen, einschließlich Swagger-Unterstützung. Sie können einen höheren Stundengrenzwert für Workflow-Zeitauslöser pro Stunde anfordern. Außerdem werden Sie jetzt daran gehindert, Aktionen zu löschen, die in einem Seitenlayout verwendet werden.

Lightning-Anwendungsgenerator: Dynamische Lightning-Seiten, benutzerdefinierte Vorlagen und Duplizieren von benutzerdefinierten Seiten

Erstellen Sie dynamische Lightning-Seiten, indem Sie Regeln zum Steuern der Anzeige von Komponenten festlegen. Erstellen Sie benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen für spezielle Geschäftsanforderungen. Sparen Sie Zeit, indem Sie benutzerdefinierte Lightning-Seiten, die bereits in Ihrer Organisation vorhanden sind, duplizieren. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist jetzt in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von dynamischen Lightning-Seiten

Jetzt können Sie festlegen, wann eine Komponente auf einer Datensatzseite angezeigt wird, indem Sie Filterbedingungen und Logik ihren Eigenschaften hinzufügen. Sie müssen Ihren benutzerdefinierten Komponenten nichts hinzufügen. Das übernimmt der Lightning-Anwendungsgenerator. Erstellen Sie beispielsweise einen Filter, durch den eine Rich Text-Komponente auf einer Opportunity-Seite angezeigt wird, wenn der Betrag größer als 1 Mio. US-Dollar ist.

Setzen neuer Maßstäbe bei der Lightning-Seitenanpassung mit benutzerdefinierten Seitenvorlagen

Jetzt sind Sie nicht mehr auf die Standardvorlagen für Lightning-Datensatz-, Anwendungs- und Startseiten beschränkt. Nehmen Sie die Erfüllung Ihrer Geschäftsanforderungen in die eigenen Hände und erstellen Sie selbst eine benutzerdefinierte Seitenvorlage, die die Struktur und die Komponenten enthält, die Sie definieren. Sie können beliebig viele Bereiche und sogar benutzerdefinierte Stile hinzufügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erstellen von benutzerdefinierten Lightning-Seiten durch Duplizieren von vorhandenen Seiten

Warum die gleiche Seite mehrmals erstellen? Sparen Sie Zeit und Mühe, indem Sie eine Lightning-Seite über die Lightning-Seitenlistenansicht oder über die Detailseite einer Lightning-Seite duplizieren.

Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"

Sind es Ihre Benutzer leid, auf **Alle anzeigen** zu klicken, um alle Spalten in einer Themenliste zu sehen? Mit der Komponente "Themenliste Schnell-Links" können sie jetzt mehrere Themenlisten in schneller Abfolge ansehen, indem sie einfach die Maus über einen Link bewegen. Jetzt können sie auch Aktionen direkt innerhalb des angezeigten Hover-Bereichs ausführen.

Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden

Im Rahmen der neuen Funktion "Cisco Spark für Salesforce" ist die Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" jetzt im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. Fügen Sie sie Datensatzseiten hinzu, damit Benutzer direkt über den aufgerufenen Datensatz Videobesprechungen starten sowie Sofortnachrichten senden und erhalten können.

Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten

Im Rahmen der neuen Funktion "Cisco Spark für Salesforce" ist die Komponente "Cisco Spark-Unterhaltung" jetzt im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. Fügen Sie diese Komponente auf Datensatzseiten hinzu, damit Ihre Benutzer Cisco Spark-Arbeitsbereiche mit einem Datensatz verknüpfen und die Verknüpfung aufheben können, mit einem Datensatz verbundene Bereiche anzeigen, Bereiche erstellen und nach Bereichen suchen können.

Machen Sie sich mit der aktualisierten Komponente "Filterliste" vertraut

Jetzt ist die Komponente "Filterliste" noch stabiler und benutzerfreundlicher. Außerdem wurde sie in "Listenansicht" umbenannt und hat ein neues Erscheinungsbild und eine neue Eigenschaft im Lightning-Anwendungsgenerator erhalten.

Neuer Stil für Rich Text-Komponenten

Der Rich Text-Komponente, die den Hintergrund Ihres Rich Text-Inhalts steuert, wenn diese auf einer Lightning-Seite angezeigt wird, wurde ein Attribut hinzugefügt. Das Attribut ist standardmäßig aktiviert. Der Zugriff darauf ist über den Eigenschaftsbereich möglich, wenn Sie eine Rich Text-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator auswählen. Wenn aktiviert, stellt das Attribut Ihren Rich Text als Karte mit einem weißen statt eines transparenten Hintergrunds dar. Durch diese Änderung ist der Text in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion besser lesbar.

Einfacheres Konfigurieren von Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten mit weniger Einschränkungen für "Meine Domäne"

Wir haben die Einschränkungen für "Meine Domäne" bei der Verwendung von Lightning-Seiten, die benutzerdefinierte Komponenten enthalten, gelockert. Jetzt können Sie Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten innerhalb und außerhalb des Lightning-Anwendungsgenerators speichern und konfigurieren, auch wenn "Meine Domäne" für Ihre Organisation nicht aktiviert ist. Diese Änderung gilt nicht für Komponenten, die als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen konfiguriert sind.

Hinzufügen von Meilensteinen zu Kundenvorgangs-Datensatzseiten

Jetzt können Sie die Meilensteinkomponente Kundenvorgangs-Datensatzseiten in Lightning Experience hinzufügen. Anhand dieser Komponente sehen Ihre Benutzer aktive und abgeschlossene Meilensteine für ihre Kundenvorgänge sowie Meilensteine, gegen die verstoßen wurde. Zuvor war die Meilensteinverfolgung für Kundenvorgänge nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"

In der Komponente "Verwandter Datensatz", in der Details zu verwandten Datensätzen angezeigt werden, werden nun schreibgeschützte Felder angezeigt. Im Lightning-Anwendungsgenerator wurde auch ein Link hinzugefügt, mit dem Sie auf die Setup-Seite für Aktionen zugreifen können, die Sie der Komponente "Verwandter Datensatz" zugeordnet haben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente

Jetzt können Sie Werte für Ihre Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen direkt im Eigenschaften-Bereich einstellen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Komponente "Themenliste" heißt jetzt "Themenliste – Einzeln"

Um die Verwirrung zu beenden, haben wir an die Komponente "Themenliste" das Suffix "Einzeln" angehängt, sodass sie sich deutlich von der Variante im Plural "Themenlisten" unterscheidet.

Die Komponente "Quartalsleistung" heißt jetzt "Leistung"

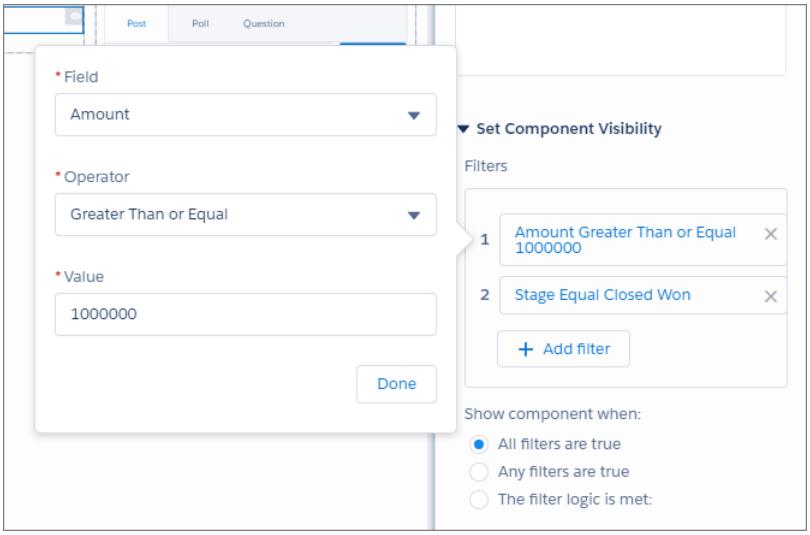
Die Komponente "Quartalsleistung" wurde in "Leistung" umbenannt. Benutzer erhalten weiterhin eine großartige Momentaufnahme der Quartalsleistung ihres Teams. Durch den neuen Namen können wir die Komponente zukünftig für andere Leistungsmessungen nutzen. Es bleibt also nichts mehr verborgen.

Benutzerdefinierte Einstellungen bieten keine Unterstützung mehr für die Listenansichtskomponente

CustomSettings wurde aus der Liste der zulässigen Objekte für die Lightning-Listenansichtskomponente entfernt. Wenn eine Ihrer Lightning-Seiten eine Listenansichtskomponente enthält, die auf CustomSettings verweist, verwenden Sie stattdessen ein anderes Objekt für den Verweis oder entfernen sie ihn von der Seite.

Erstellen von dynamischen Lightning-Seiten

Jetzt können Sie festlegen, wann eine Komponente auf einer Datensatzseite angezeigt wird, indem Sie Filterbedingungen und Logik ihren Eigenschaften hinzufügen. Sie müssen Ihren benutzerdefinierten Komponenten nichts hinzufügen. Das übernimmt der Lightning-Anwendungsgenerator. Erstellen Sie beispielsweise einen Filter, durch den eine Rich Text-Komponente auf einer Opportunity-Seite angezeigt wird, wenn der Betrag größer als 1 Mio. US-Dollar ist.



Komponentensichtbarkeitsfilter werden für Standardkomponenten, benutzerdefinierte Komponenten und Komponenten aus AppExchange unterstützt. Wenn Sie keinen Filter definieren, wird die Komponente wie gewohnt auf der Lightning-Datensatzseite angezeigt. Wenn Sie einen oder mehrere Filter definieren und die Filterlogik für eine Komponente festlegen, wird die Komponente erst dann angezeigt, wenn die Kriterien der Filterlogik erfüllt sind.

Setzen neuer Maßstäbe bei der Lightning-Seitenanpassung mit benutzerdefinierten Seitenvorlagen

Jetzt sind Sie nicht mehr auf die Standardvorlagen für Lightning-Datensatz-, Anwendungs- und Startseiten beschränkt. Nehmen Sie die Erfüllung Ihrer Geschäftsanforderungen in die eigenen Hände und erstellen Sie selbst eine benutzerdefinierte Seitenvorlage, die die Struktur und die Komponenten enthält, die Sie definieren. Sie können beliebig viele Bereiche und sogar benutzerdefinierte Stile hinzufügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

All dies funktioniert mit Lightning-Komponenten.

Jede Lightning-Seite enthält eine Vorlagenkomponente, die die Bereiche der Seite und die enthaltenen Komponenten definiert. Jetzt können Sie im neuen Seitenassistenten des Lightning-Anwendungsgenerators eine benutzerdefinierte Lightning-Seiten-Vorlagenkomponente erstellen und sie als benutzerdefinierte Seitenvorlage zur Verfügung stellen.

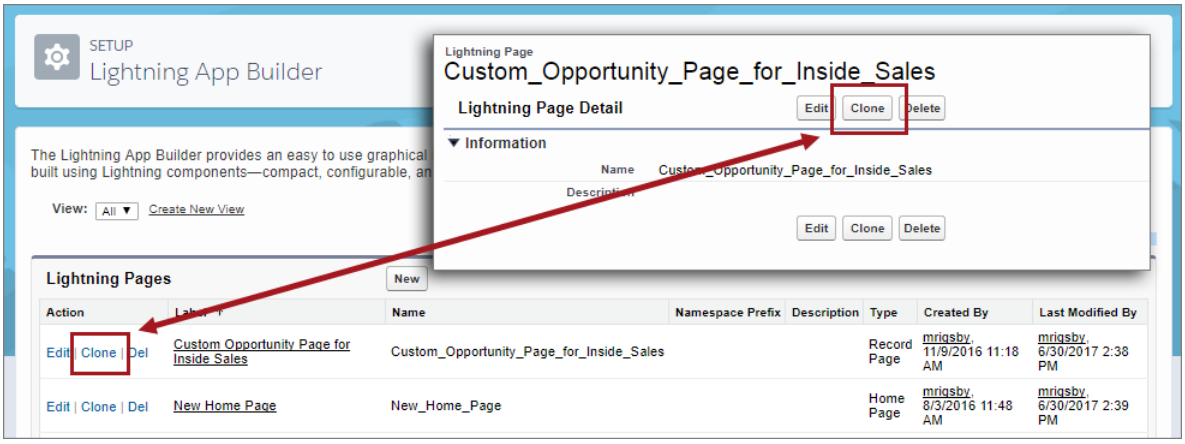
Es gibt mehrere neue Schnittstellen und Tags für `.cmp`- und `.design`-Dateien, mit deren Hilfe Sie die Struktur, die Bereiche und die enthaltenen Komponenten einer Vorlage definieren können. Jeder Seitentyp hat eine andere Schnittstelle, die die Vorlagenkomponente implementieren muss.

- `lightning:appHomeTemplate`
- `lightning:homeTemplate`
- `lightning:recordHomeTemplate`

Anweisungen zum Erstellen einer benutzerdefinierten Seitenvorlagenkomponente und umfassenden Beispielcode finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

Erstellen von benutzerdefinierten Lightning-Seiten durch Duplizieren von vorhandenen Seiten

Warum die gleiche Seite mehrmals erstellen? Sparen Sie Zeit und Mühe, indem Sie eine Lightning-Seite über die Lightning-Seitenlistenansicht oder über die Detailseite einer Lightning-Seite duplizieren.

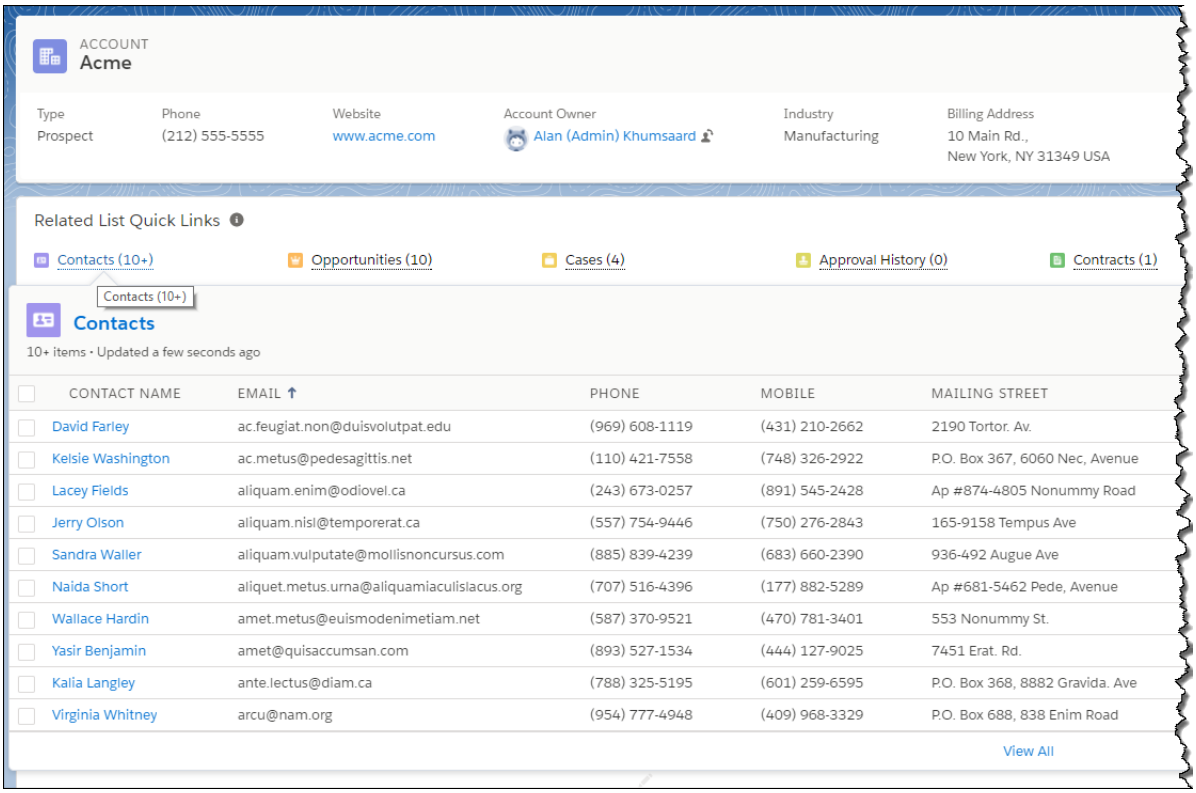


Schnelles Anzeigen der Themenlistendaten mit "Themenliste Schnell-Links"

Sind es Ihre Benutzer leid, auf **Alle anzeigen** zu klicken, um alle Spalten in einer Themenliste zu sehen? Mit der Komponente "Themenliste Schnell-Links" können sie jetzt mehrere Themenlisten in schneller Abfolge ansehen, indem sie einfach die Maus über einen Link bewegen. Jetzt können sie auch Aktionen direkt innerhalb des angezeigten Hover-Bereichs ausführen.

Die Komponente "Themenliste Schnell-Links" ist nur für Datensatzseiten verfügbar.

Die Komponente zeigt zwei Zeilen mit Themenlisten-Links in großen oder mittleren Seitenbereichen und sechs Zeilen in kleinen Bereichen an. Benutzer können die verbleibenden Themenlisten-Links anzeigen, indem sie auf **Alle anzeigen** klicken, um die Komponente zu erweitern. Wenn ein Benutzer die Maus über einen Schnell-Link für eine Themenliste bewegt, werden die ersten 10 Elemente in der Themenliste angezeigt.



Kopfzeilenaktionen, Massenaktionen, Zeilenaktionen und Textumbrüche sind im Hover-Bereich verfügbar. Ab Winter '18 bleiben Spalten mit veränderbarer Größe erhalten, wenn Sie die Details einer Themenliste anzeigen. Im Hover-Bereich bleiben sie jedoch nicht erhalten.

Der Inhalt dieser Komponente basiert auf dem Satz von Themenlisten im Seitenlayout des Objekts und den Voreinstellungen des Benutzers. Benutzer können die Reihenfolge der Schnell-Links anpassen und in ihren persönlichen Einstellungen diejenigen ausschließen, die sie nicht anzeigen möchten. Dazu geben sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Seiten anpassen` ein, wählen **Meine Seiten anpassen** und klicken dann auf das Objekt.

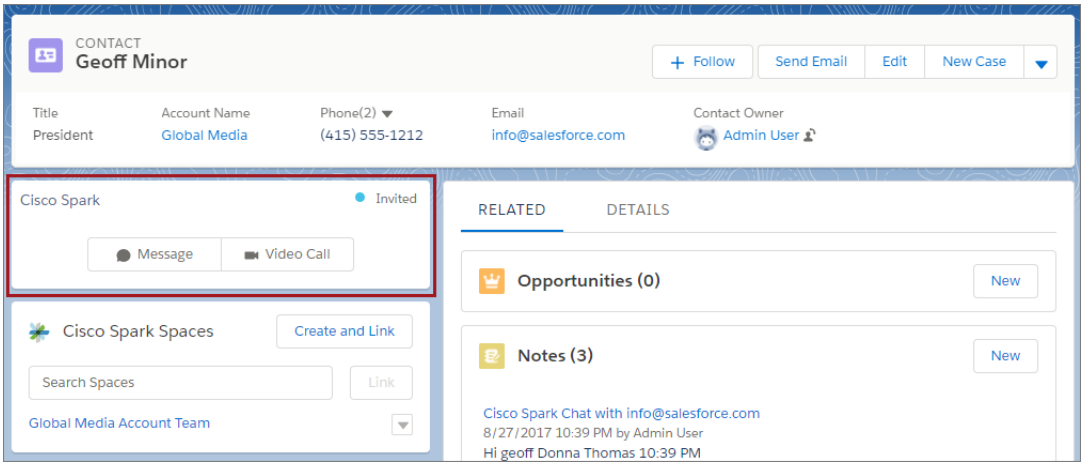
SIEHE AUCH:

IdeaExchange: More than 4 fields on Related List in Lightning Experience (Mehr als vier Felder in der Themenliste in Lightning Experience)

Mit der Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" es Benutzern ermöglichen, direkt über einen Datensatz Videobesprechungen abzuhalten und Sofortnachrichten zu senden

Im Rahmen der neuen Funktion "Cisco Spark für Salesforce" ist die Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" jetzt im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. Fügen Sie sie Datensatzseiten hinzu, damit Benutzer direkt über den aufgerufenen Datensatz Videobesprechungen starten sowie Sofortnachrichten senden und erhalten können.

Anmerkung: Die Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" wird auf einer Lightning-Seite nun als "Cisco Spark" angezeigt.



Wenn die Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" sich auf einer Seite befindet, werden zusätzliche Informationen angezeigt, sobald Benutzer die Maus über einen verknüpften Namen auf der Seite bewegen. Zusätzlich zu den normalen Hover-Informationen sehen Benutzer auch den Status der Person, beispielsweise "Aktiv" oder "Inaktiv".

Bei Personen außerhalb Ihrer Organisation, wie Kunden und Leads, und bei kostenlosen Accounts zeigt die Komponente durch die Meldung "Nicht im Haus" an, dass diese Person nicht zu Ihrer Organisation gehört. Die Nachricht und die Videoschaltfläche werden jedoch immer noch angezeigt. Wenn die Person noch keinen Spark-Account besitzt, zeigt die Komponente "Zu Spark einladen" an und die Schaltfläche ändert sich zu "Einladen". Wenn ein Benutzer auf **Einladen** klickt, zeigt die Komponente ein Fenster zum Eingeben einer Nachricht an. Der eingeladene Benutzer erhält dann eine E-Mail mit einer Nachricht und Anweisungen zum Einrichten eines Spark-Accounts.

Die Komponente "Cisco Spark-Gruppenunterhaltungen" ist nur für Datensatzseiten verfügbar und funktioniert nur für Seiten, die ein E-Mail-Feld enthalten. Die Komponente wird für fast alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte unterstützt, die in Lightning Experience verwendet werden können. Sie funktioniert jedoch am besten auf Seiten, die eine Person darstellen, wie beispielsweise einen Kontakt oder einen Lead.

Diese Komponente funktioniert mit der Cisco Spark-Komponente, die für Dienstprogrammleisten von Anwendungen verfügbar ist.

Um diese Komponente zu verwenden und im Lightning-Anwendungsgenerator zu sehen, müssen Sie die Organisationsvoreinstellung "Cisco Spark-Nachrichten und -Besprechungen" in "Setup" aktivieren. Wenn Sie die Komponente einer Seite hinzufügen, müssen Sie eine E-Mail-Adresse auswählen, um diese mit der Komponente zu verknüpfen.

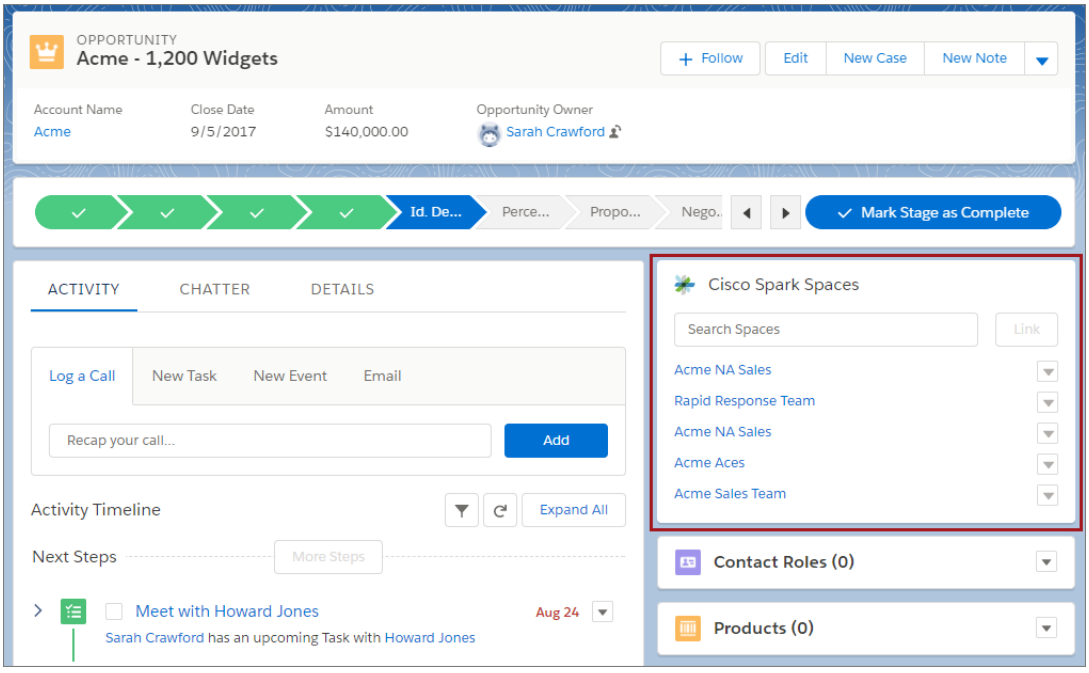
Für Benutzer ohne die Benutzerberechtigung "Cisco Spark" ist diese Komponente auf der Seite nicht sichtbar.

Weitere Informationen über Cisco Spark für Salesforce erhalten Sie unter Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar).

Benutzern erlauben, freigegebene Arbeitsbereiche in Cisco Spark für Salesforce zu verwalten

Im Rahmen der neuen Funktion "Cisco Spark für Salesforce" ist die Komponente "Cisco Spark-Unterhaltung" jetzt im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. Fügen Sie diese Komponente auf Datensatzseiten hinzu, damit Ihre Benutzer Cisco Spark-Arbeitsbereiche mit einem Datensatz verknüpfen und die Verknüpfung aufheben können, mit einem Datensatz verbundene Bereiche anzeigen, Bereiche erstellen und nach Bereichen suchen können.

Anmerkung: Die Komponente "Cisco Spark-Unterhaltung" wird auf einer Lightning-Seite nun als "Cisco Spark-Bereiche" angezeigt.



Bis zu fünf Bereiche können mit einem Datensatz verknüpft werden.

Diese Komponente funktioniert mit der Cisco Spark-Komponente, die für Dienstprogrammleisten von Anwendungen verfügbar ist. Wenn Benutzer einen Bereich erstellen, ist er in der Cisco Spark-Komponente sofort verfügbar.

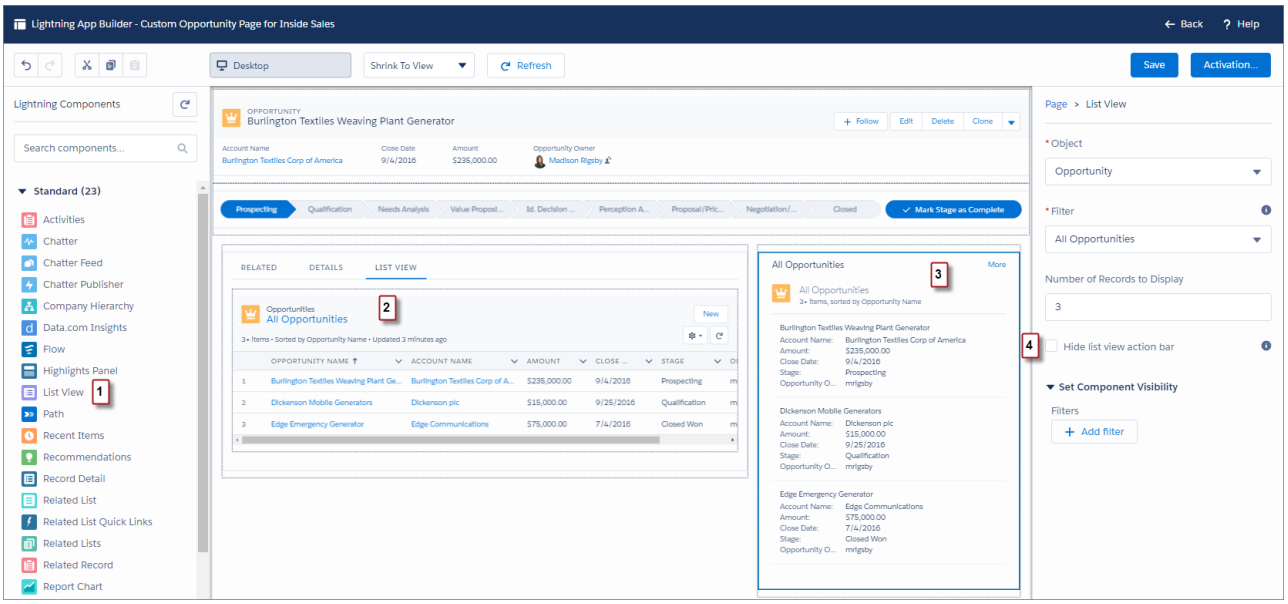
Die Komponente "Cisco Spark-Unterhaltung" ist nur für Datensatzseiten verfügbar.

Um diese Komponente zu verwenden und im Lightning-Anwendungsgenerator zu sehen, müssen Sie die Organisationsvoreinstellung "Cisco Spark-Nachrichten und -Besprechungen" in "Setup" aktivieren. Für Benutzer ohne die Benutzerberechtigung "Cisco Spark" ist diese Komponente auf der Seite nicht sichtbar.

Weitere Informationen über Cisco Spark für Salesforce erhalten Sie unter Cisco Spark für Salesforce: Verbindung mit Kunden und Mitarbeitern aufnehmen, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar).

Machen Sie sich mit der aktualisierten Komponente "Filterliste" vertraut

Jetzt ist die Komponente "Filterliste" noch stabiler und benutzerfreundlicher. Außerdem wurde sie in "Listenansicht" umbenannt und hat ein neues Erscheinungsbild und eine neue Eigenschaft im Lightning-Anwendungsgenerator erhalten.



Neuer Name

Die Komponente wurde in "Listenansicht" (1) umbenannt, weil dieser Name die Funktion dieser Komponente besser widerspiegelt.

Neues Erscheinungsbild

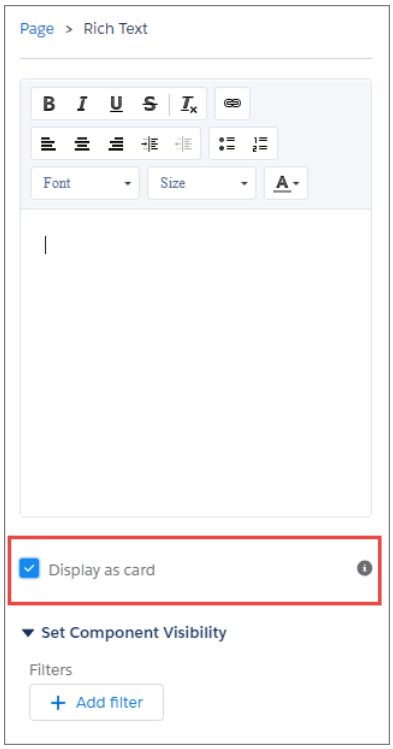
In einem extrem großen, großen oder mittleren Seitenbereich sieht die Komponente wie eine wirkliche Listenansicht aus, beispielsweise auf der Startseite eines Objekts (2). In einem kleinen Bereich wird die Komponente wie zuvor angezeigt (3).

Neue Eigenschaft

Sie können die Aktionsleiste ausblenden, wenn die Komponente als vollständige Listenansicht angezeigt wird (4). Diese Einstellung wird nicht angewendet, wenn die Komponente in einer kleinen Region oder in Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion gerendert wird.

Neuer Stil für Rich Text-Komponenten

Der Rich Text-Komponente, die den Hintergrund Ihres Rich Text-Inhalts steuert, wenn diese auf einer Lightning-Seite angezeigt wird, wurde ein Attribut hinzugefügt. Das Attribut ist standardmäßig aktiviert. Der Zugriff darauf ist über den Eigenschaftsbereich möglich, wenn Sie eine Rich Text-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator auswählen. Wenn aktiviert, stellt das Attribut Ihren Rich Text als Karte mit einem weißen statt eines transparenten Hintergrunds dar. Durch diese Änderung ist der Text in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Salesforce-Webversion besser lesbar.



Einfacheres Konfigurieren von Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten mit weniger Einschränkungen für "Meine Domäne"

Wir haben die Einschränkungen für "Meine Domäne" bei der Verwendung von Lightning-Seiten, die benutzerdefinierte Komponenten enthalten, gelockert. Jetzt können Sie Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Komponenten innerhalb und außerhalb des Lightning-Anwendungsgenerators speichern und konfigurieren, auch wenn "Meine Domäne" für Ihre Organisation nicht aktiviert ist. Diese Änderung gilt nicht für Komponenten, die als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlagen konfiguriert sind.

Wenn "Meine Domäne" für Ihre Organisation nicht aktiviert ist, haben Sie folgende Möglichkeiten:

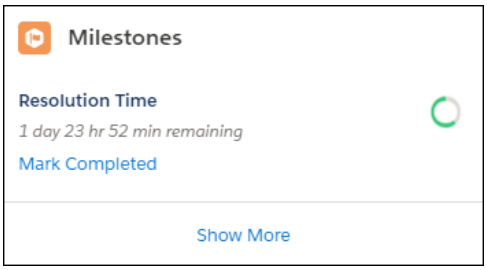
- Sie können jetzt eine Lightning-Seite mit einer benutzerdefinierten Komponente über die Tooling-API und die Metadaten-API speichern.
- Sie können jetzt ein Paket installieren oder aktualisieren, das eine Lightning-Seite mit einer benutzerdefinierten Komponente enthält.
- Wenn Sie eine Lightning-Seite aktivieren, die eine benutzerdefinierte Komponente enthält, wird die Komponente zur Laufzeit auf der Seite entfernt.
- Im Lightning-Anwendungsgenerator sind immer noch keine benutzerdefinierten Komponenten in der Komponentenliste im linken Bereich verfügbar.
- Lightning-Seiten, die über ein Paket installiert oder die API gespeichert werden und benutzerdefinierte Komponenten enthalten, werden im Lightning-Anwendungsgenerator ordnungsgemäß dargestellt und können gespeichert werden. Im Zeichenbereich des Lightning-Anwendungsgenerators werden die benutzerdefinierten Komponenten dieser Seiten mit einem Platzhaltertext angezeigt, der angibt, dass zur Verwendung "Meine Domäne" benötigt wird. Sie können die Komponente im Zeichenbereich auswählen und ihre Eigenschaften im Eigenschaften-Bereich konfigurieren.

Wenn Sie Inhaber eines verwalteten Pakets sind, das eine Lightning-Seite mit einer benutzerdefinierten Komponente enthält, können Sie Push-Upgrades für das Paket an Abonnenten senden, die "Meine Domäne" nicht aktiviert haben.

Hinzufügen von Meilensteinen zu Kundenvorgangs-Datensatzseiten

Jetzt können Sie die Meilensteinkomponente Kundenvorgangs-Datensatzseiten in Lightning Experience hinzufügen. Anhand dieser Komponente sehen Ihre Benutzer aktive und abgeschlossene Meilensteine für ihre Kundenvorgänge sowie Meilensteine, gegen die verstoßen wurde. Zuvor war die Meilensteinverfolgung für Kundenvorgänge nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Sie können die Meilensteinkomponente nur den Datensatzseiten für Kundenvorgänge hinzufügen. Die Meilensteinkomponente funktioniert in allen Lightning-Standard- und Konsolenanwendungen. Die Meilensteinkomponente hat keine Eigenschaften, die im Lightning-Anwendungsgenerator angepasst werden können. Sie müssen Ihre Meilensteine in "Setup" konfigurieren. Stellen Sie also sicher, dass Ihre Ansprüche, Anspruchsprozesse und Meilensteine eingerichtet sind, bevor Sie die Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator hinzufügen.



SIEHE AUCH:

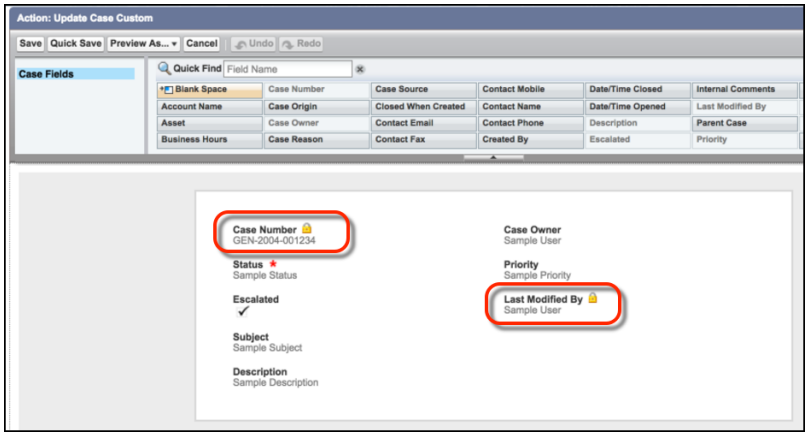
Verfolgen Ihrer Meilensteine für Kundenvorgänge in Lightning Experience

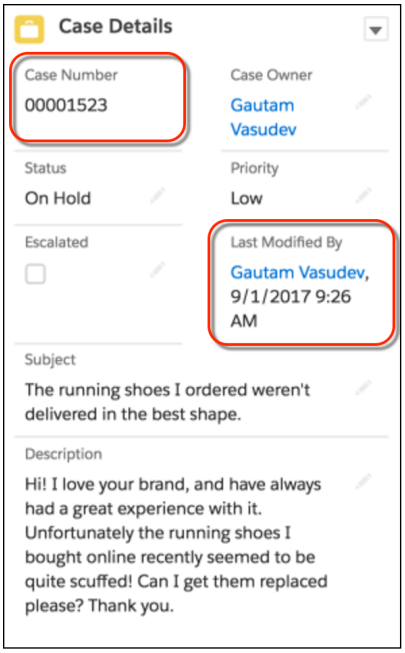
Anzeigen schreibgeschützter Felder in der Komponente "Verwandter Datensatz"

In der Komponente "Verwandter Datensatz", in der Details zu verwandten Datensätzen angezeigt werden, werden nun schreibgeschützte Felder angezeigt. Im Lightning-Anwendungsgenerator wurde auch ein Link hinzugefügt, mit dem Sie auf die Setup-Seite für Aktionen zugreifen können, die Sie der Komponente "Verwandter Datensatz" zugeordnet haben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

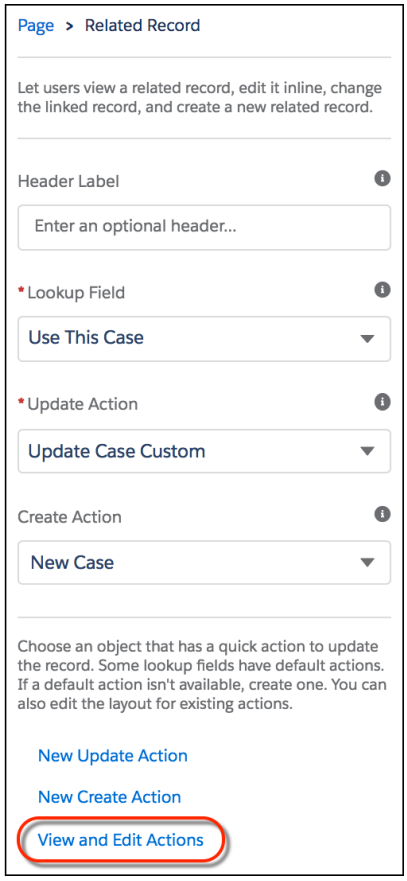
In dieser Komponente werden die schreibgeschützten Felder "Kundenvorgangs-Nr." und "Zuletzt geändert von" angezeigt.

Hier ist das zugeordnete Aktionslayout.





Suchen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator in den Eigenschaften der Komponente nach dem Link "Aktionen anzeigen und bearbeiten". Verwenden Sie diesen Link, um auf die Setup-Seite für die Schnellaktionen eines Objekts zuzugreifen. Dort können Sie Aktionen und die für die eine Aktion angezeigten Felder bearbeiten.



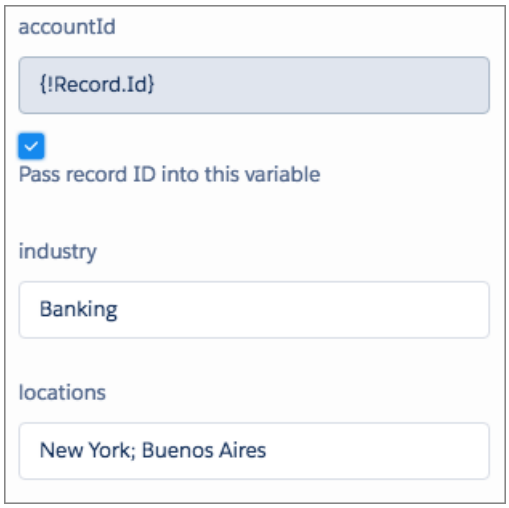
Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente

Jetzt können Sie Werte für Ihre Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen direkt im Eigenschaften-Bereich einstellen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel: In der folgenden Flow-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator werden die Auswahllistenvariable (`industry`) auf "Banking" und die Mehrfachauswahllisten-Variable (`locations`) auf "New York" und "Buenos Aires" festgelegt.

AUSGABEN

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



SIEHE AUCH:

Festlegen von Werten für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen

Die Komponente "Themenliste" heißt jetzt "Themenliste – Einzeln"

Um die Verwirrung zu beenden, haben wir an die Komponente "Themenliste" das Suffix "Einzeln" angehängt, sodass sie sich deutlich von der Variante im Plural "Themenlisten" unterscheidet.

Die Komponente "Quartalsleistung" heißt jetzt "Leistung"

Die Komponente "Quartalsleistung" wurde in "Leistung" umbenannt. Benutzer erhalten weiterhin eine großartige Momentaufnahme der Quartalsleistung ihres Teams. Durch den neuen Namen können wir die Komponente zukünftig für andere Leistungsmessungen nutzen. Es bleibt also nichts mehr verborgen.

Benutzerdefinierte Einstellungen bieten keine Unterstützung mehr für die Listenansichtskomponente

CustomSettings wurde aus der Liste der zulässigen Objekte für die Lightning-Listenansichtskomponente entfernt. Wenn eine Ihrer Lightning-Seiten eine Listenansichtskomponente enthält, die auf CustomSettings verweist, verwenden Sie stattdessen ein anderes Objekt für den Verweis oder entfernen sie ihn von der Seite.

Visual Workflow: Unterstützung für Übersetzungen, neuer Warteereignistyp, mehr Möglichkeiten zum Verteilen von Flows

Übersetzen Sie beliebig viele Flows in beliebig viele Sprachen. Wenn Sie ein Plattformereignis erstellt haben, konfigurieren Sie Ihre Flows so, dass sie auf das Ereignis warten. Außerdem sind mehrere neue Möglichkeiten zum Verteilen von Flows verfügbar: eine benutzerdefinierte objektspezifische Aktion, eine Komponente im Community-Generator und eine Komponente in Ihrer benutzerdefinierten Lightning-Komponente oder Anwendung. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench

Sind Sie es leid, Flows kopieren zu müssen, um mehrere Sprachen zu unterstützen? Jetzt können Sie die Übersetzungsworkbench verwenden, um Flows zu übersetzen und Übersetzungen über Flow-Versionen beizubehalten. Sie können Flows manuell in der UI übersetzen oder exportieren und importieren, um mehrere Flows zusammen übersetzen zu lassen.

Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (Beta)

Fügen Sie dem Aktionsmenü auf Ihren Lightning-Seiten Flows hinzu, ohne den URL des Flows ausfindig machen zu müssen. Wenn Sie eine Flow-Aktion erstellen, können Sie eine Liste verfügbarer Flows eingeben, statt den Flow-URL manuell einzugeben. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Konfigurieren eines Flows zum Warten auf ein Plattformereignis

Jetzt können Sie Plattformereignisse in einem Flow-Warteelement abonnieren. Mit Plattformereignissen kann ein Flow auf ein Ereignis innerhalb oder außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation warten. Zuvor konnte ein Flow nur auf einen relativen oder absoluten Datum/Uhrzeit-Wert warten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Hinzufügen von Flows an beliebigen Orten in Salesforce mit der Flow-Lightning-Komponente

Die Flow-Lightning-Komponente ist nicht mehr auf Salesforce-Tools wie den Lightning-Anwendungsgenerator eingeschränkt. Fügen Sie Flows Ihren benutzerdefinierten Komponenten und Anwendungen mithilfe der Lightning-Komponente `lightning:flow` hinzu. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Hinzufügen von Flows in Lightning Communities

Hurra, der Community-Generator enthält jetzt eine neue Komponente! Verwenden Sie die Flow-Komponente, um aktive Flows in Ihre Lightning-Community einzubetten.

Festlegen von Werten für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen

In der Lightning-Laufzeit können Sie jetzt die Werte für Ihre Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen direkt im URL einstellen. Durch diese Änderung entspricht die Lightning-Flow-Laufzeit der Classic-Flow-Laufzeit, sodass Ihre URLs unabhängig von der verwendeten Laufzeitumgebung die gleiche Funktionsweise haben. Außerdem wurde diese Funktion der Flow-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator hinzugefügt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

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

Es werden weiterhin REST-API-Ressourcen als Pilotprogramm eingeführt, über die Sie vollständigen Zugriff auf die Flows und die zugehörigen Interviews erhalten. Verwenden Sie die REST-API zum Erstellen Ihrer eigenen Flow-Laufzeitumgebung. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)

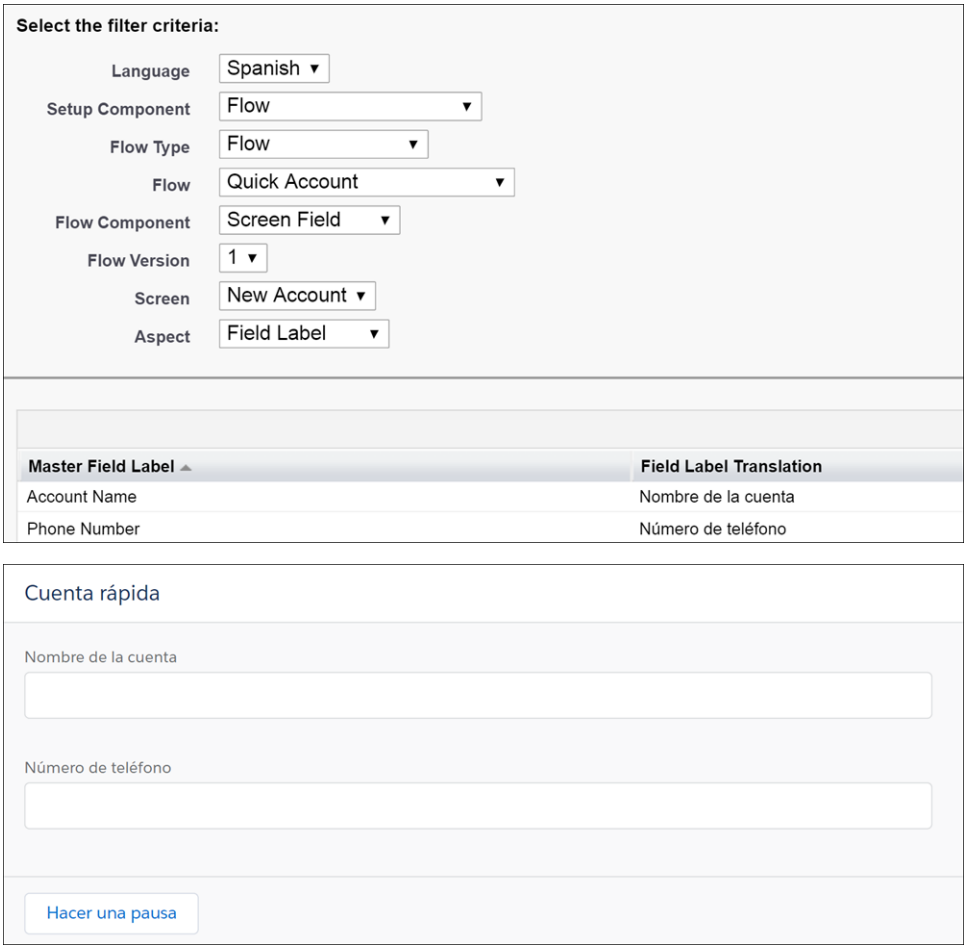
Flows unterstützen außer in Filtern und bei der Sortierung nun verschlüsselte Felder. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench

Sind Sie es leid, Flows kopieren zu müssen, um mehrere Sprachen zu unterstützen? Jetzt können Sie die Übersetzungsworkbench verwenden, um Flows zu übersetzen und Übersetzungen über Flow-Versionen beizubehalten. Sie können Flows manuell in der UI übersetzen oder exportieren und importieren, um mehrere Flows zusammen übersetzen zu lassen.

Die folgenden Bestandteile eines Flows können übersetzt werden:

- Flow-Definitionsname
- Flow-Versionsname
- Am Bildschirm angezeigter Hilfetext und Meldung für einen angehaltenen Flow
- Eingabe- und Ausgabefelder auf dem Bildschirm: Bezeichnungen, Fehlermeldungen und Hilfetext
- Auswahlen: Bezeichnungen, Fehlermeldungen und Eingabebezeichnungen



Machen Sie sich keine Sorgen, dass Ihre Übersetzungen verloren gehen könnten, wenn Sie eine andere Flow-Version erstellen oder einen neuen Flow speichern. Salesforce kopiert die Flow-Übersetzungen in die neue Version oder den neuen Flow.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Visual Workflow-/Flow-Übersetzung für Bezeichnungen und Felder

Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (Beta)

Fügen Sie dem Aktionsmenü auf Ihren Lightning-Seiten Flows hinzu, ohne den URL des Flows ausfindig machen zu müssen. Wenn Sie eine Flow-Aktion erstellen, können Sie eine Liste verfügbarer Flows eingeben, statt den Flow-URL manuell einzugeben. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Flow-Aktionen, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Flow-Aktionen sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für Flow-Aktionen einbringen.

Flow-Aktionen können nicht nur jeden Flow in Ihrer Organisation aufrufen. Um als Flow-Aktion verwendet werden zu können, muss ein Flow aktiv sein und über Bildschirme verfügen.

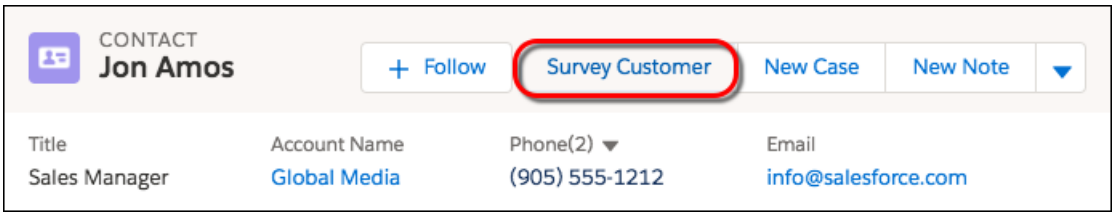
Um eine Flow-Aktion zu erstellen, wählen Sie **Flow (Beta)** im Dropdown "Aktionstyp", wenn Sie eine objektspezifische Aktion erstellen. Sie können Flow-Aktionen dem Seitenlayout eines Objekts mithilfe des Seitenlayout-Editors hinzufügen. Um die Flow-Aktionen Ihrer Organisation im Seitenlayout-Editor zu sehen, werfen Sie einen Blick in die Kategorie "Aktionen von Salesforce1 & Lightning" in der Palette.

Tipp: Wenn Ihr Flow die ID des bearbeiteten Datensatzes benötigt, keine Sorge! Salesforce sendet die Datensatz-ID an den Flow, wenn Sie die Texteingabevariable `recordId` verwendet haben.

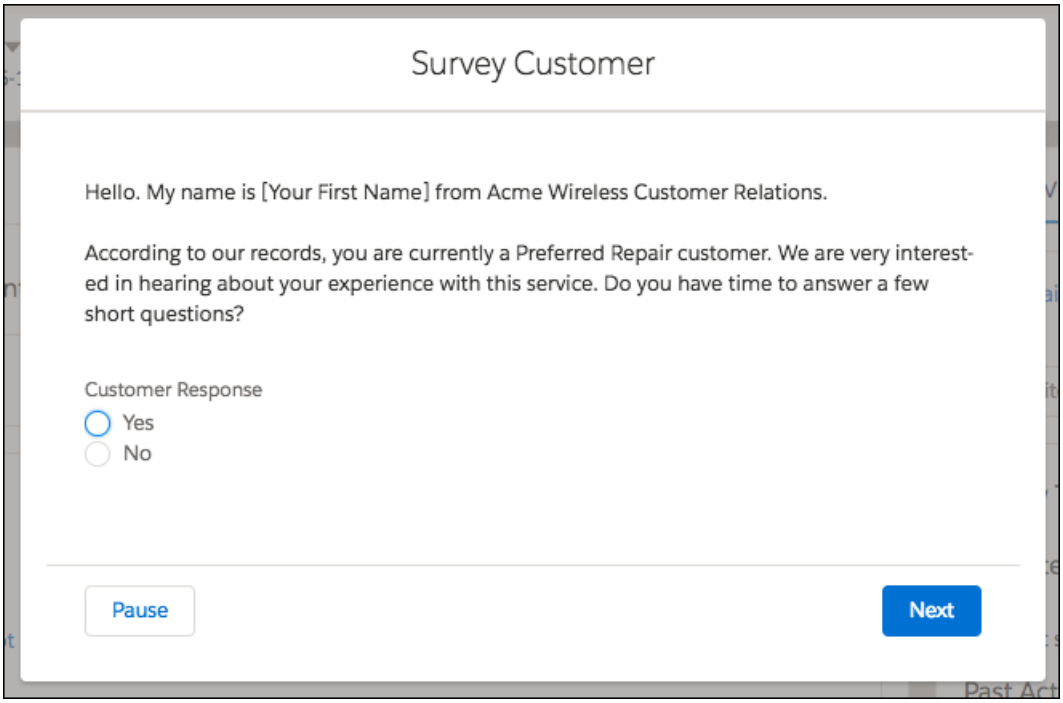
Flow-Aktionen können keine globalen Aktionen sein und auch in anderen Organisationen nicht bereitgestellt werden, wie bei der Paketerstellung.

Beispiel: Angenommen, Sie erstellen eine Flow-Aktion für Ihren Kundenumfrage-Flow und fügen sie dem Kontaktseitenlayout hinzu.

So sieht diese Aktion für Kontakte in Lightning Experience aus.



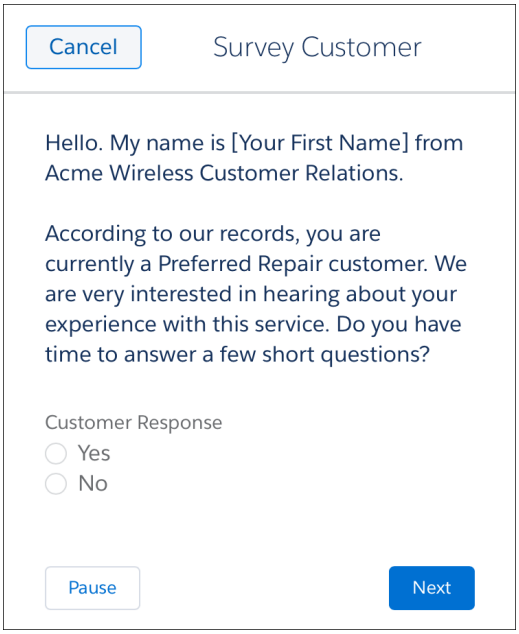
So sieht der Flow aus, wenn ein Benutzer auf die Flow-Aktion für die Kundenumfrage klickt.



Hier sehen Sie, wie diese Aktion in der Aktionsleiste für Kontakte von Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Webversion von Salesforce angezeigt wird.



Hier sehen Sie, wie dieser Flow in Salesforce for Android, Salesforce for iOS und der mobilen Webversion von Salesforce angezeigt wird, wenn ein Benutzer auf die Kundenumfrage-Flow-Aktion tippt.

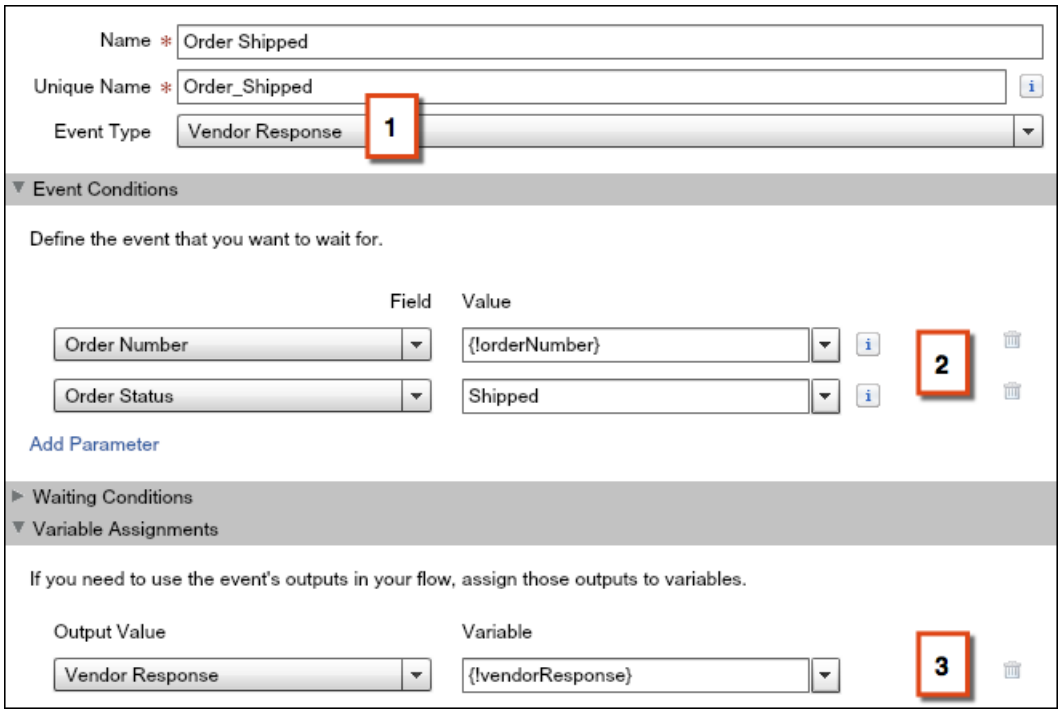


Konfigurieren eines Flows zum Warten auf ein Plattformereignis

Jetzt können Sie Plattformereignisse in einem Flow-Warteelement abonnieren. Mit Plattformereignissen kann ein Flow auf ein Ereignis innerhalb oder außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation warten. Zuvor konnte ein Flow nur auf einen relativen oder absoluten Datum/Uhrzeit-Wert warten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel: Im Flow "Order Printer Supplies" (Druckermaterial bestellen) reichen Sie Tinten- oder Papierbestellung ein. Wenn das Material versendet wird, erstellt der Flow eine Aufgabe zum Installieren der Tintenpatronen oder Einlegen des Papiers am Tag nach dem erwarteten Lieferdatum.

In diesem Beispiel konfigurieren Sie den Flow so, dass er auf die Veröffentlichung eines Ereignisses auf der Lieferantenplattform wartet (1). Das Ereignis muss die richtige Auftragsnummer und den Status "Shipped" (Versendet) aufweisen (2). Übergeben Sie die Daten des Ereignisses an eine sObject-Variable, um auf das erwartete Lieferdatum an einem anderen Teil des Flows zu verweisen (3).



SIEHE AUCH:

Starten eines Prozesses beim Auftreten eines Plattformereignisses

Hinzufügen von Flows an beliebigen Orten in Salesforce mit der Flow-Lightning-Komponente

Die Flow-Lightning-Komponente ist nicht mehr auf Salesforce-Tools wie den Lightning-Anwendungsgenerator eingeschränkt. Fügen Sie Flows Ihren benutzerdefinierten Komponenten und Anwendungen mithilfe der Lightning-Komponente `lightning:flow` hinzu. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Tipp: Möchten Sie Flows in der Lightning-Laufzeit auf einer Visualforce-Seite anzeigen? Jetzt können Sie das tun, indem Sie die Flow-Lightning-Komponente in Ihre Visualforce-Seite einbetten.

Beispiel: In diesem Beispiel wird der Flow "Calculate Discounts" (Rabatte berechnen, aus dem Trailhead-Projekt Build a Discount Calculator (Erstellen eines Rabattrechners)) dargestellt. Das Attribut `inputVariables` übergibt `Opportunity.Id` und `Opportunity.AccountId` an die Eingabevariablen des Flows.

```
<aura:component>
   <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.init}"/>
   <lightning:flow aura:id="flow" onstatuschange="{!c.statusChange}"/>
</aura:component>
```

Initialisieren Sie in Ihrem clientseitigen Steuerfeld die Eingabevariablen des Interviews, starten Sie das Interview und legen Sie fest, was geschieht, wenn das Interview endet.

```
({
  init : function (cmp) {
    var flow = cmp.find("flow");
```

```
    var inputVariables = [
      {
        name : 'OpportunityID',
        type : 'String',
        value : 'Opportunity.Id'
      },
      {
        name : 'AccountID',
        type : 'String',
        value : 'Opportunity.AccountId'
      }
    ];
    flow.startFlow("Calculate_discounts", inputVariables);
  },

  statusChange : function (cmp, event) {
    if(event.getParam('status') === "FINISHED") {
      //Do something
    }
  }
})
```

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Hinzufügen eines Attributs zum Flow: Interview-Komponente zum Rendern des Flows auf der Lightning-Oberfläche

IdeaExchange: Unterstützung für Flows in Lightning und der Salesforce-Anwendung

Hinzufügen von Flows in Lightning Communities

Hurra, der Community-Generator enthält jetzt eine neue Komponente! Verwenden Sie die Flow-Komponente, um aktive Flows in Ihre Lightning-Community einzubetten.

SIEHE AUCH:

Einbetten von Flows auf Lightning-Community-Seiten

Festlegen von Werten für Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen

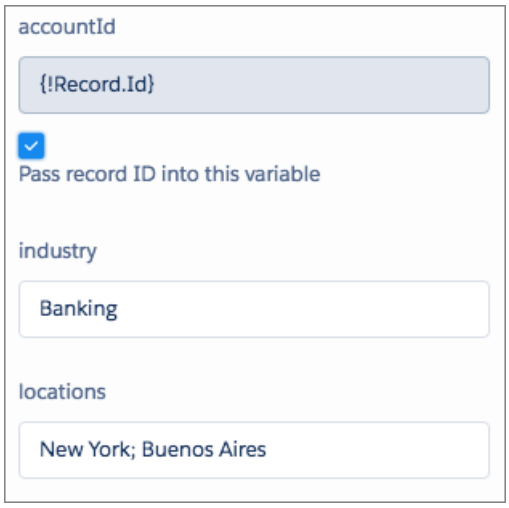
In der Lightning-Laufzeit können Sie jetzt die Werte für Ihre Auswahllisten- und Mehrfachauswahllisten-Variablen direkt im URL einstellen. Durch diese Änderung entspricht die Lightning-Flow-Laufzeit der Classic-Flow-Laufzeit, sodass Ihre URLs unabhängig von der verwendeten Laufzeitumgebung die gleiche Funktionsweise haben. Außerdem wurde diese Funktion der Flow-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator hinzugefügt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Lightning-Laufzeit und Classic-Laufzeit sind in beiden Desktop-Umgebungen verfügbar: Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel: Im folgenden URL werden die Auswahllistenvariable (`industry`) auf "Banking" und die Mehrfachauswahllisten-Variable (`locations`) auf New York und Buenos Aires festgelegt.

```
/flow/flowName?accountId={!Account.Id}&industry=Banking&locations=New York; Buenos
      Aires
```

So sieht das Beispiel im Lightning-Anwendungsgenerator aus.



SIEHE AUCH:

Festlegen von zusätzlichen Variablenwerten in der Flow-Komponente

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

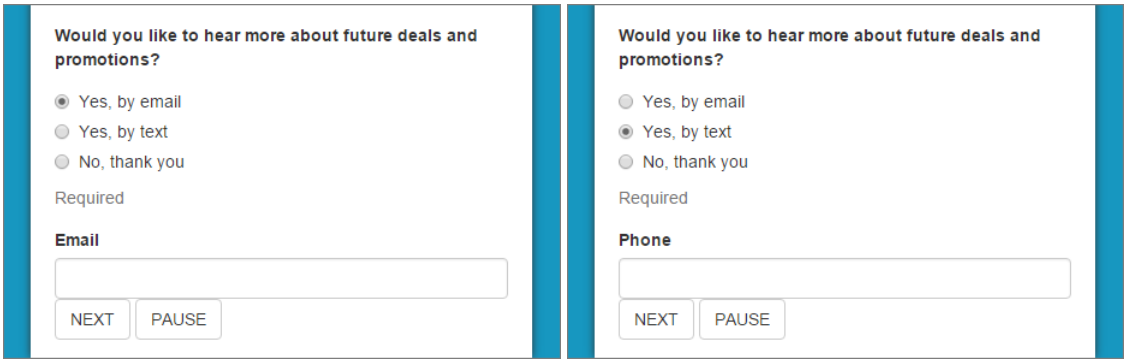
Es werden weiterhin REST-API-Ressourcen als Pilotprogramm eingeführt, über die Sie vollständigen Zugriff auf die Flows und die zugehörigen Interviews erhalten. Verwenden Sie die REST-API zum Erstellen Ihrer eigenen Flow-Laufzeitumgebung. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Diese API ermöglicht unter anderem Folgendes.

- Anwenden des Brandings Ihres Unternehmens
- Erstellen zweispaltiger Layouts
- Erstellen von Schaltflächen für Auswahlmöglichkeiten, anstatt Ihre Benutzer eine Möglichkeit auswählen und auf **Weiter** klicken zu lassen
- Dynamisches Aktualisieren der Bildschirme basierend auf der Benutzerantwort

Beispiel: In diesem Bildschirm ändert sich das Textfeld in Abhängigkeit von der Antwort im ersten Feld. Wenn Sie **Ja, per E-Mail** auswählen, werden Sie im zweiten Textfeld zur Eingabe Ihrer E-Mail-Adresse aufgefordert. Wenn Sie **Ja, per SMS** auswählen, werden Sie im zweiten Textfeld zur Eingabe Ihrer Telefonnummer aufgefordert.



Folgendes hat sich seit Summer '17 geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Anforderungen für die Flow Runtime-REST-API in XML (Pilot)
Alle Ressourcen in der Flow Runtime-REST-API unterstützen jetzt das XML-Format zusätzlich zu JSON.

Anforderungstext für neues Interview erwartet eine Zuordnung (Pilot)
Der erwartete Anforderungstext für die Erstellung eines Interviews wurde geändert. Zuvor wurde eine Liste erwartet. Jetzt wird eine Zuordnung erwartet. Diese Änderung gilt für: `POST /services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/`***`flowName`***.

Verwenden von abschließenden Schrägstrichen in Flow Runtime-REST-Ressourcen (Pilot)
Alle Ressourcen in der Flow Runtime-REST-API unterstützen jetzt abschließende Schrägstriche für Anforderungen. `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/` funktioniert also genau wie `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews`.

SIEHE AUCH:

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Erstellen von Anforderungen für die Flow Runtime-REST-API in XML (Pilot)

Alle Ressourcen in der Flow Runtime-REST-API unterstützen jetzt das XML-Format zusätzlich zu JSON.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Beispiel: Der folgende Abschnitt enthält eine XML-Antwort, die bei einem angehaltenen Flow-Interview angezeigt wird.

```
<NavigateFlowInterviewResults xmlns:xsi="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-instance">
  <NavigateFlowInterviewResult>
```

```
    <availableActions>
      <id>RESUME</id>
      <label>Resume</label>
    </availableActions>
    <flowLabel/>
    <guid/>
    <helpText xsi:nil="true"/>
    <interviewStatus>WAITING</interviewStatus>
    <pausedText>This flow interview is paused. You can resume it from the Home
tab.</pausedText>
    <screenName>StartScreenName</screenName>
    <state/>
  </NavigateFlowInterviewResult>
</NavigateFlowInterviewResults>
```

Anforderungstext für neues Interview erwartet eine Zuordnung (Pilot)

Der erwartete Anforderungstext für die Erstellung eines Interviews wurde geändert. Zuvor wurde eine Liste erwartet. Jetzt wird eine Zuordnung erwartet. Diese Änderung gilt für: `POST /services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/`***`flowName`***.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Beispiel: **Leerer Anforderungstext**

Um ein Interview ohne Einstellung der Eingabevariablen zu starten, verwenden Sie eine leere Zuordnung statt einer leeren Liste.

Summer '17 und früher	Winter '18 und später
`[ ]`	`{ }`

Beispiel: **Anforderungstext, mit dem Eingabevariablen festgelegt werden**

Summer '17 und früher	Winter '18 und später

`[ { "inputs" : {`
`"accountId" : "001D000000K2Fut",`
`"opptyId" : "006D000000CzKuI"`
`}`
`} ]`
	`{ "inputs" : {`
	`"accountId" : "001D000000K2Fut",`
	`"opptyId" : "006D000000CzKuI"`
	`}`
	`}`

Verwenden von abschließenden Schrägstrichen in Flow Runtime-REST-Ressourcen (Pilot)

Alle Ressourcen in der Flow Runtime-REST-API unterstützen jetzt abschließende Schrägstriche für Anforderungen. `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/` funktioniert also genau wie `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews`.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)

Flows unterstützen außer in Filtern und bei der Sortierung nun verschlüsselte Felder. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel: Wenn Sie `Accountname` verschlüsselt haben, können Sie den Wert des Felds aktualisieren, dieses Feld jedoch nicht zum Filtern oder Sortieren verwenden.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Prozessgenerator: Ereignisprozesse, Benutzerauswahl und Verschlüsselungsunterstützung

Ein neuer Prozesstyp ist verfügbar. Ein Ereignisprozess kann durch andere Ereignisse als eine Datensatzänderung gestartet werden. Der Verweis auf einen spezifischen Benutzer oder eine Warteschlange wurde für alle Prozesstypen vereinfacht. Außerdem ist die Möglichkeit, in Prozessen auf verschlüsselte Daten zu verweisen, jetzt allgemein verfügbar.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Starten eines Prozesses beim Auftreten eines Plattformereignisses

Sie kennen bereits die Vorteile der Automatisierung eines Geschäftsprozesses auf Grundlage von Datensatzänderungen in Ihrer Salesforce-Organisation. Funktioniert dies jedoch auch bei geschäftskritischen Ereignissen, die außerhalb Ihrer Salesforce-Datenbank stattfinden? Problemlos möglich. Erstellen Sie einen Prozess, der gestartet wird, wenn ein Plattformereignis auftritt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelles Verweisen auf bestimmte Benutzer und Warteschlangen in Prozessen

Jetzt gibt es eine intuitivere Möglichkeit, in Prozessen auf Benutzer zu verweisen. Statt eine Benutzer-ID manuell einzugeben, können Sie einfach nach dem Benutzernamen suchen. Sie können auch nach Warteschlangen suchen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zugriff auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Der Prozessgenerator unterstützt nun mit Ausnahme von Filtern in der Aktion "Datensätze aktualisieren" verschlüsselte Felder. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Starten eines Prozesses beim Auftreten eines Plattformereignisses

AUSGABEN

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

Sie kennen bereits die Vorteile der Automatisierung eines Geschäftsprozesses auf Grundlage von Datensatzänderungen in Ihrer Salesforce-Organisation. Funktioniert dies jedoch auch bei geschäftskritischen Ereignissen, die außerhalb Ihrer Salesforce-Datenbank stattfinden? Problemlos möglich. Erstellen Sie einen Prozess, der gestartet wird, wenn ein Plattformereignis auftritt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

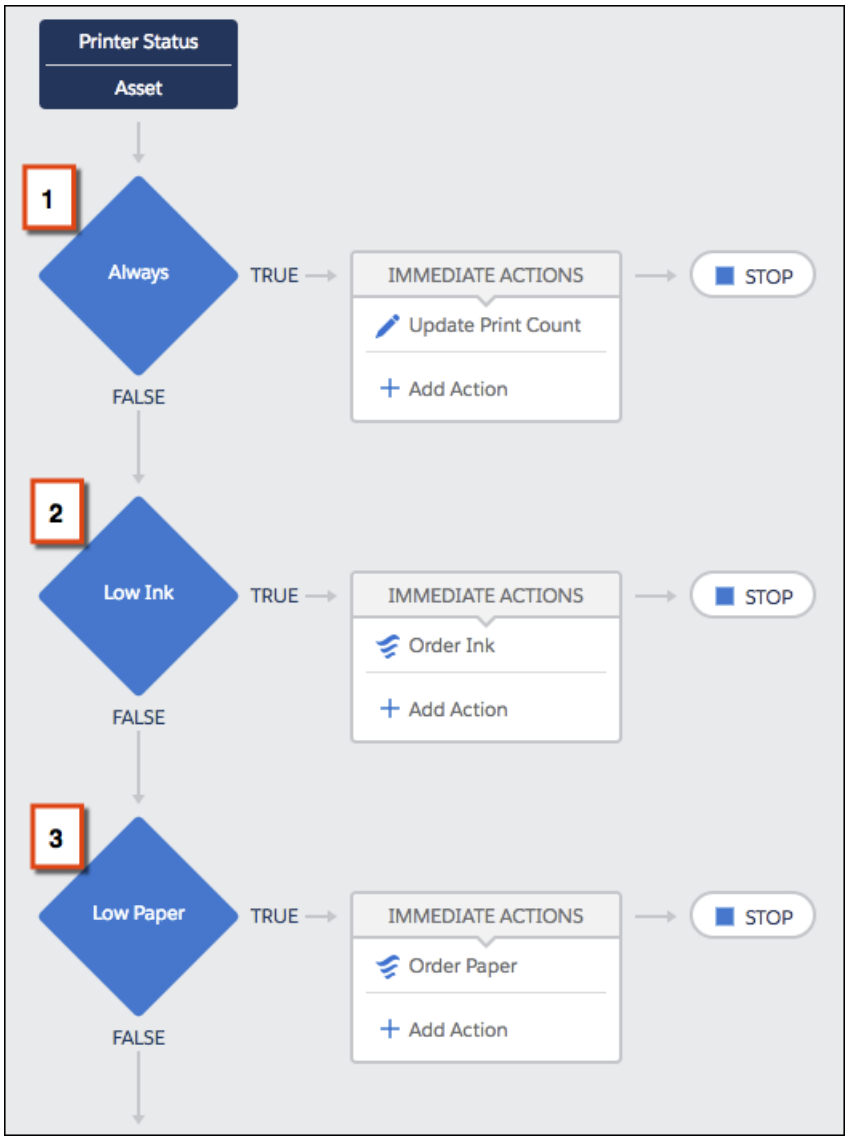
Im Grunde genommen ist ein Prozess nichts anderes als die Abwandlung einer Wenn/Dann-Anweisung. Bislang lautete die Wenn-Bedingung etwa "Wenn ein Datensatz erstellt oder bearbeitet wird und diesen Werten entspricht" oder ähnlich. Mit Plattformereignissen haben Sie jetzt vollständige Kontrolle über die Wenn-Bedingung. So können Sie Prozesse nicht nur bei der Erstellung oder Aktualisierung von Datensätzen auslösen. Solange Salesforce einen REST-Aufruf zu dem Ereignis erhält, können Sie den Prozess starten.

1. Erstellen Sie einen Prozess, der durch **Ein Plattformereignis tritt auf** gestartet wird.
2. Wählen Sie als Auslöser ein Plattformereignis aus und ordnen Sie das Ereignis einem Datensatz in Ihrer Organisation zu.
3. Konfigurieren Sie den Rest des Prozesses.

Beispiel: Mithilfe von Plattformereignissen und der Salesforce-REST-API veröffentlicht Ihr Drucker ein Druckerstatus-Ereignis am Ende jedes Arbeitstages. Die Ereignisbenachrichtigung schließt die Seriennummer des Druckers, den Tinten- und Papierverbrauch sowie die Anzahl der insgesamt gedruckten Seiten ein.

Wenn Salesforce das Druckerstatus-Ereignis erhält, verwendet Ihr Druckerverwaltungsprozess die Seriennummer, um einen entsprechenden Vermögenswert in Ihrer Salesforce-Organisation zu finden. Wenn der Prozess eine Übereinstimmung findet, werden die Daten des Ereignisses ausgewertet.

1. Immer die Anzahl der Ausdrucke für den Drucker aktualisieren.
2. Wenn die Tinte zur Neige geht, einen Flow starten, um mehr Tinte zu bestellen und einen Servicetechniker zum Installieren der Tintenpatrone zuweisen.
3. Wenn das Papier zur Neige geht, einen Flow starten, um mehr Papier zu bestellen und einen Servicetechniker zum Nachfüllen des Papiers zuweisen.



SIEHE AUCH:

Konfigurieren eines Flows zum Warten auf ein Plattformereignis

Schnelles Verweisen auf bestimmte Benutzer und Warteschlangen in Prozessen

Jetzt gibt es eine intuitivere Möglichkeit, in Prozessen auf Benutzer zu verweisen. Statt eine Benutzer-ID manuell einzugeben, können Sie einfach nach dem Benutzernamen suchen. Sie können auch nach Warteschlangen suchen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

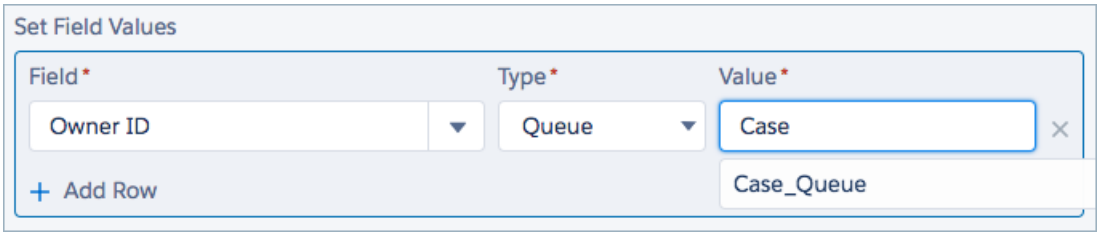
Die ID und Verweiswerttypen sind immer noch vorhanden. Sie können die Benutzer- oder Warteschlangen-ID weiterhin manuell eingeben oder in einem verbundenen Datensatz auf einen Feldwert verweisen.

Anmerkung: Benutzer und Warteschlange sind nicht in Kriterien- oder Aktionszeilen verfügbar, die vor Winter '18 erstellt wurden. Um einen dieser neuen Typen in einem vorhandenen Prozess zu verwenden, erstellen Sie eine neue Zeile.

Beispiel: Wenn Sie eine Aktion konfigurieren, um einen Kundenvorgang zu erstellen, können Sie einen dieser Werttypen als Inhaber-ID auswählen. Wir gehen davon aus, dass Sie mindestens eine Warteschlange für Kundenvorgänge aktiviert haben.

- ID des Kontakts
- Verweis
- Globale Konstante
- Formel
- Benutzer
- Warteschlange

Um den Kundenvorgang einer Warteschlange zuzuweisen, wählen Sie unter "Typ" die Option **Warteschlange** und geben unter "Wert" die ersten Buchstaben des Kundenvorgangs ein, um den gewünschten Vorgang zu finden.



Zugriff auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Der Prozessgenerator unterstützt nun mit Ausnahme von Filtern in der Aktion "Datensätze aktualisieren" verschlüsselte Felder. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel: Wenn Sie `Accountname` verschlüsselt haben, können Sie den Wert dieses Felds aktualisieren, jedoch keine Filterung anhand dieses Felds vornehmen.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Globalisierung: Einfachere Aktivierung von mehreren Währungen, XLIFF-Format und Unterstützung für Flows in der Übersetzungsworkbench

Wenn Ihr Unternehmen mehrere Währungen unterstützt, können Sie jetzt die Funktion "Mehrere Währungen" aktivieren, ohne den Kundensupport zu kontaktieren. Wenn Ihr Unternehmen mehrere Sprachen unterstützt, steht Ihnen jetzt ein neuer unterstützter Dateityp zum Importieren und Exportieren von Übersetzungen zur Verfügung: XLIFF. Außerdem können Sie die Flows Ihrer Organisation mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten von mehreren Währungen ohne Kontaktaufnahme mit dem Support

Jetzt können Sie mehrere Währungen sofort aktivieren, ohne zuvor Kontakt mit dem Salesforce-Kundensupport aufnehmen oder Ihre Organisation sperren zu müssen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Importieren und Exportieren von Übersetzungsdateien als XLIFF

Damit wird die Lokalisierung einfacher. Wenn Sie in der Übersetzungsworkbench mit Übersetzungsdateien arbeiten, können Sie jetzt zwischen XLIFF (XML-Dateiformat zum Austausch von Lokalisierungsdaten) und STF (Salesforce-Übersetzungsformat) als bevorzugtes Dateiformat für die Übersetzung auswählen.

Übersetzungsworkbench unterstützt Flows

Freuen Sie sich über eine neue Setup-Komponente in der Übersetzungsworkbench: Flow. Damit können Sie für die meisten Bezeichnungen in Ihren Flows eine Übersetzung bereitstellen.

Einrichten von mehreren Währungen ohne Kontaktaufnahme mit dem Support

Jetzt können Sie mehrere Währungen sofort aktivieren, ohne zuvor Kontakt mit dem Salesforce-Kundensupport aufnehmen oder Ihre Organisation sperren zu müssen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Um diese Funktion zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Unternehmensinformationen` ein. Wählen Sie dann **Unternehmensinformationen** und klicken Sie auf **Bearbeiten**. Aktivieren Sie **Mehrere Fremdwährungen aktivieren** und speichern Sie Ihre Änderungen.

ACHTUNG: Das Aktivieren mehrerer Währungen führt zu dauerhaften Änderungen in Ihrer Organisation. Diese Funktion kann nicht deaktiviert werden. Lesen Sie vor der Aktivierung den Abschnitt Auswirkungen der Aktivierung mehrerer Währungen.

Importieren und Exportieren von Übersetzungsdateien als XLIFF

Damit wird die Lokalisierung einfacher. Wenn Sie in der Übersetzungsworkbench mit Übersetzungsdateien arbeiten, können Sie jetzt zwischen XLIFF (XML-Dateiformat zum Austausch von Lokalisierungsdaten) und STF (Salesforce-Übersetzungsformat) als bevorzugtes Dateiformat für die Übersetzung auswählen.

Übersetzungsworkbench unterstützt Flows

Freuen Sie sich über eine neue Setup-Komponente in der Übersetzungsworkbench: Flow. Damit können Sie für die meisten Bezeichnungen in Ihren Flows eine Übersetzung bereitstellen.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Übersetzen von Flows in der Übersetzungsworkbench

Salesforce Connect: Batch-Apex, Validierer für externe Objekte und Fortsetzung des Pilotprogramms zur Callout-Verfolgung

Verwenden Sie Batch-Apex, um umfangreiche externe Objektdatensets zu verarbeiten. Mit dem Salesforce Connect-Validierer können Sie gängige Benutzer- und Codeinteraktionen mit externen Objekten schnell testen. Teilen Sie uns Ihre Meinung über die Fortsetzung des Pilotprogramms zur Verfolgung externer Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien mit.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verarbeiten umfangreicher externer Objektdatensets mit Batch-Apex

Ab sofort können mit `Database.QueryLocator` externe Objekte aus Batch-Apex aufgerufen werden. Bisher wurde nur `Iterable<sObject>` unterstützt. Ein `QueryLocator`-Objekt ermöglicht es Ihnen, mit einer einfachen Abfrage (`SELECT`) den Umfang der Objekte im Batch-Auftrag zu generieren. Durch Verwendung eines `QueryLocator`-Objekts kann außerdem der Grenzwert für die Gesamtanzahl von Datensätzen, die mit SOQL-Abfragen abgerufen werden können, umgangen werden. Es gelten jedoch einige Anforderungen und spezielle Verhaltensweisen in Bezug auf die OData-Adapter für Salesforce Connect. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Überprüfen des Zugriffs auf externe Objektdaten

Erkennen Sie mögliche Probleme beim Zugriff auf externe Daten, bevor Ihre Benutzer oder Code mit neuen oder geänderten externen Objekten interagieren. Verwenden Sie die Anwendung Salesforce Connect-Validierer, die von Salesforce Labs im AppExchange verfügbar ist, um schnell zu überprüfen, ob Ihre Organisation gut mit externen Objektdaten interagiert. Das Tool führt gängige Abfragen aus, die die Eindeutigkeit der ID und die Möglichkeit zum Sortieren und Filtern von Ergebnissen testen. Für Objekte mit Schreibzugriff kann das Tool die Möglichkeit zum Erstellen und Löschen von Datensätzen testen. Sie können auch Ihre eigenen Abfragen erstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Verarbeiten umfangreicher externer Objektdatensets mit Batch-Apex

Ab sofort können mit `Database.QueryLocator` externe Objekte aus Batch-Apex aufgerufen werden. Bisher wurde nur `Iterable<sObject>` unterstützt. Ein `QueryLocator`-Objekt ermöglicht es Ihnen, mit einer einfachen Abfrage (`SELECT`) den Umfang der Objekte im Batch-Auftrag zu generieren. Durch Verwendung eines `QueryLocator`-Objekts kann außerdem der Grenzwert für die Gesamtanzahl von Datensätzen, die mit SOQL-Abfragen abgerufen werden können, umgangen werden. Es gelten jedoch einige Anforderungen und spezielle Verhaltensweisen in Bezug auf die OData-Adapter für Salesforce Connect. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie Batch-Apex mit `Database.QueryLocator` für den Zugriff auf externe Objekte über einen OData-Adapter für Salesforce Connect verwenden, beachten Sie Folgendes:

- Sie müssen Zeilenzahl anfordern für die externe Datenquelle aktivieren und jede Antwort des externen Systems muss die Gesamtzeilenzahl des Ergebnissatzes enthalten.
- Es wird empfohlen, Servergesteuerte Paginierung für die externe Datenquelle zu aktivieren und die Seitengrößen vom externen System ermitteln zu lassen sowie Batchgrenzen für umfangreiche Ergebnissätze festzulegen. Normalerweise kann die servergesteuerte Paginierung Batchgrenzen effektiver an die Änderung von Datensätzen anpassen als die clientgesteuerte Paginierung.

  Wenn Servergesteuerte Paginierung für die externe Datenquelle deaktiviert ist, steuert der OData-Adapter das Paginierungsverhalten (clientgesteuert). Wenn externe Objektdatensätze dem externen System während der Ausführung eines Auftrags hinzugefügt werden, können andere Datensätze zweimal verarbeitet werden. Wenn externe Objektdatensätze während der Ausführung eines Auftrags aus dem externen System gelöscht werden, können andere Datensätze übersprungen werden.
- Wenn Servergesteuerte Paginierung für die externe Datenquelle aktiviert ist, entspricht die Batchgröße zur Laufzeit dem kleineren der folgenden Werte:
  - Im `scope`-Parameter von `Database.executeBatch` angegebene Batchgröße. Der Standardwert lautet 200 Datensätze.
  - Vom externen System zurückgegebene Seitengröße. Es wird empfohlen, das externe System so einzurichten, dass Seitengrößen von 200 Datensätzen oder weniger zurückgegeben werden.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Verwenden von Batch-Apex

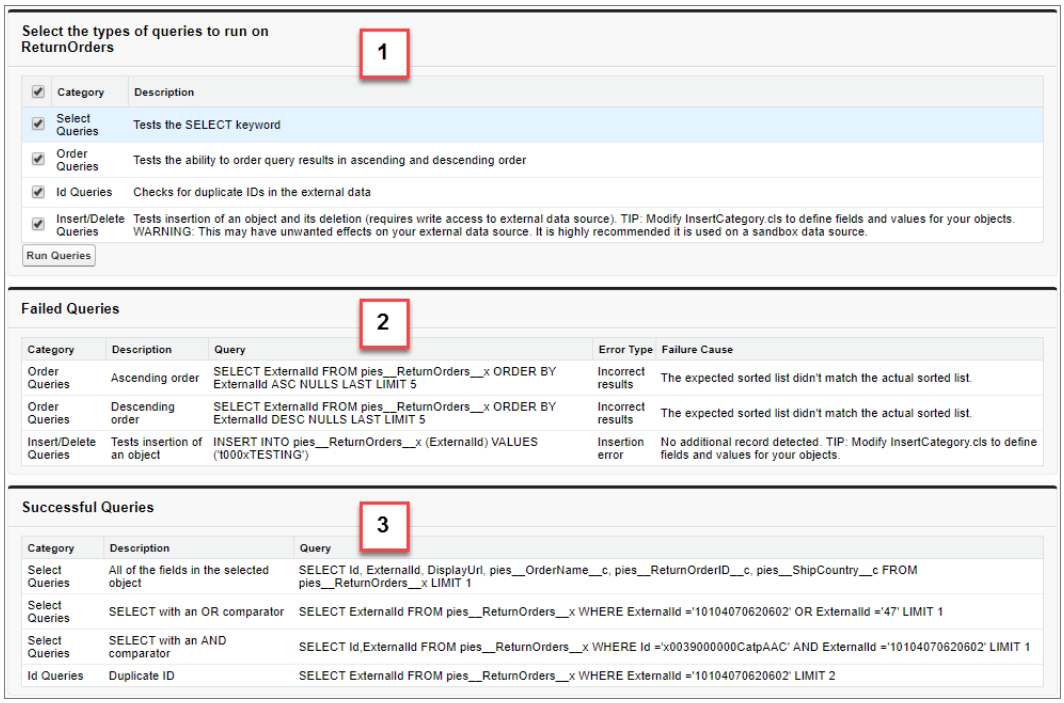
Überprüfen des Zugriffs auf externe Objektdaten

Erkennen Sie mögliche Probleme beim Zugriff auf externe Daten, bevor Ihre Benutzer oder Code mit neuen oder geänderten externen Objekten interagieren. Verwenden Sie die Anwendung Salesforce Connect-Validierer, die von Salesforce Labs im AppExchange verfügbar ist, um schnell zu überprüfen, ob Ihre Organisation gut mit externen Objektdaten interagiert. Das Tool führt gängige Abfragen aus, die die Eindeutigkeit der ID und die Möglichkeit zum Sortieren und Filtern von Ergebnissen testen. Für Objekte mit Schreibzugriff kann das Tool die Möglichkeit zum Erstellen und Löschen von Datensätzen testen. Sie können auch Ihre eigenen Abfragen erstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

ACHTUNG: Um ungewünschte Datenlöschung oder -erstellung zu vermeiden, führen Sie die Abfragen zum Erstellen und Löschen externer Objektdatensätze nur in externen Systemen durch, bei denen es sich nicht um Produktionssysteme handelt. Wenn das Ausführen der Abfragen in Produktionssystemen unvermeidbar ist, lösen Sie zunächst alle Probleme, die bei der Ausführung in Nicht-Produktionssystemen auftreten.

Wenn Sie ausschließlich den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect verwenden, um auf externe Objekte zuzugreifen, müssen Sie den Salesforce Connect-Validierer nicht installieren. Die integrierten Abfragen der Anwendung können für den organisationsübergreifenden Adapter ebenfalls erfolgreich ausgeführt werden.

Beispiel: Alle verfügbaren Abfragen werden anhand des externen Objekts ReturnOrders ausgeführt (1). In den Ergebnissen wird angezeigt, welche Abfragen fehlgeschlagen sind (2) und welche erfolgreich durchgeführt wurden (3).



SIEHE AUCH:

AppExchange: Salesforce Connect-Validierer

Auswahllisten: Verbesserungen der Verwaltung von Auswahllistenwerten

Die Verwaltung von Auswahllistenwerten wurde verbessert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten inaktiver Auswahllistenwerte mit Paginierung
Verwalten Sie Ihre inaktiven Auswahllistenwerte besser mit der Paginierung, auch wenn sich die Anzahl auf mehrere Tausend beläuft. Durch Paginierung werden die Seiten, auf denen Werte angezeigt werden, auch schneller geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

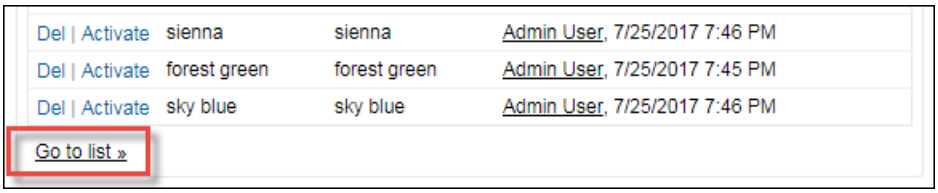
Bei der Aktualisierung verwalteter Pakete bleiben deaktivierte und erneut aktivierte Globalwertesatz-Werte erhalten

Verwalten inaktiver Auswahllistenwerte mit Paginierung

Verwalten Sie Ihre inaktiven Auswahllistenwerte besser mit der Paginierung, auch wenn sich die Anzahl auf mehrere Tausend beläuft. Durch Paginierung werden die Seiten, auf denen Werte angezeigt werden, auch schneller geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn eine Auswahlliste zahlreiche inaktive Werte enthält, kann es schwierig sein, einen bestimmten Wert zu finden. Die Liste wird lang und einige Werte sind nicht mehr sichtbar.

Jetzt wird automatisch eine Paginierung vorgenommen, wenn die Liste Ihrer inaktiven Werte mehr als 30 Elemente enthält, wobei sich die zuletzt geänderten Werte oben in der Liste befinden. Die Option **Gehe zu Liste** wird unterhalb der ersten 30 Einträge angezeigt. Klicken Sie darauf, um Ihre gesamten Werte Seite für Seite anzuzeigen, wobei sich auf jeder Seite 30 Werte befinden.



Freigabe: Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden, und asynchrones Löschen veralteter Freigaben

Organisationen, die Personenaccounts verwenden, können jetzt die organisationsweite Standardeinstellung für die Freigabe von Kontakten ändern. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität bei der Freigabe von Geschäftskontakten, wie beispielsweise die Möglichkeit, Kontaktfreigaberegeln festzulegen und Geschäftskontakte manuell freizugeben. Veraltete Freigaben werden asynchron entfernt, sodass vor dem Fortsetzen anderer Vorgänge nicht mehr darauf gewartet werden muss, dass sie entfernt werden.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Keine Wartezeiten mehr dank asynchroner Löschung von veralteten Freigaben (allgemein verfügbar)

Veraltete Freigaben werden jetzt asynchron entfernt, sodass Sie vor dem Fortsetzen anderer Vorgänge nicht mehr darauf warten müssen, dass sie entfernt werden. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden (allgemein verfügbar)

Organisationen, die Personenaccounts verwenden, können jetzt die organisationsweite Standardeinstellung für die Freigabe von Kontakten ändern. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität bei der Freigabe von Geschäftskontakten, wie beispielsweise die Möglichkeit, Kontaktfreigaberegeln festzulegen und Geschäftskontakte manuell freizugeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Keine Wartezeiten mehr dank asynchroner Löschung von veralteten Freigaben (allgemein verfügbar)

Veraltete Freigaben werden jetzt asynchron entfernt, sodass Sie vor dem Fortsetzen anderer Vorgänge nicht mehr darauf warten müssen, dass sie entfernt werden. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Um die asynchrone Löschung veralteter Freigaben zu aktivieren, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport. Diese Funktion ist nicht standardmäßig aktiviert.

Viele Freigabevorgänge wirken sich sofort auf die Sichtbarkeit von Datensätzen im System aus. Beispielsweise wird durch Löschen einer Gruppe der Zugriff für die Gruppe, der über Freigaberegeln oder manuelle Freigaben gewährt wurde, wieder entzogen. Die Mitglieder der folgenden Gruppen verlieren mit sofortiger Wirkung den Zugriff auf Datensätze. Benutzer, die sich in der Rollenhierarchie oberhalb dieser Mitglieder befinden, verlieren ebenfalls den Zugriff auf die Datensätze.

- Öffentliche Gruppen
- Warteschlangen
- Rollen
- Regionen

Wenn Sie eine Gruppe löschen, werden die Freigaben für diese Gruppe außerdem zu veralteten Freigaben. Veraltete Freigaben werden außerhalb der Hauptbelastungszeiten asynchron gelöscht, um durch diesen Vorgang entstehende Wartezeiten zu reduzieren.

Wenn ein Benutzer deaktiviert wird, werden die mit diesem Benutzer verknüpften manuellen und Teamfreigaben asynchron gelöscht. Ein Benutzer, der in der Rollenhierarchie höher steht, behält Zugriff auf die mit diesen Freigaben verknüpften Datensätze, bis die veralteten Freigaben gelöscht sind. Wenn diese Sichtbarkeit ein Problem darstellt, entfernen Sie jeglichen dem Benutzer gewährten Datensatzzugriff, bevor Sie den Account deaktivieren. Alle anderen benutzerbezogenen Freigabetypen werden sofort gelöscht, sobald ein Benutzer deaktiviert wird.

Manuelles Freigeben von Kontakten in Organisationen, die Personenaccounts verwenden (allgemein verfügbar)

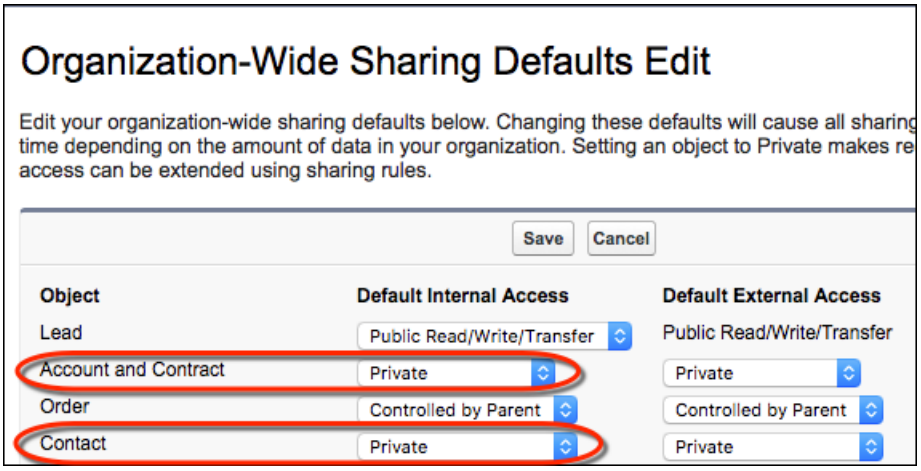
Organisationen, die Personenaccounts verwenden, können jetzt die organisationsweite Standardeinstellung für die Freigabe von Kontakten ändern. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität bei der Freigabe von Geschäftskontakten, wie beispielsweise die Möglichkeit, Kontaktfreigaberegeln festzulegen und Geschäftskontakte manuell freizugeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Wenn Sie Personenaccounts vor der Version Winter '18 aktiviert haben, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um die Freigabe von Geschäftskontakten zu aktivieren. Diese Funktion ist jetzt standardmäßig ab Winter '18 aktiviert, wenn Kunden Personenaccounts aktivieren.

Die manuelle Freigabe von Kontakten bezieht sich nur auf Geschäftsaccounts, da Personenaccounts keine Kontakte enthalten. Um Informationen über einen Personenaccount freizugeben, müssen Sie den gesamten Account freigeben.

Zur Verwendung dieser Funktion bearbeiten Sie Ihre Freigabeeinstellungen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein.
2. Wählen Sie für "Account und Vertrag" die Option **Privat**.
3. Wählen Sie für "Kontakt" die Option **Privat**.



AppExchange: Neu gestaltete Website, neue Lösungstypen

Die AppExchange-Website wurde von Grund auf neu gestaltet, sodass Sie jetzt leichter sichere, gebrauchsfertige Salesforce-Lösungen finden können. Jetzt haben Sie zudem die Möglichkeit, dank der neuen Bolt-Lösungen und Lightning-Daten eine breitere Palette an geschäftlichen Herausforderungen zu meistern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schneller zur optimalen Lösung mit dem neuen, intelligenten AppExchange

Einführung des neuen AppExchange, Ihres zentralen Orts für alles, was Salesforce betrifft. Die brandneue, von Trailhead und Lightning Experience inspirierte Oberfläche ermöglicht ein effizienteres Browsen. Doch nicht nur das Erscheinungsbild von AppExchange ist neu, es ist dank der optimierten Suchfunktion und der Vorschläge, die genau auf Ihre Salesforce-Nutzung abgestimmt sind, auch intelligenter. Zudem werden mit dem neuen Bereich für Salesforce-Community-Mitglieder Personen in den Fokus gerückt, die entscheidend zum Erfolg von AppExchange beitragen.

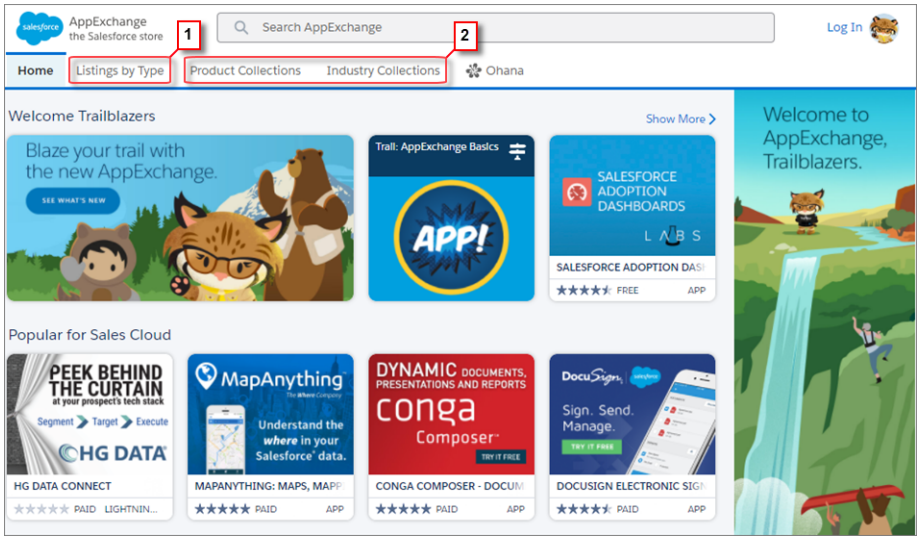
Bolt-Lösungen und Lightning-Daten sind jetzt in AppExchange verfügbar

Wir haben Bolt-Lösungen und Lightning-Daten neu in AppExchange aufgenommen. So erhalten Sie neue Möglichkeiten, geschäftliche Probleme mit einsatzbereiten Angeboten von Salesforce-Partnern zu lösen. Bolt-Lösungen helfen Ihnen dabei, Ihre Community oder Ihr Portal schneller mithilfe von Vorlagen aufzubauen, die speziell für Ihre Branche angepasst wurden. Lightning-Daten ermöglichen den Vergleich und die Validierung Ihrer CRM-Daten anhand von vertrauenswürdigen Drittanbieter-Datenquellen.

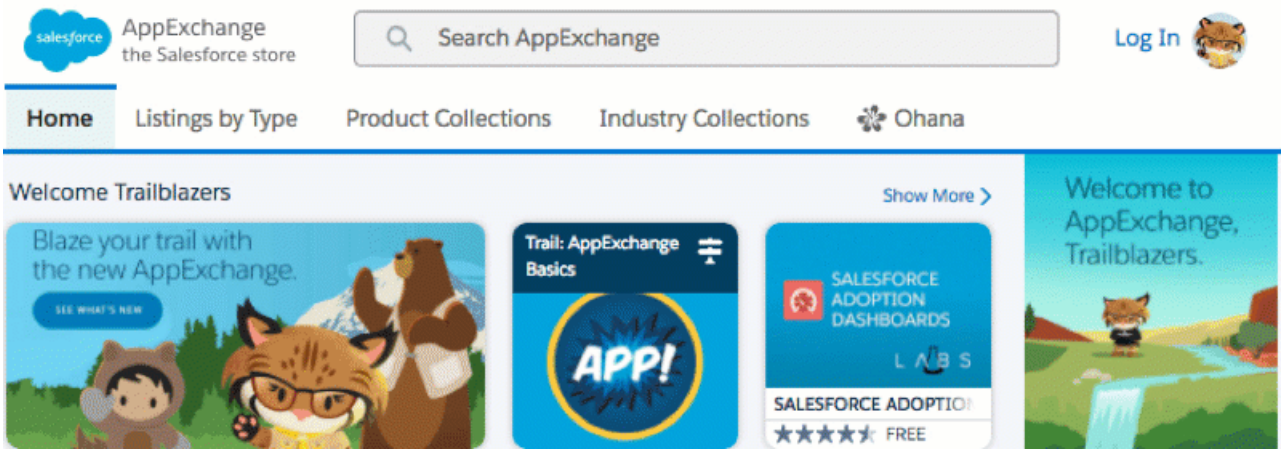
Schneller zur optimalen Lösung mit dem neuen, intelligenten AppExchange

Einführung des neuen AppExchange, Ihres zentralen Orts für alles, was Salesforce betrifft. Die brandneue, von Trailhead und Lightning Experience inspirierte Oberfläche ermöglicht ein effizienteres Browsen. Doch nicht nur das Erscheinungsbild von AppExchange ist neu, es ist dank der optimierten Suchfunktion und der Vorschläge, die genau auf Ihre Salesforce-Nutzung abgestimmt sind, auch intelligenter. Zudem werden mit dem neuen Bereich für Salesforce-Community-Mitglieder Personen in den Fokus gerückt, die entscheidend zum Erfolg von AppExchange beitragen.

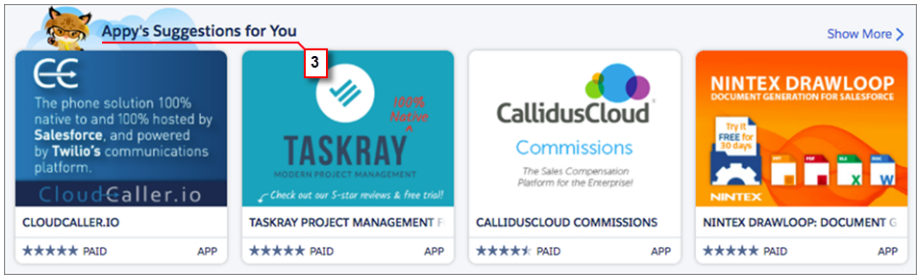
Die Neugestaltung der AppExchange-Oberfläche beginnt schon mit einer neuen Navigation. Verwenden Sie die Kategorie für Auflistungen nach Typ (1), um anhand der gewünschten Lösung zu browsen, wie beispielsweise Anwendungen oder Lightning-Komponenten. Sammlungen (2) sind Listen, die von AppExchange-Experten gepflegt werden. Sie sind besonders praktisch, um die wichtigsten Elemente für Ihr Salesforce-Produkt oder Ihre Branche schnell herauszufiltern.



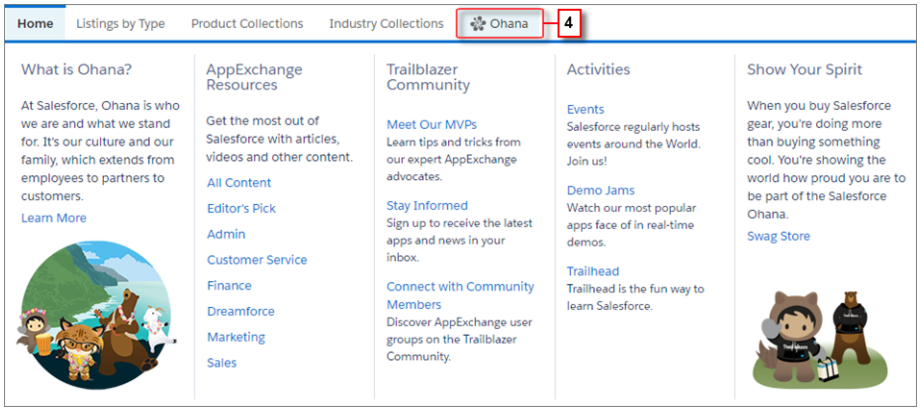
Auch die Suchfunktion in AppExchange wurde aktualisiert. Wenn Sie mit der Eingabe im Suchfeld beginnen, werden anhand der eingegebenen Stichwörter und der zuletzt von Ihnen aufgerufenen Listen bereits Suchabfragen vorgeschlagen. Nach dem Starten der Suche findet unsere neue Suchmaschine für Sie jetzt noch besser die relevanten Listen.



Außerdem ermöglichen wir ein intelligenteres Benutzererlebnis nach der Authentifizierung bei AppExchange. Nach der Anmeldung erhalten Sie persönliche Listen (3) von Appy, Ihrem fachkundigen AppExchange-Führer. Die Vorschläge von Appy basieren auf Ihrer Rolle, der Branche, in der Sie tätig sind und anderen Aspekten Ihrer Salesforce-Nutzung. Je häufiger Sie AppExchange verwenden, desto besser werden die Vorschläge.



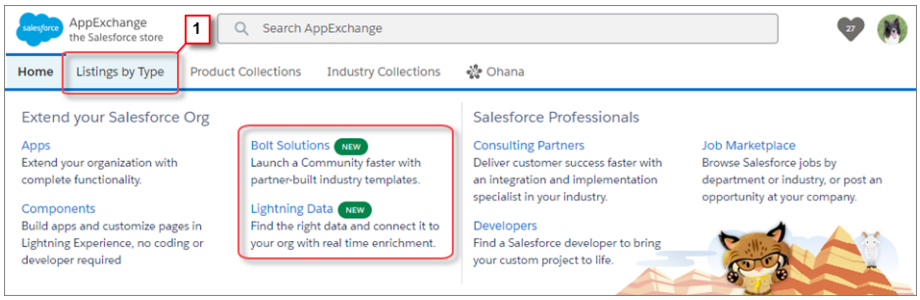
Sehen Sie sich auch den neuen Ohana-Bereich (4) für Community-Mitglieder an. Bei Ohana dreht sich alles um Unterhaltungen, Ereignisse und andere Aktivitäten in den AppExchange-Trailblazers. Im Ohana-Bereich finden Sie Tipps, Videos und andere Inhalte unseres Teams von AppExchange-Experten.



Bolt-Lösungen und Lightning-Daten sind jetzt in AppExchange verfügbar

Wir haben Bolt-Lösungen und Lightning-Daten neu in AppExchange aufgenommen. So erhalten Sie neue Möglichkeiten, geschäftliche Probleme mit einsatzbereiten Angeboten von Salesforce-Partnern zu lösen. Bolt-Lösungen helfen Ihnen dabei, Ihre Community oder Ihr Portal schneller mithilfe von Vorlagen aufzubauen, die speziell für Ihre Branche angepasst wurden. Lightning-Daten ermöglichen den Vergleich und die Validierung Ihrer CRM-Daten anhand von vertrauenswürdigen Drittanbieter-Datenquellen.

Rufen Sie die Kategorie für Auflistungen nach Typ (1) in AppExchange auf, um die Angebote an Bolt-Lösungen und Lightning-Daten anzuzeigen.



Allgemeines Setup: Swagger für externe Services und mehr Workflow-Zeitauslöser pro Stunde

Es wurden einige Verbesserungen an externen Services vorgenommen, einschließlich Swagger-Unterstützung. Sie können einen höheren Stundengrenzwert für Workflow-Zeitauslöser pro Stunde anfordern. Außerdem werden Sie jetzt daran gehindert, Aktionen zu löschen, die in einem Seitenlayout verwendet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützung für Swagger in externen Services (Beta)

Wenn Sie sich "Externe Services" angesehen haben, wissen Sie, dass Sie das Interagent-Hyper-Schema für Ihren Service verwenden können. Jetzt unterstützt "Externe Services" auch Swagger/Open API 2.0. Außerdem erfolgt die Zuordnung jetzt für alle Definitionen, einschließlich derjenigen mit Fehlermeldungen. Zuvor musste eine Antwort der Antwort im bereitgestellten Schema entsprechen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Ausführen von mehr Workflow-Zeitauslösern pro Stunde

Wir erhöhen den Grenzwert für Organisationen, die in Winter '18 oder später erstellt werden. Standardmäßig können neue Organisationen bis zu 1.000 Workflow-Zeitauslöser pro Stunde ausführen. Um den stündlichen Grenzwert für Zeitauslöser zu erhöhen, wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce.

Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

Die Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion war eine kritische Aktualisierung in Summer '17 und wird am 30. Oktober 2017 automatisch für alle Organisationen aktiviert. Diese Änderung wurde phasenweise über mehrere Versionen hinweg eingeführt. Durch sie wird eine Sicherheitsschwachstelle behoben, die bei der Verwendung von JavaScript im URL-Argument einer HYPERLINK-Funktion auftritt. JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird.

Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"

Falls Sie dem Layout für eine Schnellaktion vom Typ "Datensatz aktualisieren" Formelfelder und schreibgeschützte Felder hinzugefügt haben, wurden die Felder bisher nicht auf dem Bearbeitungsbildschirm angezeigt, wenn die Aktion von einem Benutzer gestartet wurde. Jetzt ist dies der Fall! Sie können Benutzern beim Ausfüllen der Felder mehr Informationen zu der Aktion bereitstellen, indem Sie im Aktionslayout schreibgeschützte Felder und Formelfelder einfügen. Benutzer können die Daten nicht bearbeiten, aber sie können sich beim Ausfüllen anderer Informationen im Datensatz nach den Feldern richten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Aktionen auf einem Seitenlayout können nicht mehr gelöscht werden

Das Löschen einer Aktion auf einem Seitenlayout kann die Funktion des Publishers, andere Aktionen auf der Seite oder die gesamte Seite beeinträchtigen. Um Fehler zu vermeiden, können Sie Aktionen, die in einem Seitenlayout verwendet werden, nicht mehr löschen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim schnellen Klicken auf eine benutzerdefinierte Aktion werden nicht mehr mehrere Instanzen gestartet

Bisher konnten Aktionen für Lightning-Komponenten mehrere Male ausgelöst werden, wenn wiederholt auf sie geklickt wurde. Dieses Verhalten wurde behoben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung sollte in Spring '18 automatisch aktiviert werden. Dies wurde jedoch auf Winter '19 verschoben.

Einrichten von Benutzern mit Force.com-Lizenzen für Lightning Sync

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Microsoft®- oder Google-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

Steuern der Aktionssichtbarkeit auf Datensatzseiten mit einer Systemberechtigung

Die neue Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" verbessert die Sicherheit in Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Webversion, indem sie steuert, ob Benutzern angepasste Aktionen aus dem Seitenlayout eines Objekts angezeigt werden, wenn sie Datensatzseiten anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion.

Unterstützung für Swagger in externen Services (Beta)

Wenn Sie sich "Externe Services" angesehen haben, wissen Sie, dass Sie das Interagent-Hyper-Schema für Ihren Service verwenden können. Jetzt unterstützt "Externe Services" auch Swagger/Open API 2.0. Außerdem erfolgt die Zuordnung jetzt für alle Definitionen, einschließlich derjenigen mit Fehlermeldungen. Zuvor musste eine Antwort der Antwort im bereitgestellten Schema entsprechen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Ausführen von mehr Workflow-Zeitauslösern pro Stunde

Wir erhöhen den Grenzwert für Organisationen, die in Winter '18 oder später erstellt werden. Standardmäßig können neue Organisationen bis zu 1.000 Workflow-Zeitauslöser pro Stunde ausführen. Um den stündlichen Grenzwert für Zeitauslöser zu erhöhen, wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce.

AUSGABEN

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

Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

Die Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion war eine kritische Aktualisierung in Summer '17 und wird am 30. Oktober 2017 automatisch für alle Organisationen aktiviert. Diese Änderung wurde phasenweise über mehrere Versionen hinweg eingeführt. Durch sie wird eine Sicherheitsschwachstelle behoben, die bei der Verwendung von JavaScript im URL-Argument einer HYPERLINK-Funktion auftritt. JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird.

Nach der Erzwingung der wichtigen Aktualisierung können Sie JavaScript nicht mehr im URL einer HYPERLINK-Funktion hinzufügen oder ausführen. Sie können die Funktion jedoch bearbeiten, um JavaScript aus dem URL zu entfernen, und stattdessen einen URL ohne JavaScript verwenden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer**, **Contact Manager** und **Database.com** Edition

Bevor diese wichtige Aktualisierung erzwungen wird, prüfen Sie die Verwendung von JavaScript in HYPERLINK-Funktionen in Ihrer Salesforce-Organisation und wechseln Sie zu einer alternativen Lösung. Es bestehen einige Behelfslösungen.

- Benutzerdefinierte Schaltfläche oder benutzerdefinierter Link zum Ausführen von onClick JavaScript. Weitere Informationen finden Sie unter Benutzerdefinierte Schaltflächen oder Links. Nur in Salesforce Classic unterstützt.
- Lightning Experience-Schnellaktionsschaltfläche. Erstellen von JavaScript in einer Lightning Experience-Komponente, die über eine Schnellaktionsschaltfläche ausgeführt wird. Nur in Lightning Experience unterstützt.
- Benutzerdefinierte Visualforce-Seite mit Apex-Steuerfeld zur Weiterleitung an den korrekten URL. Verwenden Sie diesen Ansatz, wenn Sie clientseitig bedingte Logik ausführen können, um den Benutzer an den gewünschten Zielort zu leiten. Erstellen Sie eine leere Visualforce-Seite und ein Apex-Steuerfeld. Übergeben Sie die erforderlichen Werte aus dem Link an das Steuerfeld. Führen Sie dann die Logik in der Steuerfeldmethode aus, um den URL zu ermitteln, und veranlassen Sie die Weiterleitung.

Es empfiehlt sich, diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu testen. Überprüfen Sie das Verhalten der HYPERLINK-Funktion in Formelfeldern. Diese wichtige Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung für alle Organisationen aktiviert.

Informationen zum Auffinden von Formelfeldern, die von der wichtigen Aktualisierung betroffen sind, erhalten Sie unter Verwenden von Apex-Code in Workbench zum Auffinden von JavaScript.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Tipps zur Verwendung von Textformelfeldern(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Formeloperatoren und -funktionen A-H(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen schreibgeschützter Felder und von Formelfeldern bei Schnellaktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren"

Falls Sie dem Layout für eine Schnellaktion vom Typ "Datensatz aktualisieren" Formelfelder und schreibgeschützte Felder hinzugefügt haben, wurden die Felder bisher nicht auf dem Bearbeitungsbildschirm angezeigt, wenn die Aktion von einem Benutzer gestartet wurde. Jetzt ist dies der Fall! Sie können Benutzern beim Ausfüllen der Felder mehr Informationen zu der Aktion bereitstellen, indem Sie im Aktionslayout schreibgeschützte Felder und Formelfelder einfügen. Benutzer können die Daten nicht bearbeiten, aber sie können sich beim Ausfüllen anderer Informationen im Datensatz nach den Feldern richten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

AUSGABEN

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

Aktionen auf einem Seitenlayout können nicht mehr gelöscht werden

Das Löschen einer Aktion auf einem Seitenlayout kann die Funktion des Publishers, andere Aktionen auf der Seite oder die gesamte Seite beeinträchtigen. Um Fehler zu vermeiden, können Sie Aktionen, die in einem Seitenlayout verwendet werden, nicht mehr löschen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

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

Beim schnellen Klicken auf eine benutzerdefinierte Aktion werden nicht mehr mehrere Instanzen gestartet

Bisher konnten Aktionen für Lightning-Komponenten mehrere Male ausgelöst werden, wenn wiederholt auf sie geklickt wurde. Dieses Verhalten wurde behoben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung sollte in Spring '18 automatisch aktiviert werden. Dies wurde jedoch auf Winter '19 verschoben.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Summer '16 – Versionshinweise: Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden (wichtige Aktualisierung)

Wichtige Aktualisierungen

Einrichten von Benutzern mit Force.com-Lizenzen für Lightning Sync

Lightning Sync ist für Service Cloud- und Force.com-Benutzerlizenzen verfügbar. Abhängig davon, welche Objekte über die Lizenz verfügbar sind, können Mitarbeiter Kontakte, Ereignisse oder beides zwischen Microsoft®- oder Google-Anwendungen und Salesforce synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Lightning Sync-Benutzerlizenzunterstützung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Steuern der Aktionssichtbarkeit auf Datensatzseiten mit einer Systemberechtigung

Die neue Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" verbessert die Sicherheit in Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Webversion, indem sie steuert, ob Benutzern angepasste Aktionen aus dem Seitenlayout eines Objekts angezeigt werden, wenn sie Datensatzseiten anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion.

Die Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" ist standardmäßig für alle Profile aktiviert außer für Chatter Free-Benutzer, externe Chatter-Benutzer, Cloud-Integrationsbenutzer und benutzerdefinierte Profile, die aus ihnen dupliziert wurden.

AUSGABEN

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

Wenn die folgenden beiden Bedingungen auf ein Profil zutreffen, wird den Profilbenutzern ein Satz von vom System definierten Standardaktionen für Objekt-Datensatzseiten in Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Webversion angezeigt. Ihnen werden in folgenden Situationen keine angepassten Aktionen im Seitenlayout eines Objekts angezeigt:

- Die Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" ist deaktiviert.
- Die Administratorberechtigungen "Alle Daten anzeigen", Alle Daten modifizieren" und "Setup und Konfiguration anzeigen" sind deaktiviert.

Sind die Administratorberechtigungen für ein Profil aktiviert, werden den Benutzern die angepassten Aktionen im Seitenlayout des Objekts auch angezeigt, wenn die Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" deaktiviert ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anordnung vordefinierter Aktionen in der Aktionsleiste der Salesforce-Anwendung und bei Aktionen für Listenelemente(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sicherheit und Identität: Single Logout, Anmeldeseite mit Branding und Chatter-Verschlüsselung

Mit Single Logout können sich Benutzer gleichzeitig bei mehreren Anwendungen abmelden, wenn Salesforce als Identitäts- oder Serviceanbieter fungiert. Sie können Ihre Anmeldeseite nun mit einem Branding versehen, sodass zur Laufzeit berücksichtigt wird, wer sich von wo aus anmeldet. Zudem können Sie das Lightning-Erscheinungsbild in Ihren Anmelde-Flows übernehmen. Ferner können Sie noch mehr Daten verschlüsseln, einschließlich Ihrer Chatter-Feeds.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität: Dynamisches Branding, Single Logout, Anmeldeinformationen mit Name und Anmelde-Flows
Mit dem dynamischen Branding für Communities können Sie Anmeldeseiten für bestimmte Benutzer anpassen. Beschleunigen Sie Abmeldungen von mehreren Anwendungen mit dem nun allgemein verfügbaren Single Logout. Legen Sie Apex-Callout-Optionen für Anmeldeinformationen mit Name über die API fest und zeigen Sie Ihre Anmelde-Flows in Lightning Experience oder Salesforce Classic an, unabhängig davon, wie sie erstellt oder aufgerufen werden. Zudem wurde unser Proxyzertifikat für SAML Single Sign-On eingestellt.

Salesforce Shield: Mehr Verschlüsselung, mehr zu überwachende Ereignisse
Verschlüsseln Sie mehr Felder und steuern Sie Ihre Verschlüsselungsstrategie engmaschiger. Erhalten Sie Einblick in mehr Benutzeraktivitäten, beispielsweise Suchvorgänge und Knowledge-Artikelansichten.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Hackerresistente Sicherheitskopfzeilen und Standardgrundlagen in der Integritätsprüfung
Sie können nun eine Standardgrundlage auswählen und einige Felder in der Sicherheitsintegritätsprüfung bearbeiten. Zudem wurde eine kleine Änderung am Grundlagenimportvorgang vorgenommen. Es wurden Einstellungen hinzugefügt, die sich auf die Sicherheit auswirken, beispielsweise der Cross-Site-Scripting-Schutz für die Kopfzeilen auf Ihren Visualforce-, Site- und Community-Seiten.

Authentifizierung und Identität: Dynamisches Branding, Single Logout, Anmeldeinformationen mit Name und Anmelde-Flows

Mit dem dynamischen Branding für Communities können Sie Anmeldeseiten für bestimmte Benutzer anpassen. Beschleunigen Sie Abmeldungen von mehreren Anwendungen mit dem nun allgemein verfügbaren Single Logout. Legen Sie Apex-Callout-Optionen für Anmeldeinformationen mit Name über die API fest und zeigen Sie Ihre Anmelde-Flows in Lightning Experience oder Salesforce Classic an, unabhängig davon, wie sie erstellt oder aufgerufen werden. Zudem wurde unser Proxyzertifikat für SAML Single Sign-On eingestellt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ändern der Anmeldeerfahrung Ihrer Benutzer mit "Dynamisches Branding"
Externe Identitätspartner und Kunden haben nun mehr Kontrolle über die Anmeldeerfahrung Ihrer Community, also die Erfahrung, mit der Benutzer beginnen, wenn sie sich bei Ihrer Site anmelden. Möchten Sie, dass sich Ihr Logo auf der Anmeldeseite in Abhängigkeit davon ändert, ob der Benutzer ein Mitarbeiter oder Kunde ist? Oder wie sieht es mit der Anzeige einer bestimmten Selbstregistrierungsseite anhand des Ländercodes des Benutzers aus? Ihr Branding ändert sich dynamisch, je nachdem, wer sich wo anmeldet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Gleichzeitiges Abmelden von Benutzern bei allen Anwendungen mit Single Logout (allgemein verfügbar)
Mit Single Logout (SLO) werden Ihre Benutzer aus allen verbundenen Anwendungen (Serviceanbieter oder vertrauenswürdige Anbieter) abgemeldet, wenn sie sich beim Identitätsanbieter abmelden. Wenn sich Ihre Benutzer aus einer verbundenen Anwendung abmelden, werden sie entsprechend beim Identitätsanbieter und bei allen registrierten verbundenen Anwendungen abgemeldet. Zum Verwenden dieser Funktion müssen der Identitätsanbieter und alle verbundenen Anwendungen für Single Sign-On konfiguriert und für SLO registriert sein. SLO kann die Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit verbessern. Zuvor mussten Ihre Benutzer daran denken, sich bei jeder Anwendung separat abzumelden.

Festlegen neuer Designs für Ihre Anmelde-Flows
Da Sie nun eine Weile in Lightning Experience gearbeitet haben, sehen die von Ihnen in Salesforce Classic erstellten Anmelde-Flows so aus, als kämen sie aus dem letzten Jahrhundert. Wäre es nicht toll, wenn Ihre Anmelde-Flows optisch so ansprechend aussehen würden wie in Lightning Experience? Nun, das ist möglich. Sie können nun steuern, ob Benutzer einen Anmelde-Flow sehen, der der Lightning Experience- oder der Salesforce Classic-Benutzeroberfläche ähnelt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SAML-Signierzertifikat wurde eingestellt

Wie bereits in Standardzertifikat wird am 7. August 2017 eingestellt angekündigt, wurde das Standardzertifikat "proxy.salesforce.com" aufgrund seines Ablaufs und bewährter Vorgehensweisen zur Sicherheit eingestellt. Wenn Ihre Salesforce-Organisation dieses Zertifikat (das "Standardzertifikat") für eine SAML-Single Sign-On (SSO)-Konfiguration nutzt, sollten Sie jetzt handeln, um eine mögliche Serviceunterbrechung zu verhindern.

Anmeldeinformationen mit Name: Mehr Bereitstellungsoptionen, URL-Schemaerzwingung

Stellen Sie Callout-Optionen über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API bereit. Für Anmeldeinformationen mit Namen, die für die Authentifizierung eingerichtet sind, sind nun URLs erforderlich, die mit `https://` beginnen.

Aktualisieren Ihres Facebook-Authentifizierungsanbieters zum Abrufen von E-Mail-Informationen

Aufgrund kürzlich vorgenommener Änderungen an der Facebook-API wurde der standardmäßige Salesforce-Authentifizierungsanbieter für die Anmeldung über Facebook so aktualisiert, dass er die E-Mail-Adresse des Benutzers enthält. Bisher wurden vom Authentifizierungsanbieter nur die ID und der vollständige Name des Benutzers zurückgegeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen des aktualisierten Werts "Email_Verified" im UserInfo-Endpunkt und in der Identitäts-URL-Antwort

Das Attribut `email_verified` im UserInfo-Endpunkt und im Identitäts-URL gibt nun an, ob die E-Mail-Adressen von Benutzern erfolgreich überprüft wurden, nachdem sie auf einen Link in einer E-Mail-Bestätigungsnachricht geklickt haben. Bisher wurde nur angegeben, ob die E-Mail-Überprüfung für die Organisation aktiviert war.

Ändern der Anmeldeerfahrung Ihrer Benutzer mit "Dynamisches Branding"

Externe Identitätspartner und Kunden haben nun mehr Kontrolle über die Anmeldeerfahrung Ihrer Community, also die Erfahrung, mit der Benutzer beginnen, wenn sie sich bei Ihrer Site anmelden. Möchten Sie, dass sich Ihr Logo auf der Anmeldeseite in Abhängigkeit davon ändert, ob der Benutzer ein Mitarbeiter oder Kunde ist? Oder wie sieht es mit der Anzeige einer bestimmten Selbstregistrierungsseite anhand des Ländercodes des Benutzers aus? Ihr Branding ändert sich dynamisch, je nachdem, wer sich wo anmeldet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

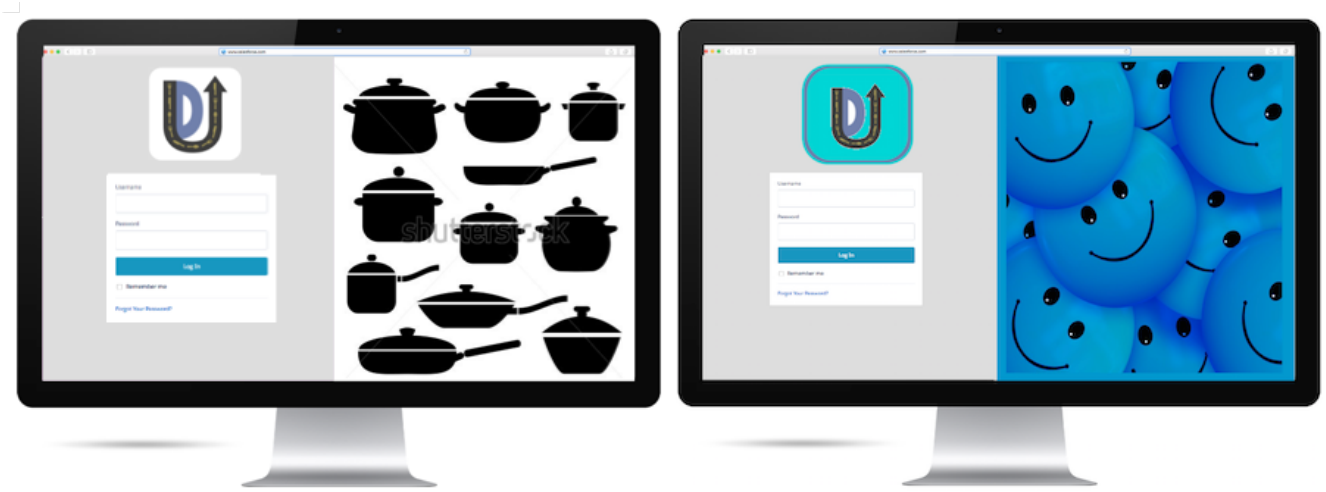
Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Anmerkung: Diese Funktion führt die in der Salesforce-Version Summer '17 eingeführte Entwicklung fort, dynamisches Branding für Anmeldeseiten zu unterstützen. In Summer '17 konnten Sie programmgesteuert URLs mit dynamischen Parametern erstellen. Nun können Sie dynamische Parameter auch über die Benutzeroberfläche auf der Setup-Seite "Community-Arbeitsumgebungen | Verwaltung | Anmelden & Registrierung" festlegen.

Es ist oft von "Anmeldeerfahrung" anstelle von "Anmeldeseite" die Rede, um auf den vollständigen Anmeldeaustausch zu verweisen. Eine Anmeldeerfahrung bezieht sich auf die anfängliche Anmeldeseite und die sekundären Seiten, die Sie zum Anpassen der Anmeldung hinzufügen. Beispielsweise können Sie 2FA-Authentifizierung, Nutzungsbedingungen oder einen Anmelde-Flow hinzufügen.

Was ist dynamisches Branding? Sie konnten die Branding-Optionen der Anmeldeseite ändern: Logo, Hintergrundfarbe und den URL für den rechten Frame. Nun können Sie das Branding *dynamisch* in Abhängigkeit davon anpassen, wer der Benutzer ist oder wo sich der Benutzer anmeldet.

Angenommen, der Administrator des Unternehmens Universal Distributing möchte die Anmeldeseite in Abhängigkeit davon mit Branding versehen, ob der Benutzer ein interner Mitarbeiter oder ein externer Kunde oder Partner ist. Das Logo und der URL für den rechten Frame sind für die Anmeldeseite für jeden Benutzertyp unterschiedlich. Beide Gruppen werden von derselben Visualforce-Anmeldeseite bereitgestellt.



Wenn Sie die Standardanmeldeseite verwenden, können unterschiedliche Logos und URLs für den rechten Frame dynamisch bereitstellen. Wenn Sie über eine benutzerdefinierte Anmeldeseite verfügen, verwenden Sie Visualforce- und Apex-Steuerfelder zum Implementieren einer dynamischen Anmeldeerfahrung. Dazu zählen das Festlegen von Logos, URLs für den rechten Frame und Hintergrundfarben.

Wenn sich Benutzer anmelden, enthält der URL den Erfahrungs-ID-Parameter `{expid}`. Der in einem Browsercookie gespeicherte Erfahrungs-ID-Wert bestimmt, was der Benutzer vornimmt. Beispielsweise enthält dieses Logo den Parameter `{expid}` `https://universaldistributing.com/{expid}_logo.png`.

Wenn der Wert der Erfahrungs-ID intern ist, wird `{expid}` zur Laufzeit zu `internal_logo.png`.

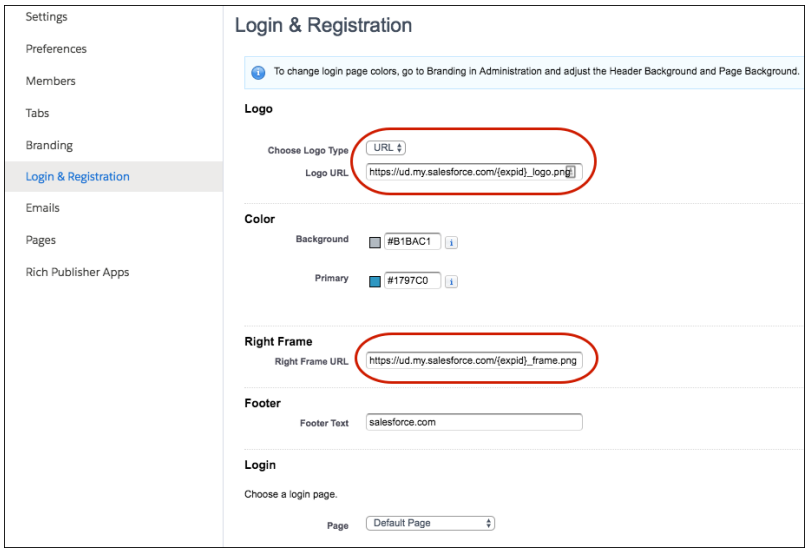
`https://universaldistributing.com/internal_logo.png`



Wenn der Wert der Erfahrungs-ID extern ist, wird `{expid}` zu `external_logo.png`.



Für die Standardanmeldeseite geben Sie auf der Seite "Community-Arbeitsumgebungen" oder "Community-Verwaltung | Verwaltung | Anmeldung & Registrierung" den Erfahrungs-ID-Parameter zu Ihren URLs an.



Für die dynamische benutzerdefinierte Anmeldeseite verwenden Sie Visualforce und die Apex-`System.Site`-Klassenmethoden `getExperienceId` und `setExperienceId`.

Sie können auch festlegen, dass die folgenden Endpunkte um den Wert "expid" erweitert werden.

- *community-url*`/services/oauth2/authorize/`*expid_value*
- *community-url*`/idp/endpoint/HttpPost/`*expid_value*
- *community-url*`/idp/endpoint/HttpRedirect/`*expid_value*
- *community-url*`_login_page?expid=`*{value}*
- *community-url*`/CommunitiesSelfReg?expid=`*{value}*
- secur/forgotpassword.jsp?expid=*{value}*

Diese dynamische Branding-Funktion gilt für alle Anmeldeseiten. Eine Standardanmeldeseite unterstützt dynamische Logos und URLs für den rechten Frame. Eine Lightning-Anmeldeseite unterstützt dynamische Logos. Mit einer benutzerdefinierten Anmeldeseite können Sie die von Ihnen ausgewählte dynamische Erfahrung implementieren.

Gleichzeitiges Abmelden von Benutzern bei allen Anwendungen mit Single Logout (allgemein verfügbar)

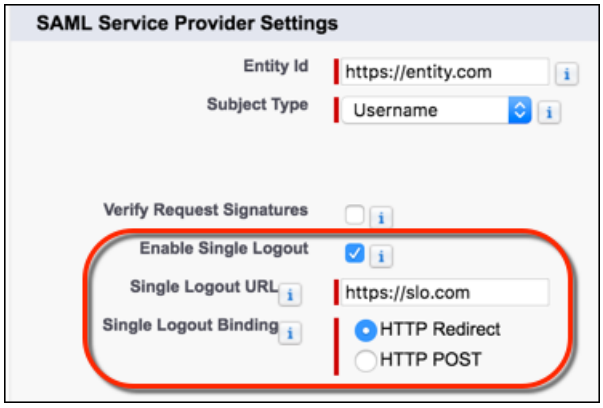
Mit Single Logout (SLO) werden Ihre Benutzer aus allen verbundenen Anwendungen (Serviceanbieter oder vertrauenswürdige Anbieter) abgemeldet, wenn sie sich beim Identitätsanbieter abmelden. Wenn sich Ihre Benutzer aus einer verbundenen Anwendung abmelden, werden sie entsprechend beim Identitätsanbieter und bei allen registrierten verbundenen Anwendungen abgemeldet. Zum Verwenden dieser Funktion müssen der Identitätsanbieter und alle verbundenen Anwendungen für Single Sign-On konfiguriert und für SLO registriert sein. SLO kann die Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit verbessern. Zuvor mussten Ihre Benutzer daran denken, sich bei jeder Anwendung separat abzumelden.

Verfügbar in Salesforce Classic und Lightning Experience
Single Logout kann erstellt werden in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Salesforce unterstützt den vordergründigen SLO. Ihre Benutzer werden demnach aus ihren registrierten Anwendungen nur dann abgemeldet, wenn sie sich mithilfe ihrer Browser explizit bei einer abmelden. Wenn eine Sitzung abläuft, führt dies nicht dazu, dass sie bei den anderen Anwendungen abgemeldet werden, die für SLO registriert sind.

Bisher wurde von Salesforce nur der vordergründige SAML SLO unterstützt, für den Salesforce als Identitätsanbieter fungierte. Nun werden OpenID Connect und SAML SLO unterstützt, und zwar unabhängig vom Identitätsanbieter, Serviceanbieter oder vertrauenswürdigen Anbieter, unter anderem für die folgenden SLO-Szenarien.

- SAML SLO, für den Salesforce als Identitätsanbieter fungiert, und registrierte verbundene Anwendungen sind Serviceanbieter
- SAML SLO, wenn Salesforce der Serviceanbieter ist, der mit einem externen SAML-Identitätsanbieter verbunden ist
- OpenID Connect SLO, für den Salesforce als Identitätsanbieter fungiert, wobei registrierte verbundene Anwendungen Serviceanbieter sind
- OpenID Connect SLO, wenn Salesforce der vertrauenswürdige Anbieter ist, der mit einem externen OpenID Connect-Anbieter verbunden ist



Wenn Sie **LogoutEventStream aktivieren** unter "Sitzungseinstellungen" auswählen, können Sie einen Apex-Auslöser konfigurieren, der ausgelöst wird, wenn Salesforce Abmeldeereignisse veröffentlicht.

Beispiel: Sie werden bei Salesforce, Gmail und Facebook angemeldet und alle sind für SLO konfiguriert. Ihr Chef bestellt Sie sofort zu einer Besprechung und Sie melden sich bei Salesforce ab, vergessen jedoch, sich bei den verbundenen Anwendungen abzumelden. Und noch schlimmer: Während Sie zum Konferenzraum hetzen, vergessen Sie, Ihren Bildschirm zu sperren. Panik? Nicht jetzt. Da in Ihrer Organisation SLO konfiguriert ist, wurden Sie automatisch aus allen drei Anwendungen abgemeldet, als Sie sich aus einer abmeldeten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Single Logout

Festlegen neuer Designs für Ihre Anmelde-Flows

Da Sie nun eine Weile in Lightning Experience gearbeitet haben, sehen die von Ihnen in Salesforce Classic erstellten Anmelde-Flows so aus, als kämen sie aus dem letzten Jahrhundert. Wäre es nicht toll, wenn Ihre Anmelde-Flows optisch so ansprechend aussehen würden wie in Lightning Experience? Nun, das ist möglich. Sie können nun steuern, ob Benutzer einen Anmelde-Flow sehen, der der Lightning Experience- oder der Salesforce Classic-Benutzeroberfläche ähnelt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Verwenden Sie einen Anmelde-Flow, um während der Anmeldung Geschäftsprozesse einzuführen. Verwenden Sie beispielsweise einen Anmelde-Flow, um anzufordern, dass ein zweiter Authentifizierungsfaktor angegeben wird, die Nutzungsbedingungen akzeptiert werden oder Informationen von Benutzern erfasst werden. Nachdem Benutzer den Anmelde-Flow abgeschlossen haben, werden sie bei Salesforce angemeldet.

Anmerkung: Ein Anmelde-Flow ist unabhängig von der von Benutzern verwendeten Benutzeroberfläche: Lightning Experience oder Salesforce Classic. Sie können einen Anmelde-Flow festlegen, der Lightning Experience ähnelt, selbst wenn sich Benutzer bei Salesforce Classic anmelden. Entsprechend können Sie einen Anmelde-Flow festlegen, der Salesforce Classic ähnelt, selbst wenn sich Benutzer bei Lightning Experience anmelden.

So steuern Sie, auf welcher Benutzeroberfläche der Anmelde-Flow angezeigt wird:

1. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Anmelde-Flows` ein und wählen Sie **Anmelde-Flows** aus.
2. Klicken Sie neben dem zu ändernden Anmelde-Flow auf **Bearbeiten**.
3. Wählen Sie zum Anzeigen des Anmelde-Flows auf der Lightning Experience-Benutzeroberfläche **Flow in Lightning-Laufzeit rendern** aus. Wenn Sie diese Option nicht auswählen, wird der Anmelde-Flow auf der Salesforce Classic-Benutzeroberfläche angezeigt.

SAML-Signierzertifikat wurde eingestellt

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wie bereits in Standardzertifikat wird am 7. August 2017 eingestellt angekündigt, wurde das Standardzertifikat "proxy.salesforce.com" aufgrund seines Ablaufs und bewährter Vorgehensweisen zur Sicherheit eingestellt. Wenn Ihre Salesforce-Organisation dieses Zertifikat (das "Standardzertifikat") für eine SAML-Single Sign-On (SSO)-Konfiguration nutzt, sollten Sie jetzt handeln, um eine mögliche Serviceunterbrechung zu verhindern.

Was hat sich geändert?

Ab der Version Winter '18 rückt Salesforce ab vom standardmäßigen Proxy-Zertifikat, auch wenn Sie es weiterhin verwenden. Migrieren Sie vor der Version Winter '18 manuell zu einem selbstsignierten Zertifikat und aktualisieren Sie Ihre Identitätsanbieter, um eine Serviceunterbrechung zu verhindern. Der Wechsel vom Standardzertifikat wird auch dann empfohlen, wenn Ihr Identitätsanbieter Signaturen in SAML-Anforderungen nicht validiert.

Wie stelle ich fest, ob ich betroffen bin?

Wenn Ihre Organisation eine vom Serviceanbieter initiierte SAML-Anmeldung bei Salesforce verwendet und Ihr Identitätsanbieter (Identity Provider, IdP) Signaturen in SAML-Anforderungen validiert, sind Sie von der Änderung betroffen. Wenn Sie nicht vor Einführung der Version Winter '18 handeln, können sich Ihre Benutzer nicht mehr über Single Sign-On bei Salesforce anmelden.

Außerdem kann sich diese Änderung jetzt oder in der Zukunft auf Sie auswirken, selbst wenn Sie nur Folgendes verwenden:

- SAML für Single Sign-On
- Vom Serviceanbieter initiiertes SAML Single Sign-On und nicht Ihren Identitätsanbieter zum Validieren von SAML-Anforderungssignaturen

Was muss ich tun?

Wenn Ihre Organisation eine vom Serviceanbieter initiierte SAML-Anmeldung bei Salesforce verwendet und Ihr Identitätsanbieter Signaturen in SAML-Anforderungen validiert, sollten Sie jetzt handeln, um eine Unterbrechung Ihres Salesforce-Service zu verhindern. Wechseln Sie vor Einführung der Version Winter '18 zu einem selbstverwalteten Client-Zertifikat.

Wenn Ihre Organisation eine vom Serviceanbieter initiierte SAML-Anmeldung bei Salesforce ohne Validierung von Signaturen in SAML-Anforderungen durch den Identitätsanbieter verwendet, wird von Salesforce der Wechsel zu einem selbstverwalteten Client-Zertifikat empfohlen, um künftige Probleme zu vermeiden.

Wenn Ihre Organisation mehrere SAML-Konfigurationen verwendet, ändern Sie das Anforderungssignierzertifikat vom Standardzertifikat zu einem selbstverwalteten Zertifikat. Laden Sie das neue Zertifikat für Ihren Identitätsanbieter hoch, damit es bei der Validierung von SAML-Anforderungen verwendet werden kann.

Wenn Ihre Organisation nicht mehrere SAML-Konfigurationen verwendet, migrieren Sie zu mehreren SAML-Konfigurationen, indem Sie unter "Single Sign-On-Einstellungen" auf **Mehrere Konfigurationen aktivieren** klicken. Stellen Sie sicher, dass Sie die Informationen auf der Migrationsseite vor dem Migrieren gelesen und verstanden haben. Aktualisieren Sie Ihren Identitätsanbieter nach der Migration so, dass der URL des Assertion Consumer Service (ACS) geändert wird, und laden Sie das neue Zertifikat hoch, damit es für die Validierung von SAML-Anforderungen verwendet werden kann.

Wo kann ich weitere Informationen erhalten?

Weitere Informationen zum Konfigurieren von SAML für Single Sign-On und zum Ersetzen des Standardzertifikats finden Sie im verlinkten Hilfethema. Werden Sie Mitglied in der Gruppe Official: Salesforce Infrastructure (Offiziell: Salesforce-Infrastruktur) in der Trailblazer Community, um aktuelle Neuigkeiten und die Diskussion zu dieser Auswirkung zu verfolgen.

Wenden Sie sich bei weiteren Fragen an den Salesforce-Kundensupport.

Anmeldeinformationen mit Name: Mehr Bereitstellungsoptionen, URL-Schemaerzwingung

Stellen Sie Callout-Optionen über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API bereit. Für Anmeldeinformationen mit Namen, die für die Authentifizierung eingerichtet sind, sind nun URLs erforderlich, die mit `https://` beginnen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen von Callout-Optionen für die Anmeldeinformation mit Name über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API
Beim Definieren einer Anmeldeinformation mit Name können Sie angeben, ob Kopfzeilen und Texte von Apex-Callouts angepasst werden sollen, die die Anmeldeinformation mit Name verwenden. Zuvor wurden diese Callout-Optionen nur über die Benutzeroberfläche festgelegt. Nun können sie über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API bereitgestellt werden. Sie müssen die Callout-Optionen demnach nach der Bereitstellung nicht manuell konfigurieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Vermeiden falscher Schemas in URLs für die Anmeldeinformationen mit Namen
Wenn Sie eine Anmeldeinformation mit Name für die Authentifizierung an einem externen System festlegen, müssen Sie einen URL eingeben, der mit `https://` beginnt. Stellen Sie sicher, dass alle Ihre vorhandenen Anmeldeinformationen mit Name diese Anforderung erfüllen, bevor Sie Winter '18 in Ihrer Organisation aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bereitstellen von Callout-Optionen für die Anmeldeinformation mit Name über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API

Beim Definieren einer Anmeldeinformation mit Name können Sie angeben, ob Kopfzeilen und Texte von Apex-Callouts angepasst werden sollen, die die Anmeldeinformation mit Name verwenden. Zuvor wurden diese Callout-Optionen nur über die Benutzeroberfläche festgelegt. Nun können sie über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API bereitgestellt werden. Sie müssen die Callout-Optionen demnach nach der Bereitstellung nicht manuell konfigurieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Diese Felder für die Anmeldeinformationen mit Name können nun über Änderungssets, Pakete oder die Metadaten-API bereitgestellt werden.

- Autorisierungskopfzeile generieren
- Briefvorlagenfelder in HTTP-Kopfzeile zulassen

- Briefvorlagenfelder im HTTP-Text zulassen

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren von Anmeldeinformationen mit Namen

Vermeiden falscher Schemas in URLs für die Anmeldeinformationen mit Namen

Wenn Sie eine Anmeldeinformation mit Name für die Authentifizierung an einem externen System festlegen, müssen Sie einen URL eingeben, der mit `https://` beginnt. Stellen Sie sicher, dass alle Ihre vorhandenen Anmeldeinformationen mit Name diese Anforderung erfüllen, bevor Sie Winter '18 in Ihrer Organisation aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn der Identitätstyp einer Anmeldeinformation mit Name auf **Anonym** festgelegt ist, kann der URL mit `http://` beginnen. Andernfalls muss der URL mit `https://` beginnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren von Anmeldeinformationen mit Namen

Aktualisieren Ihres Facebook-Authentifizierungsanbieters zum Abrufen von E-Mail-Informationen

AUSGABEN

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

Aufgrund kürzlich vorgenommener Änderungen an der Facebook-API wurde der standardmäßige Salesforce-Authentifizierungsanbieter für die Anmeldung über Facebook so aktualisiert, dass er die E-Mail-Adresse des Benutzers enthält. Bisher wurden vom Authentifizierungsanbieter nur die ID und der vollständige Name des Benutzers zurückgegeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Der Authentifizierungsanbieter gibt Ihren Benutzern die Option, sich mit anderen Anmeldeinformationen wie ihrem Facebook-Account bei Ihrer Organisation anzumelden. Wenn Sie Ihren eigenen Authentifizierungsanbieter erstellt haben, um die Anmeldung über Facebook zu ermöglichen, stellen Sie sicher, dass Sie den folgenden Facebook-API-URL für Ihren benutzerdefinierten UserInfo-Endpunkt verwenden:

```
https://graph.facebook.com/me?fields=id,name,email
```

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Endpunkt "UserInfo"

Salesforce-Hilfe: Verwenden von durch Salesforce verwalteten Werten bei der Einrichtung des Authentifizierungsanbieters

Abrufen des aktualisierten Werts "Email_Verified" im UserInfo-Endpunkt und in der Identitäts-URL-Antwort

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Das Attribut `email_verified` im UserInfo-Endpunkt und im Identitäts-URL gibt nun an, ob die E-Mail-Adressen von Benutzern erfolgreich überprüft wurden, nachdem sie auf einen Link in einer E-Mail-Bestätigungsnachricht geklickt haben. Bisher wurde nur angegeben, ob die E-Mail-Überprüfung für die Organisation aktiviert war.

Der Wert des Attributs `email_verified` ist auf `true` festgelegt, wenn Organisations- und Community-Benutzer auf einen Link in der E-Mail klicken, die sie nach folgenden Situationen erhalten:

- Sie ändern ihre E-Mail-Adresse

- Sie ändern ihr Kennwort oder ein Salesforce-Administrator setzt ihr Kennwort zurück
- Sie überprüfen ihre Identität wie bei der Zwei-Faktoren-Authentifizierung
- Ein Salesforce-Administrator erstellt sie als neuen Benutzer

Beispielsweise erstellt ein Salesforce-Administrator die Benutzerin Roberta Schmidt. Frau Schmidt erhält eine E-Mail "Willkommen bei Salesforce" mit einem Link zum Bestätigen ihres Accounts. Nachdem sie auf den Link geklickt hat, wird der Wert von `email_verified` auf `true` festgelegt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Endpunkt "UserInfo"

Salesforce-Hilfe: Identitäts-URLs

Salesforce Shield: Mehr Verschlüsselung, mehr zu überwachende Ereignisse

Verschlüsseln Sie mehr Felder und steuern Sie Ihre Verschlüsselungsstrategie engmaschiger. Erhalten Sie Einblick in mehr Benutzeraktivitäten, beispielsweise Suchvorgänge und Knowledge-Artikelansichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Plattformverschlüsselung: Filtern von verschlüsselten Daten (Pilot), Überwachen von wichtigen Ereignissen, Verwenden von Skinny-Tabellen

Shield-Plattformverschlüsselungskunden haben mehr Möglichkeiten, auf verschlüsselte Daten zuzugreifen und mit ihnen zu interagieren. Es stehen die Kompatibilität mit Skinny-Tabellen, Chatter, Flows und Prozessen und eine Vielzahl neuer Standardfelder zur Verfügung. Zu den neuen Funktionen zählen die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für wichtige Verwaltungsaufgaben, die Schlüsselverwendungsverfolgung mit dem Event Monitoring-Service und ein Statistik-Dashboard für Ihre verschlüsselten Daten. Sie können sogar unser neues benutzerfreundliches Verschlüsselungsschema integrieren.

Ereignisüberwachung: Neue Ereignistypen für die Suche, Knowledge-Artikel und Plattformverschlüsselung

Verwenden Sie die neuen Ereignistypen, um zu verfolgen, wonach Ihre Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation gesucht haben und welche Knowledge-Artikel am häufigsten von Ihren Benutzern angesehen wurden, und um Details zu Schlüsseln und Mandantengeheimnissen zu erhalten, die für den Zugriff auf Daten verwendet wurden.

Plattformverschlüsselung: Filtern von verschlüsselten Daten (Pilot), Überwachen von wichtigen Ereignissen, Verwenden von Skinny-Tabellen

Shield-Plattformverschlüsselungskunden haben mehr Möglichkeiten, auf verschlüsselte Daten zuzugreifen und mit ihnen zu interagieren. Es stehen die Kompatibilität mit Skinny-Tabellen, Chatter, Flows und Prozessen und eine Vielzahl neuer Standardfelder zur Verfügung. Zu den neuen Funktionen zählen die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für wichtige Verwaltungsaufgaben, die Schlüsselverwendungsverfolgung mit dem Event Monitoring-Service und ein Statistik-Dashboard für Ihre verschlüsselten Daten. Sie können sogar unser neues benutzerfreundliches Verschlüsselungsschema integrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Filtern von verschlüsselten Daten mit deterministischer Verschlüsselung (Pilot)

Von der Shield-Plattformverschlüsselung wurde immer eine starke symmetrische Verschlüsselung verwendet, um Ihren Daten eine zusätzliche Schutzebene zu bieten. Unser neues deterministisches Verschlüsselungsschema kombiniert die Stärke des Shield-Plattformverschlüsselungsservice mit der Flexibilität, die Sie zum Filtern Ihrer Daten benötigen. Mit diesem Schema können Sie verschlüsselte Daten in Berichten, Listenansichten und WHERE-Klauseln in SOQL-Abfragen filtern. Es ist zudem mit den Feldern `Eindeutig` und `Externe ID` und benutzerdefinierten Indizes kompatibel. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erweitern der Plattformverschlüsselung und der Schlüsselverwaltung auf die öffentliche Cloud (allgemein verfügbar)

Die Shield-Plattformverschlüsselung wird auf die Daten erweitert, die in kanadischen und australischen AWS-Rechenzentren gespeichert sind. Unser Hardwaresicherheitsmodul (HSM) wurde durch das AWS CloudHSM-Schlüsselverwaltungssystem ersetzt, um Sie beim Erfüllen Ihrer Compliance-Anforderungen zu unterstützen.

Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (allgemein verfügbar)

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet für in Ihrem Chatter-Feed gepostete Daten weiterhin das gewisse Extra an Sicherheit. Wenden Sie sich an den Support, um die Verschlüsselung für Chatter zu aktivieren. Sie erhalten von uns Unterstützung bei der Einrichtung. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Die Unterstützung für die Shield-Plattformverschlüsselung für Flows und Prozesse ist nun für alle Shield-Plattformverschlüsselungskunden verfügbar. Greifen Sie über die meisten Elemente in Flows und Prozessen auf verschlüsselte Daten zu, außer beim Filtern oder Sortieren von Datensätzen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anforderung "Hohe Sicherung" für die Sitzung für Schlüsselverwaltungsaufgaben (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet vertrauenswürdige Verschlüsselungsservices für Ihre Daten. Nun können Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf Schlüsselverwaltungsaufgaben anwenden, beispielsweise das Generieren, Rotieren oder Hochladen von Schlüsseln und Zertifikaten. Wenn Administratoren versuchen, eine dieser Aufgaben abzuschließen, müssen sie eine zweite Authentifizierungsform verwenden, beispielsweise die Salesforce Authenticator-Anwendung oder einen U2F-Sicherheitsschlüssel. Atmen Sie durch in der Gewissheit, dass der Sicherheitsadministrator, der Ihre Schlüssel verarbeitet, tatsächlich die Person ist, die Sie eingestellt haben, um die Aufgabe zu erledigen (und der Sie vertrauen). Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Accounts, Personenaccounts, Kontakte und Leads (allgemein verfügbar)

Sie können nun mehr persönlich identifizierbare Informationen (PII) in Standardfeldern zu Accounts, Kontakten und Leads schützen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)

Sie können das Feld "Opportunity-Name" nur in Sandbox- und Developer Edition-Umgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Verschlüsselungskompatibilität mit Skinny-Tabellen (Beta)

Wenn in Ihrer Organisation "Skinny-Tabellen" verwendet werden, um die Leistung für Funktionen wie Berichte, Listenansichten und SOQL-Abfragen zu optimieren, können diese Tabellen nun verschlüsselte Felder umfassen. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren.

Letzte Erinnerung: Automatische Aktivierung von "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren"

Am 29. November 2017 wird die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" auf alle Organisationen angewendet, die die Shield-Plattformverschlüsselung verwenden. Diese wichtige Aktualisierung ermöglicht Ihnen den Zugriff auf neue und aktualisierte Shield-Plattformverschlüsselungsfunktionen. Zudem bietet sie Ihnen eine konsistentere Erfahrung beim Zugreifen auf verschlüsselte Daten und reduziert die Konfusion zwischen markierten und verschlüsselten Daten. Wenn Sie diese wichtige Aktualisierung noch nicht aktiviert haben, sollten Sie sich nun beeilen.

Verfolgen der Verschlüsselungsschlüsselverwaltungsverwendung in Ereignisüberwachungsprotokollen

Wir wissen, dass Sie Ihre Schlüsselverwaltungspflichten im Griff haben. Manchmal müssen Sie jedoch Nachweise erbringen. Nun können Sie den Ereignisdatentyp "PlatformEncryption" verwenden, um die Auditing-, Compliance- und Sicherheitsverpflichtungen hinsichtlich der Schlüsselverwendung zu erfüllen. Greifen Sie mit dem Service "Ereignisüberwachung" auf granulare Informationen zur Schlüsselverwendung zu. Dieser ergänzt die wichtigsten Schlüssel-Lebenszyklus-Ereignisinformationen, auf die Sie immer über "Setup-Aktivierungsprotokoll" zugreifen konnten.

Filtern von verschlüsselten Daten mit deterministischer Verschlüsselung (Pilot)

Von der Shield-Plattformverschlüsselung wurde immer eine starke symmetrische Verschlüsselung verwendet, um Ihren Daten eine zusätzliche Schutzebene zu bieten. Unser neues deterministisches Verschlüsselungsschema kombiniert die Stärke des Shield-Plattformverschlüsselungsservice mit der Flexibilität, die Sie zum Filtern Ihrer Daten benötigen. Mit diesem Schema können Sie verschlüsselte Daten in Berichten, Listenansichten und WHERE-Klauseln in SOQL-Abfragen filtern. Es ist zudem mit den Feldern `Eindeutig` und `Externe ID` und benutzerdefinierten Indizes kompatibel. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager.

Wenn Sie ein Standard- oder benutzerdefiniertes Feld verschlüsseln, werden die Daten mit einem *probabilistischen Verschlüsselungsschema* geschützt. Die probabilistische Verschlüsselung wandelt Ihre Daten in eine vollständig einzigartige Geheimtextzeichenfolge um, sobald sie verschlüsselt werden. Da dieselben Daten in der Datenbank nach jeder Verschlüsselung unterschiedlich aussehen, gerät das Filtern verschlüsselter Daten zu einer einzigartigen mathematischen Herausforderung.

Die *deterministische Verschlüsselung* meistert diese Herausforderung durch die Verwendung eines statischen Initialisierungsvektors. Mit dem statischen Initialisierungsvektor können Sie verschlüsselte (und nicht lesbare) Daten ermitteln, die zu einem bestimmten Feldwert gehören. Der Initialisierungsvektor ist für ein angegebenes Feld in einer angegebenen Organisation spezifisch und kann nur mithilfe Ihrer organisationsspezifischen Verschlüsselungsschlüssel entschlüsselt werden.

Das Anwenden der deterministischen Verschlüsselung auf ein Feld ist so einfach wie das Aktivieren der Verschlüsselung. Aktivieren Sie die Verschlüsselung für das jeweilige Feld und wählen Sie **Deterministisch** aus der Liste aus.



Wenden Sie sich an den Support, um Unterstützung zum Anwenden dieses Verschlüsselungsschemas auf bereits verschlüsselte Daten zu erhalten.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Erweitern der Plattformverschlüsselung und der Schlüsselverwaltung auf die öffentliche Cloud (allgemein verfügbar)

Die Shield-Plattformverschlüsselung wird auf die Daten erweitert, die in kanadischen und australischen AWS-Rechenzentren gespeichert sind. Unser Hardwaresicherheitsmodul (HSM) wurde durch das AWS CloudHSM-Schlüsselverwaltungssystem ersetzt, um Sie beim Erfüllen Ihrer Compliance-Anforderungen zu unterstützen.

SIEHE AUCH:

https://www.salesforce.com/blog/2016/05/salesforce-aws-public-cloud-infrastructure.html

Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (allgemein verfügbar)

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet für in Ihrem Chatter-Feed gepostete Daten weiterhin das gewisse Extra an Sicherheit. Wenden Sie sich an den Support, um die Verschlüsselung für Chatter zu aktivieren. Sie erhalten von uns Unterstützung bei der Einrichtung. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Sie können Feedback und Vorschläge für die Verschlüsselung für Chatter in der Gruppe "Chatter Product" in der Trailblazer Community einbringen.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

SIEHE AUCH:

Erhöhen der Sicherheit mit der Verschlüsselung für Chatter (allgemein verfügbar)

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Die Unterstützung für die Shield-Plattformverschlüsselung für Flows und Prozesse ist nun für alle Shield-Plattformverschlüsselungskunden verfügbar. Greifen Sie über die meisten Elemente in Flows und Prozessen auf verschlüsselte Daten zu, außer beim Filtern oder Sortieren von Datensätzen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Sie können den Wert für ein verschlüsseltes Feld aktualisieren oder auf ein verschlüsseltes Feld in der Logik verweisen, Sie können jedoch keine Datensätze basierend auf einem bestimmten Wert in einem verschlüsselten Feld nachschlagen.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf verschlüsselte Daten in Flows (allgemein verfügbar)

Zugriff auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (allgemein verfügbar)

Anforderung "Hohe Sicherung" für die Sitzung für Schlüsselverwaltungsaufgaben (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet vertrauenswürdige Verschlüsselungsservices für Ihre Daten. Nun können Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf Schlüsselverwaltungsaufgaben anwenden, beispielsweise das Generieren, Rotieren oder Hochladen von Schlüsseln und Zertifikaten. Wenn Administratoren versuchen, eine dieser Aufgaben abzuschließen, müssen sie eine zweite Authentifizierungsform verwenden, beispielsweise die Salesforce Authenticator-Anwendung oder einen U2F-Sicherheitsschlüssel. Atmen Sie durch in der Gewissheit, dass der Sicherheitsadministrator, der Ihre Schlüssel verarbeitet, tatsächlich die Person ist, die Sie eingestellt haben, um die Aufgabe zu erledigen (und der Sie vertrauen). Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für die Schlüsselverwaltung, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für die Schlüsselverwaltung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Aktivieren Sie die Zwei-Faktoren-Authentifizierung in Ihrer Organisation, weisen Sie den entsprechenden Administratoren die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" zu und kontaktieren Sie Salesforce zum Aktivieren dieser Funktion. Aktivieren Sie sie zunächst in Sandbox-Organisationen und führen Sie sie in Ihren Produktionsorganisationen ein, sobald Sie bereit sind.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Zwei-Faktoren-Authentifizierung

Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Accounts, Personenaccounts, Kontakte und Leads (allgemein verfügbar)

Sie können nun mehr persönlich identifizierbare Informationen (PII) in Standardfeldern zu Accounts, Kontakten und Leads schützen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Für Leads können Sie Folgendes verschlüsseln

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

Für Accounts und Personenaccounts können Sie Folgendes verschlüsseln

- Rechnungsanschrift (Straße, Ort)
- Lieferanschrift (Straße, Ort)
- Site

Für Kontakte können Sie Folgendes verschlüsseln

- Assistent
- Assistent Tel.
- Weitere Anschrift (Straße, Ort)
- Titel

Anmerkung: Dies gilt auch für Personenaccounts.

Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Verschlüsseln des Felds "Opportunity-Name" (Pilot)

Sie können das Feld "Opportunity-Name" nur in Sandbox- und Developer Edition-Umgebungen verschlüsseln. Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Verschlüsselungskompatibilität mit Skinny-Tabellen (Beta)

Wenn in Ihrer Organisation "Skinny-Tabellen" verwendet werden, um die Leistung für Funktionen wie Berichte, Listenansichten und SOQL-Abfragen zu optimieren, können diese Tabellen nun verschlüsselte Felder umfassen. Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verschlüsselungsunterstützung für Skinny-Tabellen, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Filtern nach verschlüsselten Skinny-Feldern und erweiterte Funktionen wie die Hash-Partitionierung sowie native Skinny-Indizes werden nicht vollständig unterstützt. Die Verschlüsselungsunterstützung für Skinny-Tabellen ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Anmerkung: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" aktivieren.

SIEHE AUCH:

https://developersalesforce.com/docs/atlasen-ussalesforce_large_data_volumes_bp.meta/salesforce_large_data_volumes_bp/ldv_deployments_infrastructure_skinny_tables.htm

https://developer.salesforce.com/blogs/engineering/2013/03/long-and-short-term-approaches-for-tuning-force-com-performance.html

Letzte Erinnerung: Automatische Aktivierung von "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren"

Am 29. November 2017 wird die wichtige Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" auf alle Organisationen angewendet, die die Shield-Plattformverschlüsselung verwenden. Diese wichtige Aktualisierung ermöglicht Ihnen den Zugriff auf neue und aktualisierte Shield-Plattformverschlüsselungsfunktionen. Zudem bietet sie Ihnen eine konsistentere Erfahrung beim Zugreifen auf verschlüsselte Daten und reduziert die Konfusion zwischen markierten und verschlüsselten Daten. Wenn Sie diese wichtige Aktualisierung noch nicht aktiviert haben, sollten Sie sich nun beeilen.

Wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren, sind verschlüsselte Daten auf dem Bildschirm sichtbar. Verschlüsselte Daten werden demnach nicht durch das Maskieren von Zeichen ausgeblendet. Um Daten für nicht autorisierte Benutzer auszublenden, müssen Sie Feldebenen- und Objektebenen-Sicherheitsfunktionen nutzen, unabhängig davon, ob die Daten verschlüsselt sind.

Da diese wichtige Aktualisierung in Winter '17 eingeführt wurde, müssen einige Kundenorganisationen diese Aktualisierung nicht empfangen. Wenn Sie mit dem Generieren von Mandantengeheimnissen in der Version Spring '17 oder höher begonnen haben, wird die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" automatisch von der Maskierung gelöst, wenn Sie Ihr erstes Mandantengeheimnis erstellen. Die automatische Aktivierung gilt nur für Kunden, die die Aktualisierung noch nicht aktiviert haben.

Geben Sie zum Aktivieren der wichtigen Aktualisierung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und klicken Sie dann auf **Wichtige Aktualisierungen**. Klicken Sie neben der Aktualisierung "Maskieren für verschlüsselte Daten deaktivieren" auf **Aktivieren**.

Nachdem Sie diese wichtige Aktualisierung aktiviert haben, gilt die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" nur für die Verschlüsselung in Classic.

Verfolgen der Verschlüsselungsschlüsselverwaltungsverwendung in Ereignisüberwachungsprotokollen

Wir wissen, dass Sie Ihre Schlüsselverwaltungspflichten im Griff haben. Manchmal müssen Sie jedoch Nachweise erbringen. Nun können Sie den Ereignisdatentyp "PlatformEncryption" verwenden, um die Auditing-, Compliance- und Sicherheitsverpflichtungen hinsichtlich der Schlüsselverwendung zu erfüllen. Greifen Sie mit dem Service "Ereignisüberwachung" auf granulare Informationen zur Schlüsselverwendung zu. Dieser ergänzt die wichtigsten Schlüssel-Lebenszyklus-Ereignisinformationen, auf die Sie immer über "Setup-Aktivierungsprotokoll" zugreifen konnten.

Der Ereignistyp "PlatformEncryption" im Objekt "EventLogFile" enthält Details zu schlüsselbezogenen Ereignissen. Diese Ereignisse decken wichtige Schlüsselverwendungsaufgaben für von Salesforce generierte und von Kunden angegebene Mandantengeheimnisse sowie Kundeninformationen über abgeleitete Verschlüsselungsschlüssel ab.

Beispiel

Sie sind ein Mitglied des Sicherheitsadministratorteams einer Finanzorganisation und steuern das Verwalten der Verschlüsselungsschlüssel des Unternehmens. Ihr Manager informiert Sie darüber, dass das Unternehmen überprüft wird, um sicherzustellen, dass Sie die branchenweiten Informationssicherheitsvorschriften einhalten. Sie wurden aufgefordert, eine Übersicht zur gesamten internen Schlüsselverwendung bereitzustellen und sie mit den Daten, auf die zugegriffen wurde, in einen Zusammenhang zu bringen. Mit dem Service "Ereignisüberwachung" greifen Sie auf die Ereignisprotokolldateien zu und stimmen Ihre Schlüsselverwendungsereignisse mit den Protokollen ab, in denen gezeigt wird, auf welche Daten zugegriffen wurde. Nun können Sie einen sorgfältigen und genauen Bericht für Ihre Sicherheits- und regulatorischen Anforderungen vorbereiten.

SIEHE AUCH:

- https://trailhead.salesforce.com/modules/event_monitoring
- Geänderte Objekte

Ereignisüberwachung: Neue Ereignistypen für die Suche, Knowledge-Artikel und Plattformverschlüsselung

Verwenden Sie die neuen Ereignistypen, um zu verfolgen, wonach Ihre Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation gesucht haben und welche Knowledge-Artikel am häufigsten von Ihren Benutzern angesehen wurden, und um Details zu Schlüsseln und Mandantengeheimnissen zu erhalten, die für den Zugriff auf Daten verwendet wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von Benutzersuchvorgängen und -Klicks mit Ereignisprotokolldateien

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen für Suchabfragen hinzugefügt. Nun können Sie überprüfen, welche Suchbegriffe von Benutzern verwendet werden und worauf einzelne Benutzer klicken. Sie können den Suchbegriff und die Präfixe für jede Abfrage überprüfen. Erfahren Sie zum Verfolgen der Ergebnisse, auf welchen Datensatz Benutzer geklickt haben und wie der Rang in den Suchergebnissen lautet – auch in Salesforce-Communities. Befördern Sie die Akzeptanz von Salesforce Knowledge, indem Sie die Servicepartner überwachen, die Artikel suchen und ansehen. Erfahren Sie, welche Artikel für den Support, Schulungen und das Einarbeitungsteam am hilfreichsten sind. Diese Ereignisse sind in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Verfolgen von Knowledge-Artikelansichten mit Ereignisprotokolldateien

Treffen Sie anhand von Daten Entscheidungen über Ihre Knowledge Base-Inhalte mit Ereignisüberwachung. Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurde ein "KnowledgeArticleView"-Ereignistyp für Artikelansichten hinzugefügt. Sie können nun sehen, wer die Artikel anzeigt. Somit können Sie besser nachvollziehen, wie Knowledge von den Personen in Ihrer Organisation verwendet wird. Dieser Ereignistyp ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Erhalten von Einblicken hinsichtlich der Mandantengeheimnisverwendung mit Ereignisprotokolldateien

Wir wissen, dass Sie Ihre Schlüsselverwaltungspflichten im Griff haben. Manchmal müssen Sie jedoch Nachweise erbringen. Ereignisprotokolle enthalten nun Details zu schlüsselbezogenen Ereignissen, mit denen Sie die Nutzungsaktivität für von Salesforce generierte und von Kunden angegebene Mandantengeheimnisse sowie abgeleitete Verschlüsselungsschlüssel überwachen können. Diese Ereignisse sind in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Feld "Client-IP" enthält nun einen Zeichenfolgenwert

Der Datentyp des Felds `CLIENT_IP` wurde von "IP" zu "Zeichenfolge" geändert. Zudem wird nun der Wert "Salesforce.com-IP" verwendet, um eine interne Salesforce-IP darzustellen, beispielsweise eine Anmeldung über die Salesforce-Workbench oder AppExchange.

Neue Namen und die gleichen wertvollen Daten in der Event Monitoring Analytics-Anwendung

In Version Summer '17 wurde die Event Monitoring Wave-Anwendung in Event Monitoring Analytics umbenannt. Nun wird der Name Analytics auf allen anwendungsbezogenen Seiten angezeigt, auch im Konfigurations-Assistenten, in den standardmäßigen Berechtigungssätzen, in der Berechtigungssatz-Lizenz und in vorgefertigten Dashboards. Die Namen der Ereignistypen "Wave-Änderung", "Wave-Interaktion" und "Wave-Leistung" wurden nicht geändert.

Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" wird eingestellt

Wie zuvor in Neue Ereignistypen für die Shield-Überwachung kommuniziert, wurde der Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" eingestellt. Verwenden Sie für Daten zu Webklicks, Leistung und Fehlern in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion stattdessen die Lightning Experience-Ereignistypen.

Verfolgen von Benutzersuchvorgängen und -Klicks mit Ereignisprotokolldateien

AUSGABEN

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

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen für Suchabfragen hinzugefügt. Nun können Sie überprüfen, welche Suchbegriffe von Benutzern verwendet werden und worauf einzelne Benutzer klicken. Sie können den Suchbegriff und die Präfixe für jede Abfrage überprüfen. Erfahren Sie zum Verfolgen der Ergebnisse, auf welchen Datensatz Benutzer geklickt haben und wie der Rang in den Suchergebnissen lautet – auch in Salesforce-Communities. Befördern Sie die Akzeptanz von Salesforce Knowledge, indem Sie die Servicepartner überwachen, die Artikel suchen und ansehen. Erfahren Sie, welche Artikel für den Support, Schulungen und das Einarbeitungsteam am hilfreichsten sind. Diese Ereignisse sind in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Dem Objekt "EventFileLog" wurden zum Abrufen dieser Informationen zwei Ereignistypen hinzugefügt.

- Suche: Details über die Suchabfrage
- Suchklick: Details über die Suchergebnisse

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Verfolgen von Knowledge-Artikelansichten mit Ereignisprotokolldateien

AUSGABEN

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

Treffen Sie anhand von Daten Entscheidungen über Ihre Knowledge Base-Inhalte mit Ereignisüberwachung. Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurde ein "KnowledgeArticleView"-Ereignistyp für Artikelansichten hinzugefügt. Sie können nun sehen, wer die Artikel anzeigt. Somit können Sie besser nachvollziehen, wie Knowledge von den Personen in Ihrer Organisation verwendet wird. Dieser Ereignistyp ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

IdeaExchange: Verfolgen von Knowledge-Artikelsuchvorgängen bzw. Aufrufen nach Benutzer

IdeaExchange: Filter für das Anzeigedatum/Abstimmungsdatum von Knowledge-Artikeln in Berichten

Erhalten von Einblicken hinsichtlich der Mandantengeheimnisverwendung mit Ereignisprotokolldateien

AUSGABEN

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

Wir wissen, dass Sie Ihre Schlüsselverwaltungspflichten im Griff haben. Manchmal müssen Sie jedoch Nachweise erbringen. Ereignisprotokolle enthalten nun Details zu schlüsselbezogenen Ereignissen, mit denen Sie die Nutzungsaktivität für von Salesforce generierte und von Kunden angegebene Mandantengeheimnisse sowie abgeleitete Verschlüsselungsschlüssel überwachen können. Diese Ereignisse sind in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Dem Objekt "EventlLogFile" wurde der Ereignistyp "Plattformverschlüsselung" hinzugefügt. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie diesen Ereignistyp verwenden können, um die Auditing-, Compliance- und Sicherheitsverpflichtungen hinsichtlich der Schlüsselverwendung zu erfüllen.

Beispiel: Sie sind ein Mitglied des Sicherheitsadministratorteams einer Finanzorganisation und steuern das Verwalten der Verschlüsselungsschlüssel des Unternehmens. Ihr Manager informiert Sie darüber, dass das Unternehmen überprüft wird, um sicherzustellen, dass Sie die branchenweiten Informationssicherheitsvorschriften einhalten. Sie wurden aufgefordert, eine Übersicht zur gesamten internen Schlüsselverwendung bereitzustellen und sie mit den Daten, auf die zugegriffen wurde, in einen

Zusammenhang zu bringen. Mit "Ereignisüberwachung" laden Sie die Ereignisprotokolldateien herunter und stimmen Ihre Schlüsselverwendungsereignisse mit den Protokollen ab, in denen gezeigt wird, auf welche Daten zugegriffen wurde. Nun können Sie einen sorgfältigen und genauen Bericht für Ihre Sicherheits- und regulatorischen Anforderungen vorbereiten.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Feld "Client-IP" enthält nun einen Zeichenfolgenwert

Der Datentyp des Felds `CLIENT_IP` wurde von "IP" zu "Zeichenfolge" geändert. Zudem wird nun der Wert "Salesforce.com-IP" verwendet, um eine interne Salesforce-IP darzustellen, beispielsweise eine Anmeldung über die Salesforce-Workbench oder AppExchange.

AUSGABEN

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

	A	B	C	D	E	F	G
1	EVENT_TYPE	TIMESTAMP	USER_ID	CLIENT_IP	URI_ID_DERIVED	REPORT_ID_DERIVED	
2	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	Salesforce.com IP	005B0000000GSwOIAW	001xx0000000repAAA	
3	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	Salesforce.com IP	005B0000000GSwOIAD	001xx0000000repAAA	
4	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	127.0.0.1	005B0000000GSwOIXX	001xx0000000repAAA	

Diese Änderung betrifft alle Ereignistypen, die `CLIENT_IP` enthalten:

- Apex-Callout
- Apex-Ausführung
- Apex-SOAP
- Apex-Auslöser
- API
- Asynchrone Berichtausführung
- Bulk-API
- Änderungssetvorgang
- Konsole
- Dashboard
- Lightning-Fehler
- Lightning-Interaktion
- Lightning-Seitenansicht
- Lightning-Leistung
- Anmelden
- Anmelden als
- Abmeldung
- Metadaten-API-Vorgang
- Mehrblockbericht
- Paketinstallation
- Ausführung von Elementen in der Warteschlange

- Bericht
- Berichtexport
- REST-API
- Sites
- Transaktionssicherheit
- URI
- Visualforce-Anforderung
- Wave-Änderung
- Wave-Interaktion
- Wave-Leistung

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

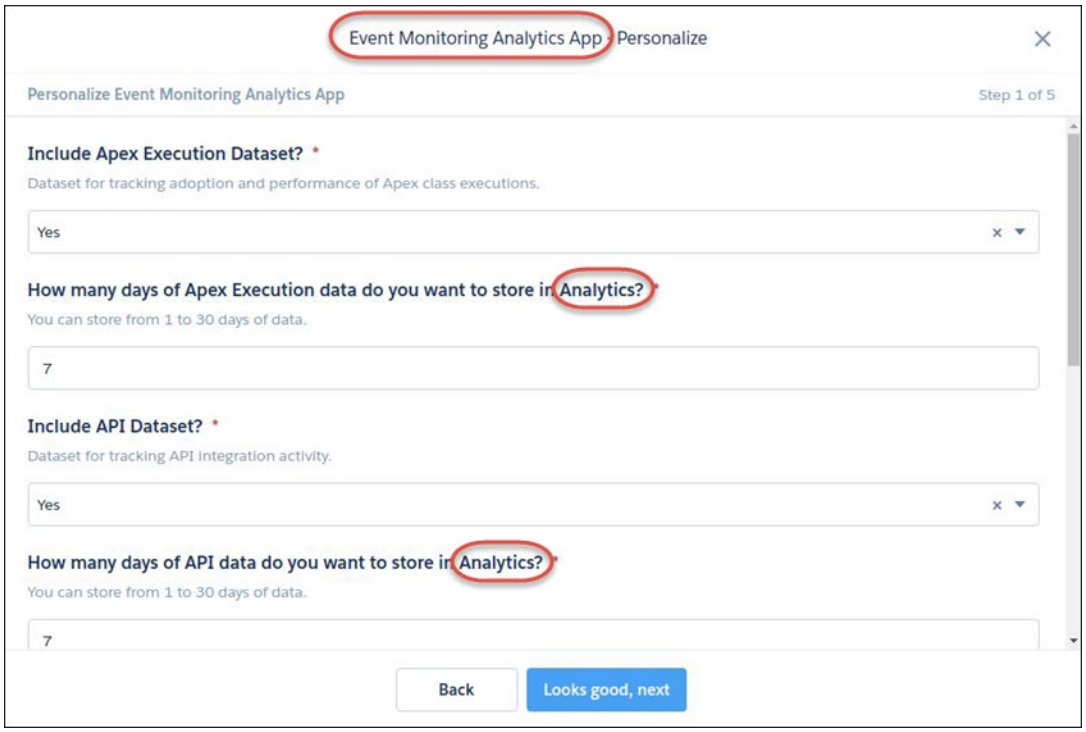
Neue Namen und die gleichen wertvollen Daten in der Event Monitoring Analytics-Anwendung

In Version Summer '17 wurde die Event Monitoring Wave-Anwendung in Event Monitoring Analytics umbenannt. Nun wird der Name Analytics auf allen anwendungsbezogenen Seiten angezeigt, auch im Konfigurations-Assistenten, in den standardmäßigen Berechtigungssätzen, in der Berechtigungssatz-Lizenz und in vorgefertigten Dashboards. Die Namen der Ereignistypen "Wave-Änderung", "Wave-Interaktion" und "Wave-Leistung" wurden nicht geändert.

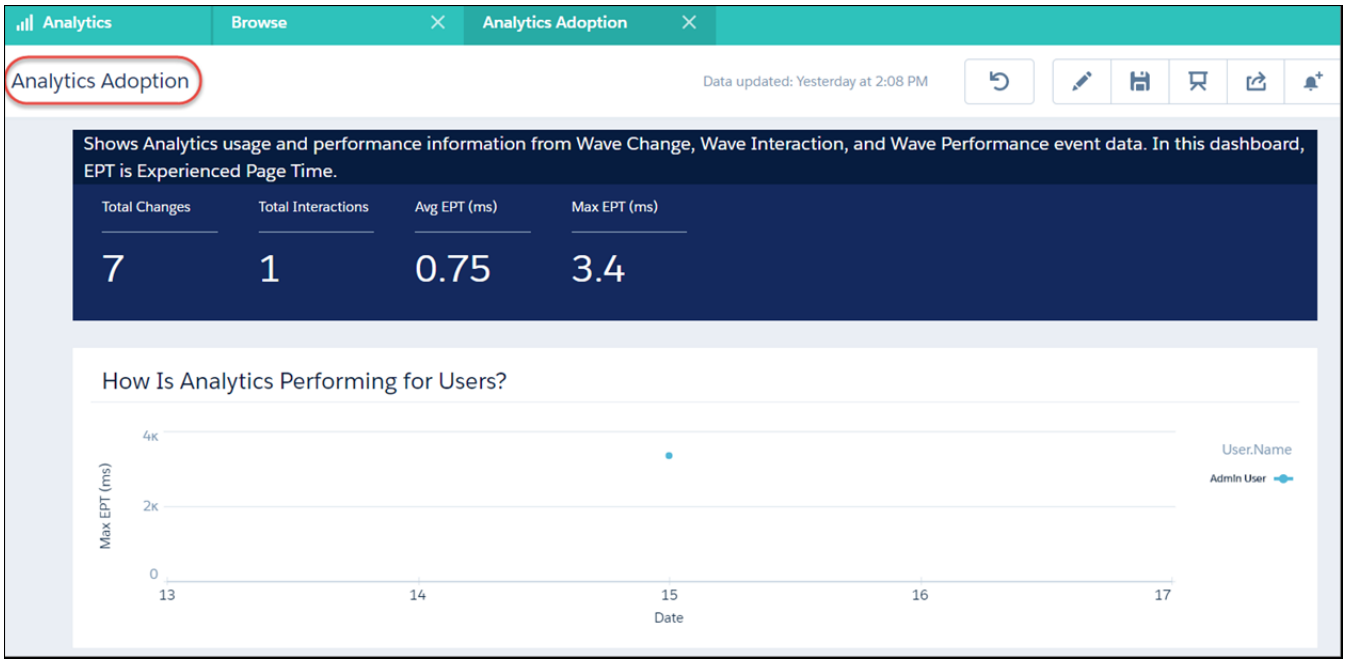
Beispielsweise sehen Sie hier, wie der Konfigurationsassistent mit dem neuen Namen aussieht.

AUSGABEN

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



So sieht das frühere vorgefertigte Wave-Akzeptanz-Dashboard nach dem Ändern des Namens aus.



SIEHE AUCH:

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

Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" wird eingestellt

AUSGABEN

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

Wie zuvor in Neue Ereignistypen für die Shield-Überwachung kommuniziert, wurde der Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" eingestellt. Verwenden Sie für Daten zu Webklicks, Leistung und Fehlern in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion stattdessen die Lightning Experience-Ereignistypen.

Vorbereiten auf diese Änderung:

- Wenn Sie Ereignisprotokolldateien zum Speichern und Abfragen in eine Datenbank (z. B. Apache HBase) laden, sehen Sie sich die neuen Lightning Experience-Ereignistypen für Ereignisse der Lightning-Benutzeroberfläche und der mobilen Benutzeroberfläche an.
- Wenn Sie eine vorgefertigte Drittanbieter-Integration für die Datenvisualisierung der Ereignisüberwachung verwenden, arbeitet Salesforce mit diesen Partnern an der Aktualisierung der Anwendungen.
- Wenn Sie benutzerdefinierte Visualisierungen erstellt haben, sollten Sie Ihre Integration aktualisieren, um die neuen Lightning Experience-Ereignistypen abzurufen. Details zur Ereignisüberwachung finden Sie im Trailhead Event Monitoring Module oder Force.com REST API Developer's Guide.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Ereignistypen für die Shield-Überwachung

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Hackerresistente Sicherheitskopfzeilen und Standardgrundlagen in der Integritätsprüfung

Sie können nun eine Standardgrundlage auswählen und einige Felder in der Sicherheitsintegritätsprüfung bearbeiten. Zudem wurde eine kleine Änderung am Grundlagenimportvorgang vorgenommen. Es wurden Einstellungen hinzugefügt, die sich auf die Sicherheit auswirken, beispielsweise der Cross-Site-Scripting-Schutz für die Kopfzeilen auf Ihren Visualforce-, Site- und Community-Seiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserter Browserschutz für Visualforce-Seiten, Sites und Communities
Die neuen Einstellungen erhöhen die Browsersicherheit und schützen vor Cross-Site Scripting und schädlichen Dateien auf Visualforce-Seiten, Force.com-Sites und in Communities.

HSTS (HTTP Strict Transport Security) leiten Browser zur Verwendung von HTTPS um
HSTS ist auf allen Visualforce-Seiten aktiviert und kann nicht deaktiviert werden. Sie können HSTS auf Communities- und Force.com-Sites aktivieren. Wenn Sie HSTS für eine Subdomain aktivieren, wird dieser Sicherheitsmechanismus auch auf die Communities- oder Force.com-Sites angewendet, die die Subdomain gemeinsam verwenden.

Integritätsprüfung: Auswählen einer Standardgrundlage und bedarfsgesteuertes Umbenennen von Grundlagen
Sie können nun eine Standardgrundlage festlegen, die bei der Sicherheitsintegritätsprüfung beim Laden der Seite geöffnet wird. Sie können den Grundlagennamen, den API-Namen und die Standardgrundlage mithilfe der Funktion "Bearbeiten" im Menü "Basissteuerelemente" ändern. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verbesserter Browserschutz für Visualforce-Seiten, Sites und Communities

Die neuen Einstellungen erhöhen die Browsersicherheit und schützen vor Cross-Site Scripting und schädlichen Dateien auf Visualforce-Seiten, Force.com-Sites und in Communities.

Schutz vor Inhaltsermittlung
Verhindert, dass der Browser den MIME-Typ aus dem Dokumentinhalt ableitet. Der Schutz verhindert zudem, dass schädliche Dateien als dynamische Inhalte (JavaScript, Stylesheet) ausgeführt werden.

Schutz vor Cross-Site Scripting
Wenn ein reflektierter Cross-Site-Scripting-Angriff erkannt wird, zeigt der Browser eine leere Seite ohne Inhalt an.

Schutz für verweisenden URL
Beim Laden von Seiten zeigt der verweisende Header nur Salesforce.com anstelle des gesamten URLs an. Dadurch wird verhindert, dass ein verweisender Header vertrauliche Informationen preisgibt, die in einem vollständigen URL, beispielsweise eine Organisations-ID, angezeigt werden könnten. Diese Funktion wird nur für Chrome und Firefox unterstützt.

So aktivieren Sie diese Sicherheitsfunktionen:

Visualforce
In Visualforce und Salesforce werden diese Sicherheitseinstellungen gemeinsam verwendet. Das Aktivieren dieser Sicherheitsfunktionen gilt für Visualforce und Salesforce.com. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sitzungseinstellungen` ein. Wählen Sie die zu aktivierende Sicherheitseinstellung aus.

Force.com-Sites
Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein. Klicken Sie auf der Force.com-Site auf **Bearbeiten** und wählen Sie die Sicherheitseinstellung aus, die Sie aktivieren möchten.

Lightning-Communities
Starten Sie auf der Registerkarte "Site.com" in der Site.com-Anwendung Site.com Studio. Wählen Sie **Site-Konfiguration** und dann die zu aktivierende Sicherheitseinstellung aus.

HSTS (HTTP Strict Transport Security) leiten Browser zur Verwendung von HTTPS um

HSTS ist auf allen Visualforce-Seiten aktiviert und kann nicht deaktiviert werden. Sie können HSTS auf Communities- und Force.com-Sites aktivieren. Wenn Sie HSTS für eine Subdomain aktivieren, wird dieser Sicherheitsmechanismus auch auf die Communities- oder Force.com-Sites angewendet, die die Subdomain gemeinsam verwenden.

Nachdem Sie HSTS aktiviert haben, wird vom Browser zwischengespeichert, dass nur HTTPS für die Domäne verwendet werden kann. Während der Einführung von HSTS wird der Cacheablauf auf ein Jahr erhöht und verbleibt so.

HSTS-Einführung für Sandbox

Datum	Cacheablauf
9.9.	Eine Stunde
16.9.	Ein Tag
30.9.	Ein Jahr

HSTS-Einführung für Produktion

Datum	Cacheablauf
14.10.	Eine Stunde
21.10.	Ein Tag
28.10.	Ein Jahr

Aktivieren von HSTS

Lightning-Communities

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Sitzungseinstellungen* ein und wählen Sie dann **Sitzungseinstellungen** aus.
2. Wählen Sie **HSTS für Sites und Communities** aus und klicken Sie auf **Speichern**.
3. Starten Sie auf der Registerkarte "Site.com" in der Site.com-Anwendung Site.com Studio.
4. Wählen Sie **Site-Konfiguration** und dann **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Force.com-Sites

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Sitzungseinstellungen* ein und wählen Sie dann **Sitzungseinstellungen** aus.
2. Wählen Sie **HSTS für Sites und Communities** aus und klicken Sie auf **Speichern**.
3. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Sites* ein und wählen Sie **Sites** aus.
4. Wählen Sie auf der Force.com-Site **Bearbeiten** und dann **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Communities- und Force.com-Sites mit einer benutzerdefinierten Domäne

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Sitzungseinstellungen* ein und wählen Sie dann **Sitzungseinstellungen** aus.

2. Wählen Sie **HSTS für Sites und Communities** aus und klicken Sie auf **Speichern**.
3. Für eine benutzerdefinierte Domäne in einer Lightning-Community:
   a. Starten Sie auf der Registerkarte "Site.com" in der Site.com-Anwendung Site.com Studio.
   b. Wählen Sie **Site-Konfiguration** und dann **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** aus und klicken Sie auf **Speichern**.
4. Für eine benutzerdefinierte Domäne auf einer Force.com-Site:
   a. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie **Sites** aus.
   b. Klicken Sie auf der Force.com-Site auf **Bearbeiten** und wählen Sie **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** und dann **Speichern** aus.
5. Geben Sie unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text Domänen ein und wählen Sie dann **Domänen** aus.
6. Klicken Sie in der Domäne auf **Bearbeiten**. Wählen Sie **Strict Transport Security-Kopfzeilen aktivieren** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

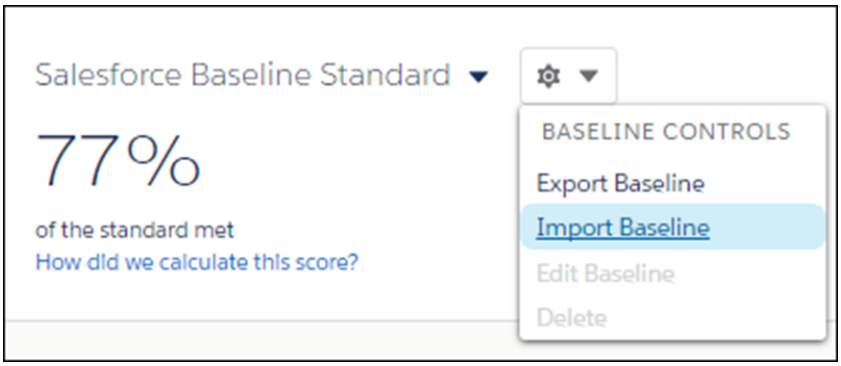
Integritätsprüfung: Auswählen einer Standardgrundlage und bedarfsgesteuertes Umbenennen von Grundlagen

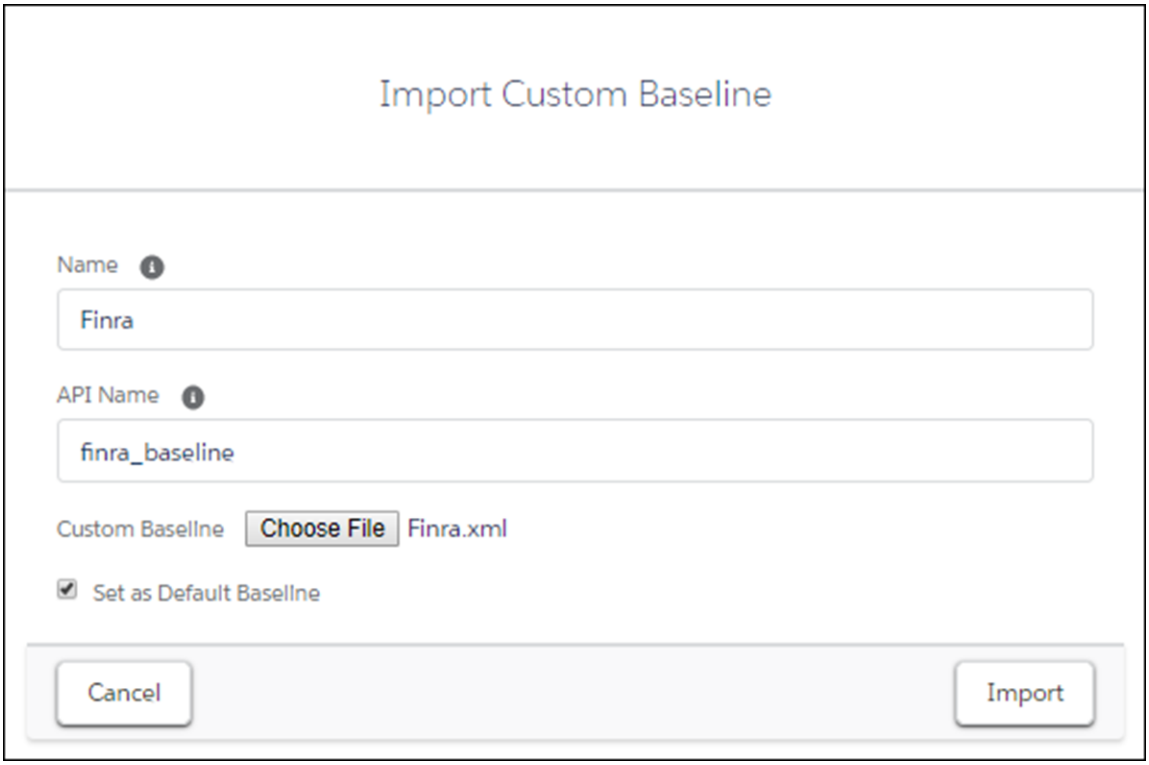
Sie können nun eine Standardgrundlage festlegen, die bei der Sicherheitsintegritätsprüfung beim Laden der Seite geöffnet wird. Sie können den Grundlagennamen, den API-Namen und die Standardgrundlage mithilfe der Funktion "Bearbeiten" im Menü "Basissteuerelemente" ändern. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Importieren einer XML-Datei für die Verwendung als eine benutzerdefinierte Grundlage werden Sie nun aufgefordert, einen Grundlagennamen und einen eindeutigen API-Namen einzugeben. Zuvor haben Sie diese Informationen in Ihre XML-Datei aufgenommen.

AUSGABEN

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





Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Salesforce DX ist das neueste Tool am Horizont der Salesforce-Anwendungsentwicklung und bietet einzelnen Entwicklern und Entwicklungsteams einen integrierten durchgängigen Lebenszyklus, der auf höchste Leistung und Flexibilität bei der Entwicklung ausgelegt ist. Ob Sie nun Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer Lieblingsprogrammiersprache verwenden, die Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen in jedem Fall beim Entwickeln fantastischer Anwendungen, Integrationen und Pakete zum Weiterverkauf an andere Organisationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce DX: Die neue Grenze für die Salesforce-Anwendungsentwicklung

Durch den Schwerpunkt auf der quellgesteuerten Entwicklung erleichtern die neuen Funktionen von Salesforce Developer Experience (Salesforce DX) Entwicklern die gemeinsame Erstellung und kontinuierliche Bereitstellung. Verwenden Sie diese Funktionen mit offenen und standardmäßigen Tools, einschließlich Git, Selenium, Visual Studio Code und Eclipse.

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs (Beta) können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität, Leistung der Benutzeroberfläche und Flexibilität

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion verwendet. Verwenden Sie das Framework, um mobile Anwendungen und Seiten in Salesforce for Android, Salesforce for iOS, der mobilen Salesforce-Webversion, Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities zu erstellen.

Visualforce: Lightning Experience-Bereitschaft und -Stile

Verwenden Sie Visualforce, um benutzerdefinierte Seiten für Ihre Organisation zu entwickeln. In dieser Version wurden primär Änderungen vorgenommen, die es einfacher machen, Visualforce-Seiten nahtlos in Lightning Experience zu verwenden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Apex

Apex ist eine Programmiersprache, die Java-ähnliche Syntax nutzt und Verfahren anwendet, die den in einer Datenbank gespeicherten Verfahren entsprechen. Apex bietet Entwicklern die Möglichkeit, Systemereignissen Geschäftslogik hinzuzufügen, z. B. Schaltflächenklicks, Aktualisierungen von verwandten Datensätzen und Visualforce-Seiten.

ISVforce: Schnellere Integration, einfachere Geschäftsplanung und Paketverbesserungen

Mit der AppExchange-Trailblazer-Checkliste wird die Einführung für angehende Partner noch einfacher. Verwalten Sie Geschäftspläne für Anwendungen dort, wo Sie andere Listendetails ebenfalls verwalten: in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole. Steuern Sie den Zugriff von Abonnenten auf individuelle Funktionen mit Funktionsparametern. Ferner haben wir das Verhalten von verwalteten Paketen in Abonnentenorganisationen verbessert.

Debugging: Standardisierte Speicherung von Debug-Protokollen

Debug-Protokolle werden jetzt nach einem besser vorhersehbaren Zeitplan gelöscht und Sie können mehr Protokolle speichern. Außerdem wurden mehrere neue Debug-Protokollierungsereignisse hinzugefügt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

API

Greifen Sie in API-Version 41.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu. Verbessern Sie Ihre Suchen anhand neuer Funktionen in SOSL und Daten-Services. Erstellen Sie native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen mit der Benutzeroberflächen-API. Verarbeiten Sie große Mengen von Datensätzen mit einer vereinfachten Benutzeroberfläche anhand der Bulk-API 2.0.

Salesforce DX: Die neue Grenze für die Salesforce-Anwendungsentwicklung

Durch den Schwerpunkt auf der quellgesteuerten Entwicklung erleichtern die neuen Funktionen von Salesforce Developer Experience (Salesforce DX) Entwicklern die gemeinsame Erstellung und kontinuierliche Bereitstellung. Verwenden Sie diese Funktionen mit offenen und standardmäßigen Tools, einschließlich Git, Selenium, Visual Studio Code und Eclipse.

Diese Kernprinzipien steuern die offene und integrierte Oberfläche für das Entwickeln auf der Salesforce-Plattform.

- Der Quellcode ist der König.
- Metadaten und Code sind modular.
- Umgebungen lassen sich einfach erstellen und sind frei verfügbar.
- Die Entwicklung wird um die Teamzusammenarbeit herum organisiert.
- Die Entwicklung basiert auf offenen Standards und Erweiterbarkeit.
- Die flexible Verpackung unterstützt ein agiles Distributionsmodell.
- Prozesse und Tools nutzen die kontinuierliche Integration und Continuous Delivery.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit von Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Salesforce DX bietet einen integrierten, durchgängigen Lebenszyklus, der für die hochleistungsfähige agile Entwicklung konzipiert ist, unabhängig davon, ob Sie als ein einzelner Entwickler oder als Teil eines großen Teams arbeiten. Das

Beste daran ist, dass die Lösung offen und flexibel ist, sodass Sie die Entwicklung mit den Tools und Vorgehensweisen vornehmen können, die Sie kennen und schätzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden von Salesforce DX

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Sie alles über die neuen Funktionen und Tools von Salesforce DX erfahren können.

Produktiveres Arbeiten mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (allgemein verfügbar)

Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI) kombiniert viele Funktionen aus verschiedenen Salesforce-APIs. Sie beinhaltet zudem die Funktionalität anderer Salesforce-Tools, beispielsweise die des Force.com-Migrationstools und die der Salesforce-Workbench. Alles befindet sich zentral an einer Stelle. Erstellen Sie im Handumdrehen Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, erstellen Sie Tests und führen Sie sie aus und steuern Sie den vollständigen Anwendungslebenszyklus. Zudem ist sie wie alle Befehlszeilenschnittstellen skriptfähig. Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Verkürzen des Entwicklungslebenszyklus mit Testorganisationen (allgemein verfügbar)

Bei einer Testorganisation handelt es sich um Ihre eigene persönliche Entwicklungsumgebung: eine quellengesteuerte und frei verfügbare Laufzeit für Salesforce-Code und -Metadaten. Sie ist vollständig konfigurierbar, sodass Entwickler verschiedene Editionen mit unterschiedlichen Funktionen und Voreinstellungen emulieren können. Salesforce DX-Testorganisationen stehen ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Verwalten Ihrer Testorganisationen mit dem Entwicklerzentrum (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie das Entwicklerzentrum (Dev Hub), um Ihre Salesforce-Testorganisationen zu erstellen, zu löschen und zu verwalten. Autorisieren Sie die Dev Hub-Organisation mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle, nachdem Sie Ihr Projekt auf Ihrem lokalen Computer eingerichtet haben. Dev Hub steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Verfolgen und Synchronisieren Ihrer Quelle (allgemein verfügbar)

Salesforce DX unterstützt das Verfolgen und Synchronisieren der Quelle zwischen Ihrem Salesforce DX-Projekt und Testorganisationen.

Schnelleres Erstellen mit Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (allgemein verfügbar)

Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code ist ein Open-Source-Erweiterungspaket, das Tools für das Entwickeln auf der Salesforce-Plattform enthält. Verwenden Sie das Erweiterungspaket, um den quellgesteuerten Salesforce DX-Entwicklungs-Flow im kompakten, erweiterbaren Editor für Visual Studio Code bereitzustellen. Diese Erweiterungen stellen Funktionen für die Arbeit mit Testorganisationen, Apex, Lightning-Komponenten und Visualforce bereit. Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code steht mit zusätzlichen Funktionen wie dem Apex-Debugger ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Möglichkeiten mit der Paketerstellung der zweiten Generation (Beta)

Die Paketerstellung der zweiten Generation steuert auf neue Art und Weise, wie Partner und Unternehmenskunden ihre Anwendungen und Metadaten entwickeln, bereitstellen und verwalten. Wenn Sie eine agilere Anwendungsentwicklung mit quellgesteuerten Paketen wünschen, die nicht organisationsbasiert sind, sollten Sie "das Neue" kennenlernen. Wir möchten gern, dass Sie an der Beta-Version zur Paketerstellung der zweiten Generation teilnehmen.

Bringen Sie Ihre Testorganisationen in Form (Pilot)

In der Version Winter '18 wird für Salesforce DX ein Pilotprogramm eingeführt, um die "Form" einer Produktionsorganisation auf eine Testorganisation zu übertragen. Haben Sie sich schon einmal gefragt, welche Funktionen und Voreinstellungen Sie in der Definitionsdatei der Testorganisation angeben sollen? Oder haben Sie sich gewünscht, dass eine Testorganisation auf magische Weise mit den Funktionen, Einschränkungen und Voreinstellungen Ihrer Produktionsorganisation erstellt werden könnte? Diese Funktion ermöglicht es Ihnen, schnell Testorganisationen mit der Form einer anderen Organisation zu erstellen.

Erkunden von Salesforce DX

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Sie alles über die neuen Funktionen und Tools von Salesforce DX erfahren können.

Salesforce DX für Trailhead

Gefällt es Ihnen, sich Badges zu verdienen? Testen Sie den Trail Erste Schritte mit Salesforce DX für Trailhead. Schließen Sie diesen Trail ab und avancieren Sie zu einem Salesforce DX-Virtuosen, indem Sie alle vier Badges verdienen.

Salesforce DX-Entwicklungsmodell
Erfahren Sie, wie die quellgesteuerte Entwicklung das Entwicklungsparadigma von der organisationsbasierten zur artefaktbasierten Entwicklung ändert.

Anwendungsentwicklung mit Salesforce DX
Bereiten Sie sich auf schmutzige Fingernägel vor. Verwenden Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle, um Anwendungen zu erstellen und bereitzustellen.

Kontinuierliche Integration mit Salesforce DX
Erfahren Sie, wie Sie mit der Git- und Travis-Befehlsschnittstelle eine schnelle und intuitive kontinuierliche Integrationslösung bereitstellen können.

Git- und GitHub-Grundlagen
In vielen unserer Beispiele kommen Git und GitHub zum Einsatz. Informieren Sie sich über Versionskontrollsysteme und darüber, wie sich Git und GitHub in den Entwicklungslebenszyklus einpassen.

Salesforce DX-Dokumentation

Informieren Sie sich auf herkömmliche Weise über Salesforce DX: Lesen Sie alle Infos.

Salesforce DX Setup Guide
Dieser Leitfaden ist Ihr erster Halt auf Ihrer Salesforce DX-Reise. Er enthält alle Details zum Einrichten Ihrer Umgebung.

Salesforce CLI Command Reference
Dieser Leitfaden enthält umfassende Beschreibungen zu jedem Salesforce-Befehlszeilenschnittstellen-Befehl.

Salesforce DX Developer Guide
Dieser Leitfaden führt Sie durch die grundlegenden Szenarien der Verwendung von Salesforce DX im Entwicklungslebenszyklus. Darin werden viele Salesforce-Befehlszeilenschnittstellen-Befehle hervorgehoben, die Sie tagtäglich verwenden.

Salesforce Development Tools for Visual Studio Code
Die Dokumente für das Visual Studio Code-Erweiterungspaket für Salesforce DX befinden sich rechts im Visual Studio Code Marketplace. Sie sind der Ansicht, dass Sie sie verbessern können? Erfassen Sie ein GitHub-Problem und senden Sie dann einen Pull Request, um die `README.md`-Dateien auf GitHub zu ändern.

Produktiveres Arbeiten mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (allgemein verfügbar)

Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI) kombiniert viele Funktionen aus verschiedenen Salesforce-APIs. Sie beinhaltet zudem die Funktionalität anderer Salesforce-Tools, beispielsweise die des Force.com-Migrationstools und die der Salesforce-Workbench. Alles befindet sich zentral an einer Stelle. Erstellen Sie im Handumdrehen Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, erstellen Sie Tests und führen Sie sie aus und steuern Sie den vollständigen Anwendungslebenszyklus. Zudem ist sie wie alle Befehlszeilenschnittstellen skriptfähig. Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Änderungen an der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle werden regelmäßig veröffentlicht. Diese Befehle und Parameter wurden in Version 41 der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle oder während der wöchentlichen Aktualisierungen aktualisiert, nachdem Version 40 des Befehlsverzeichnisses für die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Beta) veröffentlicht wurde. Weitere Informationen finden Sie unter Version 41 des Befehlsverzeichnisses der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle.

Neue Befehle

`lightning:test:install`
Installiert ein nicht verwaltetes LTS-Paket (Lightning Testing Service, LTS) in Ihrer Organisation.

`mdapi:deploy:report`
Überprüft den Status einer asynchronen Metadatenbereitstellung.

`mdapi:retrieve:report`
Überprüft den Status eines asynchronen Metadatenabrufs.

`org:shape:create` (Pilot)
Verfügbar für Teilnehmer in einem reinen Einladungspilotprogramm. Erstellt einen Snapshot der Organisations-Edition, der Funktionen und der Lizenzen zum Erstellen einer Testorganisation, wodurch Ihre Testorganisation genau wie eine andere Organisation zum Testen aussieht.

`org:shape:delete` (Pilot)
Verfügbar für Teilnehmer in einem reinen Einladungspilotprogramm. Löscht alle Organisationsformen, die Sie mithilfe der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle für eine Organisation erstellt haben.

`org:shape:list` (Pilot)
Verfügbar für Teilnehmer in einem reinen Einladungspilotprogramm. Führt alle Organisationsformen auf, die Sie mithilfe der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle erstellt haben.

`package:installed:list`
Führt alle in der Zielorganisation installierten Pakete auf.

`package:uninstall`
Deinstalliert alle Pakete der zweiten Generation in einer Zielorganisation.

`package:uninstall:get`
Ruft den Status einer Aufforderung zur Paketdeinstallation ab.

`package2:update` (Beta)
Aktualisiert ein Paket der zweiten Generation.

`user:create`
Erstellt einen Benutzer für eine Testorganisation.

`user:display`
Zeigt Informationen zu einem Benutzer einer Testorganisation an, die von der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle erstellt oder authentifiziert wurde.

`user:list`
Führt alle Benutzer einer Testorganisation an, die von der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle erstellt oder authentifiziert wurde.

Entfernte Pilotbefehle

`package2:installed:list`
Sie können den Befehl `package:installed:list` nun für Pakete der zweiten Generation verwenden.

`package2:manifest:create`

`package2:members:list`

`package2:version:install`
Sie können den Befehl `package:install` nun für Pakete der zweiten Generation verwenden.

`package2:version:uninstall`
Sie können den Befehl `package:uninstall` nun für Pakete der zweiten Generation verwenden.

Neue Parameter

`data:record:create`: `-t` | `--usetoolingapi`
Optional. Erstellt einen Datensatz aus einem Tooling-API-Objekt.

`data:record:delete`: `-t` | `--usetoolingapi`
Optional. Löscht einen Datensatz aus einem Tooling-API-Objekt.

`data:record:get`: `-t` | `--usetoolingapi`
Optional. Ruft einen Datensatz aus einem Tooling-API-Objekt ab.

`data:record:update`: `-t` | `--usetoolingapi`
Optional. Aktualisiert einen Datensatz aus einem Tooling-API-Objekt.

`data:record:update`: `-v` | `--targetdevhubusername`
Optional. Ein Benutzername für die Dev Hub-Zielorganisation. Überschreibt die Dev Hub-Standardorganisation.

`mdapi:deploy`

`-o` | `--ignoreerrors`
Optional. Ignoriert die Bereitstellungsfehler und setzt den Bereitstellungsvorgang fort. Die Standardeinstellung lautet `false`. Lassen Sie diesen Parameter auf `false` festgelegt, wenn Sie Bereitstellungen in einer Produktionsorganisation vornehmen. Wenn der Parameter auf `true` festgelegt ist, werden Komponenten ohne Fehler bereitgestellt und Komponenten mit Fehlern übersprungen.

`-g` | `--ignorewarnings`
Optional. Wenn eine Warnung angezeigt wird und der Parameter `ignoreWarnings` auf `true` festgelegt ist, enthält das Erfolgsfeld im Parameter `DeployMessage` den Wert `true`. Wenn `ignoreWarnings` auf `false` festgelegt ist, dann wird `success` auf `false` festgelegt und die Warnung wie ein Fehler behandelt.

`org:create`

`-c` | `--noancestors`
Optional. Verhindert den Einschluss von übergeordneten Elementen für Pakete der zweiten Generation in der Testorganisation.

`-d` | `--durationdays`
Optional. Legt die Dauer der Testorganisation in Tagen fest. Die gültigen Werte lauten 1–30. Die Standardeinstellung ist 7 Tage.

`package:install`: `-p` | `--publishwait`
Optional. Die maximale Anzahl an Minuten, die auf die Abonnentenpaketversions-ID zum Replizieren in der Zielorganisation gewartet wird, bevor die Installationsanforderung abgebrochen wird. Der Standardwert ist 0.

`package2:create` (Beta): `-o` | `--containeroptions`
Optional. Bestimmt die Upgrade- und Bearbeitbarkeitsregeln für das Paket der zweiten Generation.

`package2:version:create` (Beta): `-k` | `--installationkey`
Optional. Der Installationsschlüssel zum Erstellen des per Schlüssel geschützten Pakets. Der Standardwert ist null.

`package2:version:update` (Beta): `-k` | `--installationkey`
Optional. Der Installationsschlüssel für das per Schlüssel geschützte Paket. Der Standardwert ist null.

`user:password:generate`: `-o` | `--onbehalfof`
Optional. Eine kommagetrennte Liste mit Benutzernamen, für die Kennwörter generiert werden sollen.

`user:permset:assign`: `-o` | `--onbehalfof`
Optional. Eine kommagetrennte Liste mit Benutzernamen, denen der Berechtigungssatz zugewiesen werden soll.

Geänderte Parameter

`package2:version:create` (Beta): `-d` | `--directory`
Wurde von einem erforderlichen zu einem optionalen Parameter geändert. Der Pfad zu dem Verzeichnis, das den Inhalt der package2-Version enthält.

Verkürzen des Entwicklungslebenszyklus mit Testorganisationen (allgemein verfügbar)

Bei einer Testorganisation handelt es sich um Ihre eigene persönliche Entwicklungsumgebung: eine quellengesteuerte und frei verfügbare Laufzeit für Salesforce-Code und -Metadaten. Sie ist vollständig konfigurierbar, sodass Entwickler verschiedene Editionen mit unterschiedlichen Funktionen und Voreinstellungen emulieren können. Salesforce DX-Testorganisationen stehen ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Anmerkung: Einige Salesforce DX-Funktionen (insbesondere Developer Hub und Testorganisationen) sind für Benutzer der Government Cloud und der öffentlichen Cloud in der Version Winter '18 nicht verfügbar.

Erstellen weiterer Testorganisationen: Erhöhung aktiver und täglicher Zuordnungen

Edition	Tägliche Zuordnung von Testorganisationen	Aktive Zuordnung von Testorganisationen
Enterprise Edition	80	40
Unlimited Edition	200	100
Performance Edition	200	100
Dev Hub-Testversion	40	20

Angeben der Dauer für die Testorganisation

Ihr Wunsch war uns Befehl. Sie können die Dauer für die Testorganisation spezifizieren, wodurch angegeben wird, wann eine Testorganisation abläuft. Standardmäßig läuft eine Testorganisation nach 7 Tagen ab.

Testorganisationen machen Appetit, aber nicht dick

Eine Testorganisation ist standardmäßig leer. Sie ist nicht mit überflüssigen Beispieldaten, Dashboards, Berichten, Workflows und anderen Metadaten übersät. Die von Ihnen in der Definitionsdatei der Testorganisation angegebenen Funktionen und Organisationsvoreinstellungen legen fest, was in Ihrer Testorganisation angezeigt wird.

Wenn Sie jedoch lieber eine Testorganisation mit Beispieldaten und Metadaten erstellen möchten, die in der Regel enthalten sind, wenn Sie sich für eine Organisation registrieren, ist dies kein Problem. Fügen Sie in der Definitionsdatei der Testorganisation einfach die Option `hasSampleData` hinzu.

```
{
  "orgName": "Acme",
  "country": "US",
  "edition": "Enterprise",
  "features": ["MultiCurrency;AuthorApex"],
  "hasSampleData": "true",
  "orgPreferences": {
```

```
    "enabled": ["S1DesktopEnabled", "ChatterEnabled"],
     "disabled": ["SelfSetPasswordInApi"]
   }
}
```

Verwenden der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle zum Auflisten von Zuordnungsinformationen für Testorganisationen

Führen Sie `sfdx force:limits:api:display -u` ***`<Dev Hub-Benutzername oder -Alias>`*** aus, um aufzulisten, wie viele Testorganisationen Sie zugeordnet haben und wie viele noch übrig sind.

SControls werden in Testorganisationen nicht mehr unterstützt

Die Unterstützung der Funktion "SControls" wurde in Testorganisationen entfernt.

Verwalten Ihrer Testorganisationen mit dem Entwicklerzentrum (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie das Entwicklerzentrum (Dev Hub), um Ihre Salesforce-Testorganisationen zu erstellen, zu löschen und zu verwalten. Autorisieren Sie die Dev Hub-Organisation mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle, nachdem Sie Ihr Projekt auf Ihrem lokalen Computer eingerichtet haben. Dev Hub steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Wählen Sie für die ersten Schritte zum Erstellen von Testorganisationen eine beliebige bezahlte Organisation aus, die als Ihr Dev Hub fungieren soll. Wenn Sie Dev Hub testen und außerhalb Ihrer Produktionsorganisation experimentieren möchten, sollten Sie sich für eine Dev Hub-Testorganisation registrieren. Dev Hub-Testorganisationen laufen nach 30 Tagen ab. Sie haben aber genug Zeit, um den Trail Erste Schritte mit Salesforce DX abzuschließen.

Ab der Version Winter '18 können Sie Dev Hub in einer Performance Edition-Organisation aktivieren.

Verfolgen und Synchronisieren Ihrer Quelle (allgemein verfügbar)

Salesforce DX unterstützt das Verfolgen und Synchronisieren der Quelle zwischen Ihrem Salesforce DX-Projekt und Testorganisationen.

Erweiterte Unterstützung für Metadaten-API-Typen

Zum Verfolgen und Synchronisieren der Quelle zwischen Ihrem Salesforce DX-Projekt und Ihren Testorganisationen werden viele weitere Metadaten-API-Typen unterstützt.

Für statische Ressourcen verwendete MIME-Erweiterungen

In der Regel werden statische Ressourcen im Dateisystem als binäre Objekte mit der Erweiterung `.resource` gespeichert. Salesforce DX verarbeitet statische Ressourcen anders, indem MIME-Inhaltstypen unterstützt werden. Beispielsweise werden `.gif`-Dateien als `.gif`-Datei und nicht als `.resource`-Datei gespeichert. Durch das Speichern der Dateien mit ihren MIME-Erweiterungen können Sie Ihre Dateien mithilfe des zugeordneten Editors in Ihrem System verwalten und bearbeiten.

Verbessertes serverseitiges Verfolgen für die Metadatenquelle

Untergeordnete Elemente von benutzerdefinierten Objekten und Aura-Paketen werden auf dem Server einzeln verfolgt. Bisher wurden Sie mit der Änderung am Teilobjekt oder dem übergeordneten Aura-Paket verfolgt.

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Supported Metadata API Types

Salesforce DX Developer Guide: Salesforce DX Project Structure and Source File Format

Schnelleres Erstellen mit Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (allgemein verfügbar)

Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code ist ein Open-Source-Erweiterungspaket, das Tools für das Entwickeln auf der Salesforce-Plattform enthält. Verwenden Sie das Erweiterungspaket, um den quellgesteuerten Salesforce DX-Entwicklungs-Flow im kompakten, erweiterbaren Editor für Visual Studio Code bereitzustellen. Diese Erweiterungen stellen Funktionen für die Arbeit mit Testorganisationen, Apex, Lightning-Komponenten und Visualforce bereit. Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code steht mit zusätzlichen Funktionen wie dem Apex-Debugger ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Installieren Sie zum Verwenden von Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code das Erweiterungspaket salesforcedx-vscode, wodurch alle für Sie benötigten Erweiterungen installiert werden.

Die Erweiterungen im salesforcedx-vscode-Erweiterungspaket umfassen:

salesforcedx-vscode-core
: Diese Erweiterung interagiert mit der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle, um grundlegende Salesforce DX-Funktionen bereitzustellen.

salesforcedx-vscode-apex
: Diese Erweiterung verwendet den Apex-Sprachserver zum Bereitstellen von Funktionen wie Syntaxhervorhebung und Codevervollständigung.

salesforcedx-vscode-apex
: Mit dieser Erweiterung können Sie Ihre Apex-Debugger-Lizenzen verwenden, um Probleme in Ihren Testorganisationen interaktiv zu beseitigen.

salesforcedx-vscode-lightning
: Diese Erweiterung unterstützt Lightning-Komponentenpakete. Sie verwendet den HTML-Sprachserver von Visual Studio Code.

salesforcedx-vscode-visualforce
: Diese Erweiterung unterstützt Visualforce-Seiten und -Komponenten. Sie verwendet den HTML-Sprachserver von Visual Studio Code.

Lesen Sie Visual Studio Code Marketplace, um Informationen zu Salesforce Development Tools for Visual Studio Code und zu den ersten Schritten zu erhalten.

Besuchen Sie GitHub, um den Quellcode für das Erweiterungspaket durchzugehen, Probleme zu melden oder Beiträge zu senden.

Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code wird regulär veröffentlicht. Lesen Sie das Änderungsprotokoll des Erweiterungspakets, um Informationen zu Änderungen in diesen fortlaufenden Versionen zu erhalten.

Möglichkeiten mit der Paketerstellung der zweiten Generation (Beta)

Die Paketerstellung der zweiten Generation steuert auf neue Art und Weise, wie Partner und Unternehmenskunden ihre Anwendungen und Metadaten entwickeln, bereitstellen und verwalten. Wenn Sie eine agilere Anwendungsentwicklung mit quellgesteuerten Paketen wünschen, die nicht organisationsbasiert sind, sollten Sie "das Neue" kennenlernen. Wir möchten gern, dass Sie an der Beta-Version zur Paketerstellung der zweiten Generation teilnehmen.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Paketerstellung der zweiten Generation, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Paketerstellung der zweiten Generation ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Es werden neue durch Entwickler gesteuerte Pakete in zwei verschiedenen Sorten angeboten: gesperrt und nicht gesperrt. Diese Pakettypen sind als Pilotfunktionen verfügbar. Sie können diese Pakettypen nur in Test- und Sandbox-Organisationen installieren. Alle Befehle, Parameter und andere Attribute dieser Pakettypen können jederzeit mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert oder ersetzt werden. Implementieren Sie keine mit diesen Pakettypen entwickelten Funktionen in Produktionsorganisationen.

Verwenden Sie die Paketerstellung bereits, um Ihre Anwendungen bei AppExchange zu veröffentlichen und zu verteilen? Sind Sie ein Kunde, der benutzerdefinierte Anwendungen einfacher verwalten möchte? Egal, ob die Paketerstellung für Sie Neuland ist oder ob Sie ein leidenschaftlicher ISV sind, es gibt gute Neuigkeiten für Sie. Mit dem Salesforce DX-Entwicklungsmodell können Sie die Paketerstellung der zweiten Generation verwenden, um Ihre Quelle zu organisieren, sie in Ihr VCS zu integrieren und Ihren benutzerdefinierten Apex-Code besser zu nutzen.

Die Paketerstellung der zweiten Generation bedeutet eine Wende. Hier einige Vorteile für Unternehmenskunden.

- Nutzen Sie den Leistungsumfang der Salesforce DX-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI) für die quellgesteuerte Entwicklung.
- Installieren von Paketen in Testorganisationen
- Sie können Metadaten und Anwendungen mithilfe entwicklergesteuerter Pakete organisieren und bereitstellen.

ISVs können sich diese Vorteile auch zunutze machen.

- Implementieren Sie auf Funktionszweigen basierende Entwicklungen und Tests.
- Verwenden Sie eine Befehlszeilenschnittstelle, um eine vollständig API-gesteuerte Entwicklung zu ermöglichen.
- Entwickeln Sie Pakete, die quellgesteuert und nicht organisationsbasiert sind.
- Verwenden Sie öffentliche Apex-Klassen anstelle von globalen Apex-Klassen, um Code für Pakete freizugeben.
- Entwickeln und verteilen Sie auf einfache Weise voneinander abhängige Pakete.
- Definieren Sie mehrere Pakete innerhalb eines einzelnen Namespace.

Neue Funktionen für die Beta-Version

Wenn Sie am Pilotprogramm für die Paketerstellung der zweiten Generation teilgenommen haben, haben diese Funktionen in der Beta-Version ihr Debut.

Installieren und Anzeigen von Paketen der zweiten Generation auf der Benutzeroberfläche
Sie können nun viele Optionen für die Befehlszeilenschnittstelle über die Salesforce-Benutzeroberfläche verwenden. Mit einfachen Mausklicks können Sie Pakete der zweiten Generation installieren, anzeigen und deinstallieren.

Erstellen von Paketen für mehr Metadatentypen
Die Beta-Version unterstützt mehr Metadatentypen wie "Workflow", "Flow", "Dashboard" und "Artikeltyp". Fügen Sie diese Typen Ihren Paketen der zweiten Generation hinzu.

Erkunden von Optionen für mehr Verwaltbarkeit (Pilot)
Es wurden zwei neue Arten von Paketen der zweiten Generation eingeführt: gesperrt und nicht gesperrt. Diese Pakettypen sind für die Pilotversion verfügbar. Sie können Sie in Test- oder Sandbox-Organisationen installieren, jedoch nicht in einer Produktionsorganisation.

Wichtige Informationen für Teilnehmer am Pilotprogramm

Wenn Sie die Paketerstellung der zweiten Generation während des Pilotprogramms erkundet haben, beachten Sie diese wichtigen Informationen, bevor Sie mit den ersten Schritten der Beta-Version beginnen.

Erhalten einer neuen Dev Hub-Organisation
Die Dev Hub-Organisation, die Sie während des Pilotprogramms erhalten haben, ist abgelaufen. Ab der Version Winter '18 können Sie eine beliebige Dev Hub-Organisation verwenden. Wenn Sie das Dev Hub in dieser Organisation aktivieren, aktivieren Sie auch die Teilnahme an der Beta-Version für die Paketerstellung der zweiten Generation. Sie können denselben Namespace wie im Rahmen des Pilotprogramms verwenden oder einen neuen Namespace für die Beta-Version in der Developer Edition-Organisation erwerben.

Installieren der neuen Befehlszeilenschnittstelle
Deinstallieren Sie Ihre Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle, bevor Sie die Beta-Version verwenden. Installieren Sie dann die Befehlszeilenschnittstelle wie im *Salesforce DX Setup Guide* beschrieben.

Platzieren Ihrer Paketdeskriptoren in der Datei "sfdx-project.json"
Die Datei `package2-descriptor.json` wurde entfernt. Sie geben nun alle Ihre Projektkonfigurationsdetails, einschließlich der Paketdeskriptoren, in der Datei `sfdx-project.json` an.

Informieren über die neuen und geänderten Befehle der Befehlszeilenschnittstelle
Beachten Sie diese Unterschiede, wenn Sie mit den während des Pilotprogramms verfügbaren Befehlen vertraut sind.

- Anstelle von `force:package2:version:install` verwenden Sie nun `force:package:install`. Ähnlich:
  - Für `force:package2:install:get` verwenden Sie nun `force:package:install:get`.
  - Für `force:package2:installed:list` verwenden Sie nun `force:package:installed:list`.
  - Für `force:package2:uninstall` verwenden Sie nun `force:package:uninstall`.
- Sie müssen kein Paketmanifest mehr erstellen. Demnach enthält die Befehlszeilenschnittschnelle den Befehl `force:package2:manifest:create` nicht mehr.
- Der Befehl `force:package2:member:list` wurde entfernt. Zeigen Sie Paketmitglieder in einer Abonnentenorganisationen stattdessen mithilfe der Option "Installierte Pakete" im Salesforce-Setup-Menü an.

Überlegungen zur Paketerstellung der zweiten Generation

Hier einige wichtige Überlegungen, die Sie beim Verwenden der Paketerstellung der zweiten Generation berücksichtigen sollten.

API-Version muss 41.0 oder höher sein
Beschreibung: API-Versionen vor Version 41.0 werden für Pakete der zweiten Generation nicht unterstützt.

Übergangslösung: Überprüfen Sie vor dem Erstellen eines Pakets der zweiten Generation, ob Sie `sourceApiVersion` in der Datei `sfdx-project.json` auf 41.0 oder höher festgelegt haben.

Nicht gesperrte und gesperrte Pakete können nur in Test- oder Sandbox-Organisationen installiert werden
Beschreibung: Sie können drei Arten von Paketen der zweiten Generation erstellen. Sie können verwaltete Pakete der zweiten Generation in einer beliebigen Organisation installieren. Bei gesperrten und nicht gesperrten Paketen handelt es sich um Pilotfunktionen, die Sie nur in einer Sandbox- oder Testorganisation installieren können.

Übergangslösung: Keine.

Angeben einer Patch-Version nicht möglich

Beschreibung: Die aus vier Teilen bestehende Paketversionsnummer enthält ein Patch-Segment, das als "major.minor.patch.build" definiert ist. Sie können jedoch keinen Patch für ein Paket der zweiten Generation erstellen. Bei der Paketerstellung tritt ein Fehler auf, wenn Sie eine Patch-Nummer im Paketdeskriptor festlegen. Achten Sie in einer künftigen Version auf Patch-Versionen.

Übergangslösung: Legen Sie das Patch-Segment der Versionsnummer immer auf "0" fest. "1.2.0.1" ist beispielsweise gültig, "1.2.1.1" jedoch nicht.

Geschützte benutzerdefinierte Metadaten und benutzerdefinierte Einstellungen sind für Entwickler in einer Testorganisation sichtbar, wenn installierte Pakete einen gemeinsamen Namespace verwenden

Beschreibung: Gehen Sie mit Bedacht vor, wenn Sie Geheimnisse in Ihren Paketen der zweiten Generation mithilfe geschützter benutzerdefinierter Metadaten oder geschützter benutzerdefinierter Einstellungen speichern. Sie können mehrere Pakete der zweiten Generation mit demselben Namespace erstellen. Wenn Sie diese Pakete in einer Testorganisation erstellen, sind diese Geheimnisse jedoch für alle Ihre Entwickler sichtbar, die in einer Testorganisation mit einem gemeinsam verwendeten Namespace arbeiten. Künftig wird möglicherweise ein "paketgeschütztes" Kennwort hinzugefügt, um in diesen Situationen den Zugriff auf Paketgeheimnisse zu verhindern.

Übergangslösung: Keine.

Bringen Sie Ihre Testorganisationen in Form (Pilot)

In der Version Winter '18 wird für Salesforce DX ein Pilotprogramm eingeführt, um die "Form" einer Produktionsorganisation auf eine Testorganisation zu übertragen. Haben Sie sich schon einmal gefragt, welche Funktionen und Voreinstellungen Sie in der Definitionsdatei der Testorganisation angeben sollen? Oder haben Sie sich gewünscht, dass eine Testorganisation auf magische Weise mit den Funktionen, Einschränkungen und Voreinstellungen Ihrer Produktionsorganisation erstellt werden könnte? Diese Funktion ermöglicht es Ihnen, schnell Testorganisationen mit der Form einer anderen Organisation zu erstellen.

Wichtig: Wir stellen die Salesforce DX-Funktion "Organisationsform" ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Funktion "Organisationsform" kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Alle Befehle, Parameter und andere Funktionen können jederzeit mit oder ohne vorherige Ankündigung geändert oder ersetzt werden. Implementieren Sie keine Funktionen, die mit diesen Befehlen oder Tools entwickelt wurden.

Dieses Pilotprogramm ist ideal für Kunden, die Salesforce DX aktiv verwenden und uns konstruktives Feedback geben möchten. Es ist geplant, diese Funktion einer kleinen Gruppe von Kunden bereitzustellen und die Zielgruppe im Laufe der Zeit zu erweitern. Wenn Sie an einem frühzeitigen Zugriff interessiert sind, füllen Sie dieses Formular aus, und zwar einmal für jedes Team: https://goo.gl/forms/IJGjXwU5wSYunp7q1.

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs (Beta) können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Language (Beta): Integrieren Sie die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen
Verwenden Sie die Einstein Language-APIs, um die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen zu integrieren und dem Text wertvolle Einblicke zu entlocken. Die Language-APIs umfassen die Einstein Intent-API und die Einstein Sentiment-API.

Einstein Vision: Modelle mit mehreren Bezeichnungen, Feedback für Modelle und globale Datensets
Einstein Vision, Version 2.0, wurde veröffentlicht. Ab dieser Version ist Einstein Vision nun der Oberbegriff für alle Bilderkennungs-APIs. Die Einstein Vision-API heißt nun Image Classification API. Zu den neuen Funktionen der Image Classification API gehören nun Modelle mit mehreren Bezeichnungen, die Möglichkeit zum Hinzufügen von Feedback zu Ihren Modellen sowie globale Datensets.

Einstein Language (Beta): Integrieren Sie die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen

Verwenden Sie die Einstein Language-APIs, um die Verarbeitung natürlicher Sprache in Ihre Anwendungen zu integrieren und dem Text wertvolle Einblicke zu entlocken. Die Language-APIs umfassen die Einstein Intent-API und die Einstein Sentiment-API.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von Einstein Language, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Einstein Language ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In IdeaExchange in der Trailblazer Community können Sie Feedback für Einstein Language einbringen.

Die Einstein Intent-API kategorisiert nicht strukturierten Text in benutzerdefinierten Bezeichnungen, um besser nachzuvollziehen, was Benutzer erreichen möchten. Verwenden Sie diese API, um Text in E-Mails, Chats oder Webformularen für folgende Aktionen zu analysieren:

- Bestimmen, für welche Produkte sich potenzielle Kunden interessieren, und Senden von Kundenanfragen an den entsprechenden Vertriebsmitarbeiter
- Weiterleiten von Service-Kundenvorgängen an die richtigen Agenten oder Abteilungen oder Bereitstellen von Self-Service-Optionen
- Nachvollziehen von Kunden-Posts für die Bereitstellung von personalisiertem Self-Service in Ihren Communities

Die Einstein Sentiment-API teilt Text in positive, negative und neutrale Klassen ein, um die Stimmung hinter dem Text nachzuvollziehen. Verwenden Sie diese API, um E-Mails, soziale Medien und Text aus Chats für folgende Aktionen zu analysieren:

- Identifizieren der Stimmung in E-Mails eines potenziellen Kunden, um für einen Lead oder eine Opportunity einen positiven oder negativen Trend zu ermitteln.
- Bereitstellen von proaktivem Service, indem unzufriedenen Kunden zuerst geholfen wird oder Werbeangebote für zufriedene Kunden verlängert werden.
- Überwachen der Wahrnehmung Ihrer Marke in verschiedenen sozialen Medien, Identifizieren von Markenfans und Beachten von Kundenzufriedenheit

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Beta) (Einführung in Salesforce Einstein Language (Beta))

Einstein Vision: Modelle mit mehreren Bezeichnungen, Feedback für Modelle und globale Datensets

Einstein Vision, Version 2.0, wurde veröffentlicht. Ab dieser Version ist Einstein Vision nun der Oberbegriff für alle Bilderkennungs-APIs. Die Einstein Vision-API heißt nun Image Classification API. Zu den neuen Funktionen der Image Classification API gehören nun Modelle mit mehreren Bezeichnungen, die Möglichkeit zum Hinzufügen von Feedback zu Ihren Modellen sowie globale Datensets.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wechseln zum neuen API-Endpunkt

Es gibt einen neuen API-Endpunkt. Die APIs verwenden nun den Endpunkt `https://api.einstein.ai`. Wenn Sie auf die Einstein-Plattformservices-APIs zugreifen, verwenden Sie diesen neuen Endpunkt. Der alte Endpunkt `api.metamind.io` funktioniert bisher noch. Aktualisieren Sie Ihren Code jedoch mit dem neuen Endpunkt, da der alte Endpunkt ersetzt wird.

Verwenden von Feedback zum Optimieren Ihres Modells

Wenn ein Bild von einem Modell falsch klassifiziert wird, können Sie dieses Bild der richtigen Bezeichnung im Datenset hinzufügen. Dann können Sie das Datenset anlernen und das Modell aktualisieren. Mit diesem Feedbackzyklus wird das Modell durch Hinzufügen neuer Daten verbessert.

Identifizieren mehrerer Objekte mit einem Modell mit mehreren Bezeichnungen

Sie können die Image Classification API verwenden, um ein Modell mit mehreren Bezeichnungen zu erstellen. Ein Modell mit mehreren Bezeichnungen sagt mehrere Klassen für ein einzelnes Bild vorher. Angenommen, Sie verfügen über ein Modell mit mehreren Bezeichnungen für Sportgeräte und klassifizieren ein Bild, das einen Baseballhandschuh und einen Schläger enthält. Die Vorhersageantwort enthält hohe Wahrscheinlichkeiten für die Klassen "baseball-bat" und "baseball-glove".

Klassifizieren von Bildern mit vorgefertigten Modellen

Einstein Vision bietet zwei vorgefertigte Modelle, mit denen Sie sofort Vorhersagen vornehmen können.

Hinzufügen von Daten zu einem Modell mit globalen Datensets

Bei einem globalen Datenset handelt es sich um ein öffentliches Datenset mit Daten, die Sie einem benutzerdefinierten Modell hinzufügen können. Wenn Sie ein Datenset anlernen, um ein Modell zu erstellen, können Sie Daten aus einem globalen Datenset mit einschließen. Verwenden Sie ein globales Datenset, um eine negative oder eine "sonstige" Klasse in Ihrem Modell zu erstellen. Bei einer Vorhersage wird eine negative Klasse zurückgegeben, wenn das Bild mit keiner der sonstigen Klassen übereinstimmt.

Das Erstellen eines Datensets erfordert einen Datensettyp

Wenn Sie ein Datenset anlernen und ein Modell erstellen, wird der Modelltyp aus dem Datensettyp übernommen. Welchen Modelltyp Sie benötigen, hängt von den Bildern ab, die Sie in das Modell senden, und davon, was vom Modell in diesen Bildern identifiziert werden soll.

Ersetzte Einstein Image Classification API-Aufrufe

Diese Aufrufe wurden in der Einstein Image Classification API der Version 2.0 ersetzt.

Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung (Beta)

Mit der Einstein-Objekterkennungs-API können Sie Deep-Learning-Modelle trainieren und mehrere Einzelobjekte innerhalb eines Bilds zählen. Die API erkennt Objekte innerhalb eines Bilds und stellt Details wie Größe und Position der einzelnen Objekte bereit.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide

Wechseln zum neuen API-Endpunkt

Es gibt einen neuen API-Endpunkt. Die APIs verwenden nun den Endpunkt `https://api.einstein.ai`. Wenn Sie auf die Einstein-Plattformservices-APIs zugreifen, verwenden Sie diesen neuen Endpunkt. Der alte Endpunkt `api.metamind.io` funktioniert bisher noch. Aktualisieren Sie Ihren Code jedoch mit dem neuen Endpunkt, da der alte Endpunkt ersetzt wird.

Der Endpunkt zum Abrufen eines Datensets lautet beispielsweise `https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/<DATENSET-ID>`.

Verwenden von Feedback zum Optimieren Ihres Modells

Wenn ein Bild von einem Modell falsch klassifiziert wird, können Sie dieses Bild der richtigen Bezeichnung im Datenset hinzufügen. Dann können Sie das Datenset anlernen und das Modell aktualisieren. Mit diesem Feedbackzyklus wird das Modell durch Hinzufügen neuer Daten verbessert.

Mit den Feedback-API-Aufrufen können Sie folgende Aktionen ausführen:

- Hinzufügen eines falsch klassifizierten Bilds zu einem Datenset mit der richtigen Bezeichnung.
- Abrufen einer Liste von Bildern, die einem Datenset als Feedback hinzugefügt wurden.
- Erstellen eines Modells oder Aktualisieren eines vorhandenen Modells mithilfe von Feedbackbildern.

Angenommen, Sie verfügen über ein Modell, das Strände und Berge klassifiziert. Sie senden das Bild `alps.jpg` an das Modell, um eine Vorhersage abzurufen. Das Modell antwortet mit einer hohen Wahrscheinlichkeit, dass es sich bei dem Bild um einen Strand handelt (in der Beaches-Klasse). Sie haben jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet, dass es sich bei dem Bild um Berge handelt (in der Mountains-Klasse). Das Bild wurde falsch klassifiziert. Verwenden Sie einen der Feedback-API-Aufrufe, um das falsch klassifizierte Bild mit der richtigen Bezeichnung dem Datenset hinzuzufügen, aus dem das Modell erstellt wurde.

Dieser cURL-Aufruf fügt `alps.jpg` dem Datenset als neues Beispiel hinzu. Der Anforderungsparameter `expectedLabel=Mountains` gibt an, dass das Bild der richtigen Klasse im Datenset hinzugefügt wird.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "modelId=3CMCRC572BD3OZTQSTTUU4733Y" -F "data=@c:\data\alps.jpg"
 -F "expectedLabel=Mountains" https://api.einstein.ai/v2/vision/feedback
```

Nachdem Sie dem Datenset Feedbackbilder hinzugefügt haben, können Sie das Datenset neu anlernen und das Modell aktualisieren.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Add Feedback to a Dataset (Hinzufügen von Feedback zu einem Datenset)

Identifizieren mehrerer Objekte mit einem Modell mit mehreren Bezeichnungen

Sie können die Image Classification API verwenden, um ein Modell mit mehreren Bezeichnungen zu erstellen. Ein Modell mit mehreren Bezeichnungen sagt mehrere Klassen für ein einzelnes Bild vorher. Angenommen, Sie verfügen über ein Modell mit mehreren Bezeichnungen für Sportgeräte und klassifizieren ein Bild, das einen Baseballhandschuh und einen Schläger enthält. Die Vorhersageantwort enthält hohe Wahrscheinlichkeiten für die Klassen "baseball-bat" und "baseball-glove".

Beginnen mit dem Datenset

Wenn Sie ein Modell mit mehreren Bezeichnungen erstellen möchten, beginnen Sie mit dem Datenset. Geben Sie beim Erstellen des Datensets als Typ `image-multi-label` an. Dieser cURL-Aufruf erstellt ein Datenset.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "path=http://einstein.ai/images/sports.zip" -F
"type=image-multi-label" https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/upload
```

Wenn Sie ein Modell mit mehreren Bezeichnungen erstellen möchten, lernen Sie das Datenset mit mehreren Bezeichnungen mithilfe desselben Endpunkts wie bei einem Standardklassifizierungsmodell an: `https://api.einstein.ai/v2/vision/train`.

Abrufen von Modellkennzahlen

Nachdem Sie ein Modell mit mehreren Bezeichnungen erstellt haben, können Sie die Modellkennzahlen abrufen, um die Modellgenauigkeit und die Leistung des Modells nachzuvollziehen. Sie rufen die Kennzahlen für ein Modell mit mehreren Bezeichnungen genauso ab wie die Kennzahlen für ein Standardklassifizierungsmodell. Das Antwortformat ist jedoch anders. Dieser cURL-Aufruf ruft die Modellkennzahlen ab.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN> "-H" Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/models/<MODEL_ID>
```

Klassifizieren eines Bilds

Bei der Klassifizierung eines Bilds wird derselbe Aufruf wie beim standardmäßigen Bildklassifizierungsmodell verwendet. Die Antwort ist jedoch anders.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "modelId=<YOUR_MODEL_ID>" -F
"sampleLocation=http://web.yoursite.com/<IMAGE_FILE>.png"
https://api.einstein.ai/v2/vision/predict
```

Bei der Antwort werden alle Klassen im Modell zurückgegeben. Jede Wahrscheinlichkeit weist einen Wert zwischen 0 und 1 auf und die Klassen mit der höchsten Wahrscheinlichkeit befinden sich ganz oben. Hier ist ein Beispiel einer Antwort aus dem Modell mit mehreren Bezeichnungen für Sportgeräte.

```
{
  "probabilities": [
    {
      "label": "baseball-bat",
      "probability": 0.7356758
    },
    {
      "label": "baseball-glove",
      "probability": 0.74909562
    },
    {
      "label": "basketball-hoop",
      "probability": 0.112600096
    },
    {
      "label": "tennis-ball",
      "probability": 0.088070825
    },
    {
      "label": "tennis-racket",
      "probability": 0.0854089
    },
    {
      "label": "tennis-court",
      "probability": 0.0007318517
    }
  ],
```

```
  "object": "predictresponse"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Determine the Model Type You Need (Ermitteln des benötigten Modelltyps)

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a Zip File Asynchronously (Asynchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Multi-Label Model Metrics (Abrufen von Multi-Label-Modellkennzahlen)

Klassifizieren von Bildern mit vorgefertigten Modellen

Einstein Vision bietet zwei vorgefertigte Modelle, mit denen Sie sofort Vorhersagen vornehmen können.

- Bildmodell mit mehreren Bezeichnungen: Klassifiziert Bilder, die verschiedene Objekte enthalten. Wenn Sie ein Bild mithilfe dieses Modells klassifizieren, gibt es eine Vorhersage für jede Klasse im Modell und eine Wahrscheinlichkeit für jede Klasse zurück. Dieses Modell erkennt mehrere Objekte in einem Bild, sodass die Wahrscheinlichkeiten sich nicht zu 1 summieren.
- Szenenbildmodell: Klassifiziert Bilder von Innen- und Außenszenen. Das Modell gibt die besten fünf Klassen zurück, wobei die höchste Wahrscheinlichkeit an erster Stelle steht. Beim Szenenbildmodell handelt es sich um ein standardmäßiges Klassifizierungsmodell, sodass sich alle Wahrscheinlichkeiten zu 1 aufsummieren.

Dieser cURL-Befehl nimmt eine Vorhersage für das Szenenbildmodell vor.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "sampleLocation=http://einstein.ai/images/gym.jpg" -F
"modelId=SceneClassifier" https://api.einstein.ai/v2/vision/predict
```

Das Modell gibt eine diesem JSON-Code ähnliche Antwort zurück.

```
{
  "probabilities": [
    {
      "label": "Gym interior",
      "probability": 0.996387
    },
    {
      "label": "Airport terminal",
      "probability": 0.0025247275
    },
    {
      "label": "Office or Cubicles",
      "probability": 0.00049142947
    },
    {
      "label": "Bus or train interior",
      "probability": 0.00019321487
    },
    {
      "label": "Restaurant patio",
      "probability": 0.000069430374
    }
  ],
```

```
  "object": "predictresponse"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Use the Prebuilt Models (Verwenden der vorgefertigten Modelle)

Einstein Platform Services Developer Guide: Scene Image Model Class List (Liste der Scene Image-Modellklassen)

Einstein Platform Services Developer Guide: Multi-Label Image Model Class List (Liste der Multi-Label Image-Modellklassen)

Hinzufügen von Daten zu einem Modell mit globalen Datensets

Bei einem globalen Datenset handelt es sich um ein öffentliches Datenset mit Daten, die Sie einem benutzerdefinierten Modell hinzufügen können. Wenn Sie ein Datenset anlernen, um ein Modell zu erstellen, können Sie Daten aus einem globalen Datenset mit einschließen. Verwenden Sie ein globales Datenset, um eine negative oder eine "sonstige" Klasse in Ihrem Modell zu erstellen. Bei einer Vorhersage wird eine negative Klasse zurückgegeben, wenn das Bild mit keiner der sonstigen Klassen übereinstimmt.

Geben Sie beim Anlernen eines Datensets die ID des globalen Datensets an, um dessen Daten in das beim Anlernvorgang erstellte Modell mit einzuschließen. Der cURL-Befehl gibt `withGlobalDatasetId` im Anforderungsparameter `trainParams` an.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "name=Beaches and Mountains w/Global Other Dataset"
 -F "datasetId=<DATASET_ID>" -F "trainParams={\"withGlobalDatasetId\" : 1005161}"
https://api.einstein.ai/v2/vision/train
```

Wenn Sie ein Bild zur Klassifizierung senden und es mit keiner Klasse in Ihrem Datenset übereinstimmt, sieht das Ergebnis wie dieser JSON-Code aus.

```
{
    "probabilities": [
        {
            "label": "other",
            "probability": 0.99999857
        },
        {
            "label": "Beaches",
            "probability": 8.929781e-7
        },
        {
            "label": "Mountains",
            "probability": 5.91046e-7
        }
    ],
    "object": "predictresponse"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Use Global Datasets (Verwenden von globalen Datensets)

Das Erstellen eines Datensets erfordert einen Datensettyp

Wenn Sie ein Datenset anlernen und ein Modell erstellen, wird der Modelltyp aus dem Datensettyp übernommen. Welchen Modelltyp Sie benötigen, hängt von den Bildern ab, die Sie in das Modell senden, und davon, was vom Modell in diesen Bildern identifiziert werden soll.

Bei der Einstein Image Classification API der Version 2.0 ist nun der Parameter `type` beim Erstellen eines Datensets erforderlich. Die gültigen Werte lauten:

- `image`: Datenset mit Standardklassifizierung. Mit diesem Datensettyp erstellte Modelle teilen ein Bild in eine einzelne Klasse ein.
- `image-multi-label`: Datenset mit Klassifizierung mit mehreren Bezeichnungen. Mit diesem Datensettyp erstellte Modelle teilen ein Bild in mehrere Klassen ein.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Determine the Model Type You Need (Ermitteln des benötigten Modelltyps)

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a Zip File Asynchronously (Asynchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a Zip File Synchronously (Synchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Ersetzte Einstein Image Classification API-Aufrufe

Diese Aufrufe wurden in der Einstein Image Classification API der Version 2.0 ersetzt.

`/vision/datasets/<DATENSET-ID>/labels`

Erstellen einer Bezeichnung. Sie müssen die Bezeichnungen nun beim Erstellen des Datensets übergeben.

`/vision/datasets/<DATENSET-ID>/labels/<BEZEICHNUNGS-ID>`

Abrufen einer Bezeichnung.

`/vision/datasets/<DATENSET-ID>/examples/<BEISPIEL-ID>`

Anzeigen eines Beispiels.

`/vision/datasets/<DATENSET-ID>/examples/<BEISPIEL-ID>`

Löschen eines Beispiels.

Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung (Beta)

Mit der Einstein-Objekterkennungs-API können Sie Deep-Learning-Modelle trainieren und mehrere Einzelobjekte innerhalb eines Bilds zählen. Die API erkennt Objekte innerhalb eines Bilds und stellt Details wie Größe und Position der einzelnen Objekte bereit.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Einstein-Objekterkennung, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Einstein-Objekterkennung ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In IdeaExchange in der Trailblazer Community können Sie Feedback zur Einstein-Objekterkennung einbringen.

Für jedes Objekt oder jede Objektgruppe, die in einem Bild identifiziert werden, gibt die API die Koordinaten des Begrenzungsrechtecks für das Objekt und eine Klassenbezeichnung zurück. Zudem wird die Wahrscheinlichkeit der Übereinstimmung des Objekts mit der Klassenbezeichnung angegeben. Szenarien für die Nutzung der Objekterkennungs-API beinhalten unter anderem das Auffinden von Produktlogos in Bildern und das Zählen von vorrätigen Produkten.

Die Einstein-Objekterkennung ist Bestandteil von Einstein Vision, sodass die Aufrufe hier den Aufrufen für Bild- und Multi-Label-Modellen ähneln. Ein Objekterkennungsmodell unterscheidet sich jedoch von einem Multi-Label-Modell. Ein Multi-Label-Modell gibt die Wahrscheinlichkeit zurück, mit der bestimmte Objekte in einem Bild vorkommen. Im Gegensatz dazu ermittelt das Objekterkennungsmodell die Position bestimmter Objekte innerhalb eines Bilds.

Beginnen mit dem Datenset

Wenn Sie ein Erkennungsmodell erstellen möchten, beginnen Sie mit dem Datenset. Geben Sie bei der Erstellung des Datensatzes als Typ `image-detection` an. Dieser cURL-Aufruf erstellt ein Datenset.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "path=http://<DATA_URL>/products.zip" -F "type=image-detection"
https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/upload
```

Wenn Sie ein Modell erstellen möchten, trainieren Sie das Erkennungs-Datenset mithilfe desselben Endpunkts wie bei einem Standardklassifizierungsmodell: `https://api.einstein.ai/v2/vision/train`.

Klassifizieren eines Bilds

Bei der Klassifizierung von Bildern wird der neue `/detect`-Endpunkt verwendet. Das eingefügte Bild kann sich auf einem lokalen Laufwerk befinden oder durch einen URL referenziert werden.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "modelId=<YOUR_MODEL_ID>" -F
"sampleLocation=http://web.yoursite.com/<IMAGE_FILE>.png"
https://api.einstein.ai/v2/vision/detect
```

Angenommen, ein Unternehmen verwendet die API für die Erkennung von Produkten in Verkaufsregalen. Nachdem Sie ein Bild zur Erkennung eingesendet haben, erhalten Sie eine Antwort, die in etwa wie diese JSON-Datei aussieht. Die angezeigten Bezeichnungen variieren entsprechend den Bezeichnungen in Ihrem Modell. In der Antwort werden eine Bezeichnung, eine Wahrscheinlichkeit und die Koordinaten für ein Begrenzungsrechteck zurückgegeben. Diese Koordinaten geben an, an welcher Stelle im Bild das Element erkannt wurde.

```
{
        "probabilities": [
            {
                "label": "Bran Cereal",
                "probability": 0.9994634,
                "boundingBox": {
                    "minX": 325,
                    "minY": 300,
                    "maxX": 483,
                    "maxY": 402
                }
            },
            {
                "label": "Out of Stock",
                "probability": 0.99834275,
                "boundingBox": {
                    "minX": 536,
                    "minY": 322,
                    "maxX": 647,
                    "maxY": 385
                }
```

```
        },
        {
            "label": "Oat Cereal",
            "probability": 0.9977386,
            "boundingBox": {
                "minX": 697,
                "minY": 356,
                "maxX": 789,
                "maxY": 395
            }
        },
        {
            "label": "Protein Mix",
            "probability": 0.99745244,
            "boundingBox": {
                "minX": 40,
                "minY": 289,
                "maxX": 150,
                "maxY": 332
            }
        },
        {
            "label": "Corn Flakes",
            "probability": 0.9832312,
            "boundingBox": {
                "minX": 390,
                "minY": 101,
                "maxX": 431,
                "maxY": 134
            }
        },
        {
            "label": "Other",
            "probability": 0.94256777,
            "boundingBox": {
                "minX": 368,
                "minY": 350,
                "maxX": 447,
                "maxY": 408
            }
        }
    ] }
```


SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Determine the Model Type You Need (Ermitteln des benötigten Modelltyps)

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a Zip File Asynchronously (Asynchrones Erstellen eines Datensets aus einer ZIP-Datei)

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität, Leistung der Benutzeroberfläche und Flexibilität

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion verwendet. Verwenden Sie das Framework, um mobile Anwendungen und Seiten in Salesforce for Android, Salesforce for iOS, der mobilen Salesforce-Webversion, Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities zu erstellen.

Sie können vorkonfigurierte Komponenten verwenden oder mithilfe von JavaScript, HTML, CSS, Apex oder jedem anderen webfähigen Code Ihre eigenen Komponenten erstellen.

Über AppExchange können Sie von Salesforce-Partnern erstellte Komponenten installieren oder Ihre eigenen Komponenten veröffentlichen.

Weitere Informationen finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Zur Verwendung verfügbar in: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Erstellen Sie Lightning-Komponenten mithilfe der Benutzeroberfläche in den Editionen **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** oder einer Sandbox.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Winter '18 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Erstellen von großartigen Benutzeroberflächen mit neuen Lightning-Basiskomponenten

Beschleunigen der Entwicklung mit einer erfrischenden Kombination von 30 neu integrierten Lightning-Komponenten Die neuen Komponenten decken eine breite Palette an Benutzeroberflächenelementen ab und geben Ihnen eine ganz neue Sammlung von Tools für Ihre Entwicklung an die Hand.

Einführung einer neuen Komponentenbibliothek (Beta)

Finden Sie Komponenten leichter mit der durchsuchbaren Komponentenbibliothek. Zeigen Sie eine Vorschau des Erscheinungsbilds der Komponenten mit interaktiven Beispielen an.

Informationen zum aktualisierten LockerService API Viewer

Der LockerService API Viewer verfügt über eine optimierte Benutzeroberfläche und ein visuelles Design, das auf dem Salesforce Lightning Design System beruht. Mit dem API Viewer können Sie die Eigenschaften erkunden, die für sichere Versionen grundlegender JavaScript DOM APIs, wie `window`, verfügbar sind. Verwenden Sie den API Viewer, um browsergestützte Objekte mit den entsprechenden sicheren Versionen zu vergleichen, beispielsweise `window` und `SecureWindow`, und so Kompatibilitätsprobleme aufzudecken.

Automatische Validierung von Komponentencode beim Speichern

JavaScript-Code für Lightning-Komponenten wird beim Speichern validiert. Durch die Validierung stellen Sie sicher, dass Ihre Komponenten nach bewährten Vorgehensweisen geschrieben wurden, und vermeiden Fallstricke, die zur Inkompatibilität mit LockerService führen können. Die Validierung erfolgt automatisch, wenn Sie Lightning-Komponentenressourcen in der Developer Console, Ihrer bevorzugten IDE und über die API speichern.

Änderungen an der Verarbeitung des Ausdrucks $Label

Ausdrücke in JavaScript-Zeichenfolgen werden jetzt nicht mehr automatisch dereferenziert (evaluiert und aufgelöst). Dies betrifft primär die Verwendung des globalen Wertanbieters `$Label`. Wenn Sie bisher Bezeichnungsausdrücke wie "{!$Label.c.someLabel}" in JavaScript-Zeichenfolgen verwendet haben, werden Sie feststellen, dass sie nicht mehr in den tatsächlichen Text der benutzerdefinierten Bezeichnung aufgelöst werden. Stattdessen wird der Bezeichnungstext selbst angezeigt.

Erstellen benutzerdefinierter Seitenvorlagen mit Lightning-Komponenten

Jetzt sind Sie nicht mehr auf die Standardvorlagen für Lightning-Datensatz-, Anwendungs- und Startseiten beschränkt. Nehmen Sie die Erfüllung Ihrer Geschäftsanforderungen in die eigenen Hände und erstellen Sie selbst eine benutzerdefinierte Seitenvorlage, die die Struktur und die Komponenten enthält, die Sie definieren. Sie können beliebig viele Bereiche und sogar benutzerdefinierte Stile hinzufügen.

Verwenden von Apex-Services in lightning:container (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Container-Komponente ermöglicht es Ihnen, die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP) Ihres iframe-Inhalts anzugeben. Zuvor konnten Sie für CSP `minimum`, `Lightning` oder `custom` festlegen, wobei die Standardebene `Lightning` war. Jetzt können Sie die CSP-Ebenen `low`, `high` oder `custom` verwenden, wobei die Standardebene `low` ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden des Lightning-Daten-Service zum Durchführen von Datensatzvorgängen ohne Apex-Code (allgemein verfügbar)

Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code verwendet werden muss. Der Lightning-Daten-Service verbessert die Leistung und Datenkonsistenz Ihrer gesamten Komponenten.

Zurückgeben eines Ergebnisses mit aura:method

Jetzt können Ergebnisse mit `aura:method` einfacher zurückgegeben werden. Diese Methode dient zur Kommunikation zwischen einer übergeordneten und der darin enthaltenen untergeordneten Komponente. Verwenden Sie die Anweisung `return`, um einen Wert aus synchronem JavaScript-Code zurückzugeben.

Erhöhung der Obergrenze für die Client-Nutzlastdaten auf 4 MB

Das Framework fasst serverseitige Aktionen in der Warteschlange in einer Serveranforderung zusammen. Diese Anforderungsnutzlast schließt alle Aktionen und ihre in JSON serialisierten Daten ein. Die Obergrenze für die Anforderungsnutzlast wurde auf 4 MB erhöht. Zuvor betrug sie 1 MB.

Übersetzen von Lightning-Komponenten-Registerkarten

Lightning-Komponenten-Registerkarten können jetzt genau wie andere Registerkarten in der Übersetzungsworkbench übersetzt werden. Übersetzen Sie die Namen Ihrer Lightning-Komponenten-Registerkarten in alle Sprachen, die Ihre Organisation oder Komponente unterstützt, sodass Ihre Benutzer und Kunden in ihrer bevorzugten Sprache arbeiten können. Wenn eine übersetzte Version verfügbar ist, werden Registerkartennamen von Lightning-Komponenten in der Sprache des aktuellen Benutzers angezeigt.

Platzhalterabgleich in aura:dependency ist veraltet

Der Platzhalterabgleich kann zu Validierungsfehlern beim Speichern führen, wenn keine Ressourcen übereinstimmen. Der Platzhalterabgleich kann außerdem die Seitenladezeit erhöhen, da mehr Definitionen als benötigt an den Client gesendet werden. Fügen Sie stattdessen ein `<aura:dependency>`-Tag für jede Ressource hinzu, auf die nicht direkt im Markup der Komponente verwiesen wird.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Erstellen Sie Benutzeroberflächen in kürzester Zeit mit einer Fülle von neuen Komponenten.

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe von Lightning-Schnittstellen kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Winter '18 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Die zwei wichtigen Aktualisierungen (eine für Communities und die andere für andere Kontexte) heißen:

- Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren
- Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren

Das Lightning-Komponenten-Framework verwendet bereits CSP (also einen W3C-Standard), um die Inhaltsquelle zu steuern, die auf einer Seite geladen werden kann. Diese wichtigen Aktualisierungen führen durch die Verschärfung von CSP zur Minderung des Risikos von websiteübergreifenden Skriptangriffen.

Strengere CSPs kommen Ihnen ggf. vertraut vor. In der wichtigen LockerService-Aktualisierung der Version Spring '17 wurden strengere CSPs eingeführt, um die Stichwörter `unsafe-inline` und `unsafe-eval` für Inline-Skripts (`script-src`) zu verbieten. Diese CSP-Änderungen wurden nur in Sandbox-Instanzen und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt.

Zeitachse der wichtigen Aktualisierung

Die strengere CSP wird schrittweise in mehr Organisationen zur Verfügung gestellt. Im Folgenden finden Sie die geplante Zeitachse. Der Zeitplan ändert sich jedoch ggf. für künftige Versionen.

<table>
<tr><th></th><th>Wichtige Aktualisierungen</th><th>Summer '17</th><th>Winter '18</th><th>Spring '18 (Feb. 2018)</th><th>Summer '18</th><th>Winter '19 (Oktober 2018)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Sandbox- und DE-Organisationen</td><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten aktivieren</td><td colspan="4">Ist standardmäßig deaktiviert, sofern LockerService nicht in Version Spring '17 aktiviert wurde</td><td rowspan="4">Für alle Organisationen aktiviert</td></tr>
<tr><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren</td><td colspan="4">Ist standardmäßig deaktiviert</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Produktionsorganisationen</td><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten aktivieren</td><td colspan="2">N/V</td><td colspan="2">Ist standardmäßig aktiviert</td></tr>
<tr><td>Strengere CSPs für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren</td><td colspan="2">N/V</td><td colspan="2">Ist standardmäßig deaktiviert</td></tr>
</table>

Winter '18

Die wichtigen Aktualisierungen sind nur in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition verfügbar. Die strengere CSP wird in Produktionsorganisationen für diese Version nicht erzwungen.

Spring '18 (künftige Pläne)

Die wichtigen Aktualisierungen werden auf alle Organisationen, einschließlich Produktionsorganisationen, erweitert.

- "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" wird standardmäßig aktiviert sein

- "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" wird standardmäßig deaktiviert sein

Sie können wichtige Aktualisierungen so häufig wie nötig für Testzwecke aktivieren und deaktivieren.

Winter '19 (künftige Pläne)
Beide wichtigen Aktualisierungen werden automatisch für alle Organisationen aktiviert, wenn die wichtigen Aktualisierungen ablaufen.

"Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" aktivieren

Die strengere CSP wird standardmäßig für Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition aktiviert, bei denen zuvor die wichtige Aktualisierung "Lightning LockerService-Sicherheit aktivieren" aktiviert wurde. Für alle anderen Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition ist die strengere CSP standardmäßig deaktiviert.

So aktivieren Sie die strengere CSP:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" auf **Aktivieren**.
3. Aktualisieren Sie Ihre Browserseite, um mit der aktivierten strengeren CSP fortzufahren.

Worauf wirkt sich diese wichtige Aktualisierung aus?

Diese wichtige Aktualisierung aktiviert die strengere CSP in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition für:

- Lightning Experience
- Die Salesforce-Anwendung
- von Ihnen erstellten eigenständigen Anwendungen (z. B. `meineApp.app`)

Die wichtige Aktualisierung wirkt sich nicht auf Folgendes aus:

- Salesforce Classic
- Anwendungen für Salesforce Classic, beispielsweise Salesforce Console in Salesforce Classic
- Lightning Out, was es Ihnen ermöglicht, Lightning-Komponenten in einem Container außerhalb von Lightning-Anwendungen auszuführen, beispielsweise Lightning-Komponenten in Visualforce und Visualforce-basierten Communities. Der Container definiert die CSP-Regeln.

"Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" aktivieren

Die strengere CSP ist für Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition standardmäßig deaktiviert.

Die strengere CSP wirkt sich nicht nur auf benutzerdefinierte Lightning-Komponenten aus, sondern auch auf das im `<head>` verwendete Markup der Seiten Ihrer Community, sofern aktiviert. Inline-Skripts sind nicht zulässig und beim Eingeben nicht unterstützter Markup-Tags in **Einstellungen** > **Erweitert** im Community-Generator wird eine Warnung angezeigt.

So aktivieren Sie die strengere CSP für Communities:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten in Communities aktivieren" auf **Aktivieren**.
3. Aktualisieren Sie Ihre Browserseite, um mit der aktivierten strengeren CSP fortzufahren.

Worauf wirkt sich diese wichtige Aktualisierung aus?

Diese wichtige Aktualisierung aktiviert die strengere CSP in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition **nur für Communities**.

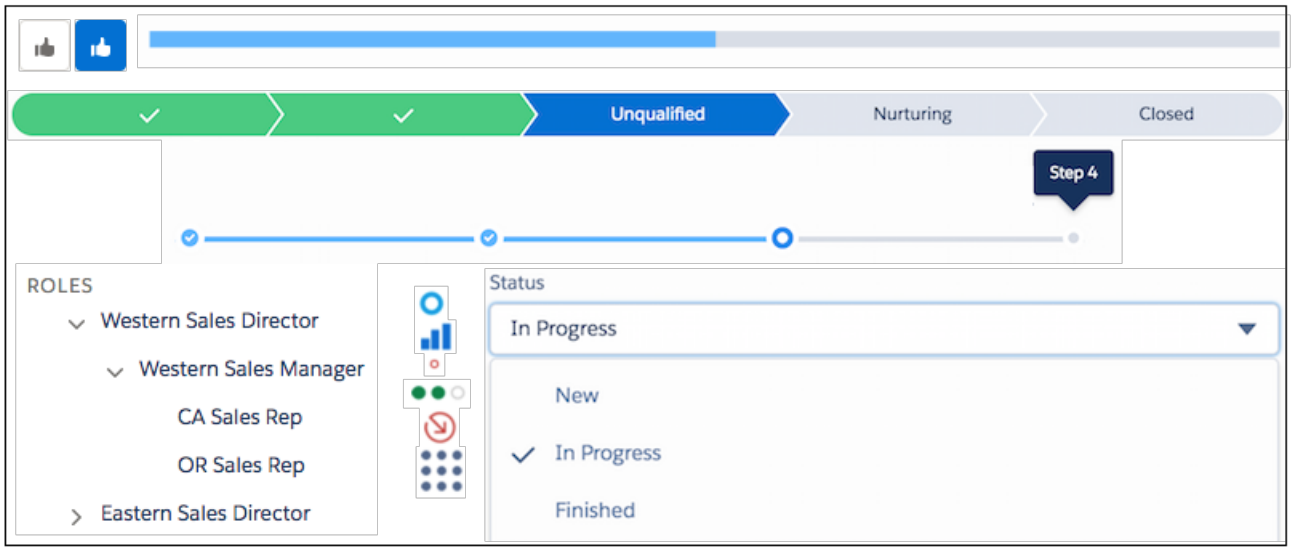
Die wichtige Aktualisierung wirkt sich nicht auf Folgendes aus:

- Salesforce Classic
- Anwendungen für Salesforce Classic, beispielsweise Salesforce Console in Salesforce Classic
- Lightning Out, was es Ihnen ermöglicht, Lightning-Komponenten in einem Container außerhalb von Lightning-Anwendungen auszuführen, beispielsweise Lightning-Komponenten in Visualforce und Visualforce-basierten Communities. Der Container definiert die CSP-Regeln.

Erstellen von großartigen Benutzeroberflächen mit neuen Lightning-Basiskomponenten

Beschleunigen der Entwicklung mit einer erfrischenden Kombination von 30 neu integrierten Lightning-Komponenten Die neuen Komponenten decken eine breite Palette an Benutzeroberflächenelementen ab und geben Ihnen eine ganz neue Sammlung von Tools für Ihre Entwicklung an die Hand.

Wir möchten das Niveau der Lightning Design System-Komponenten erreichen und sind mit dieser Version dem Ziel einen Schritt näher gekommen. Der folgende Screenshot enthält eine visuelle Zusammenfassung der Komponenten, die wir für Sie auf Lager haben.



Wenn Ihnen dieser Screenshot noch nicht genügt, finden Sie weitere Details und noch mehr Screenshots unter Neue und geänderte Lightning-Komponenten.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide : Komponentenverweis

Einführung einer neuen Komponentenbibliothek (Beta)

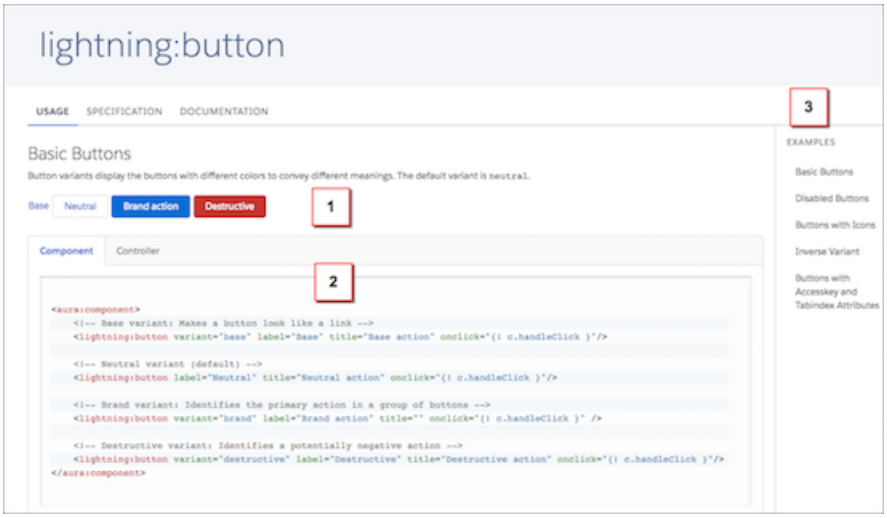
Finden Sie Komponenten leichter mit der durchsuchbaren Komponentenbibliothek. Zeigen Sie eine Vorschau des Erscheinungsbilds der Komponenten mit interaktiven Beispielen an.

Um die neue Komponentenbibliothek zu erkunden, rufen Sie `https://<myDomain>.lightning.force.com/componentReference/suite.app` auf, wobei `<myDomain>` der Name Ihrer benutzerdefinierten Salesforce-Domäne ist. Sie können `/auradocs/reference.app` auch weiterhin in Ihrer

Organisation verwenden. Der Abschnitt zur Komponentenreferenz im Lightning Components Developer Guide steht Ihnen weiterhin zur Verfügung.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Komponentenbibliothek, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Komponentenbibliothek ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Hier einige der Highlights. Die Zeiten, in denen Sie sich die Darstellung und das Verhalten einer Lightning-Komponente vorstellen mussten, sind vorüber. Viele Komponenten verfügen inzwischen über interaktive Beispiele (1) und Quellcode (2) für allgemeine Muster. Sie können außerdem anhand einer Liste von Beispielen (3) in Erfahrung bringen, wie eine Komponente verwendet wird.



Jetzt können Sie eine gesuchte Komponente leichter auffinden. Sie können Komponentennamen und Beschreibungen durchsuchen.



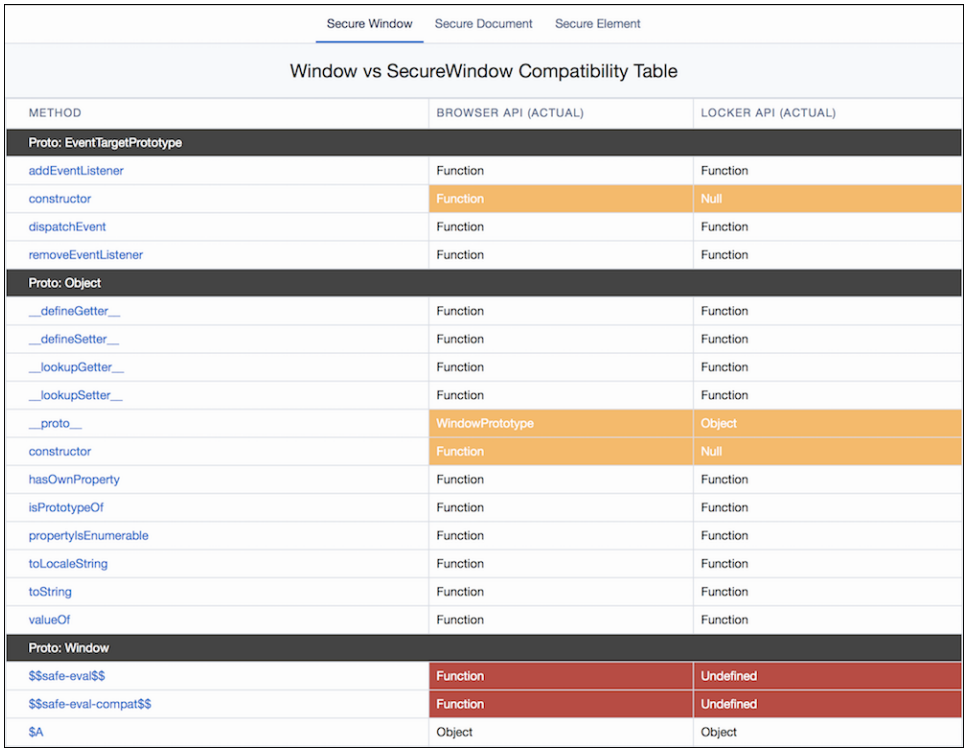
Überlegungen zur Verwendung

Die Komponentenbibliothek hat die folgenden Einschränkungen.

- Sie müssen angemeldet sein, um die Komponentenbibliothek anzuzeigen, da sie nur mit Authentifizierung verfügbar ist.
- Die JavaScript-API-Dokumentation ist nicht verfügbar.
- Schnittstellen und Ereignisse stellen nur Attributnamen und Beschreibungen bereit. Der Lightning Components Developer Guide bietet detaillierte Informationen zu Schnittstellen und Ereignissen.

Informationen zum aktualisierten LockerService API Viewer

Der LockerService API Viewer verfügt über eine optimierte Benutzeroberfläche und ein visuelles Design, das auf dem Salesforce Lightning Design System beruht. Mit dem API Viewer können Sie die Eigenschaften erkunden, die für sichere Versionen grundlegender JavaScript DOM APIs, wie `window`, verfügbar sind. Verwenden Sie den API Viewer, um browsergestützte Objekte mit den entsprechenden sicheren Versionen zu vergleichen, beispielsweise `window` und `SecureWindow`, und so Kompatibilitätsprobleme aufzudecken.



Secure Window | Secure Document | Secure Element

Window vs SecureWindow Compatibility Table

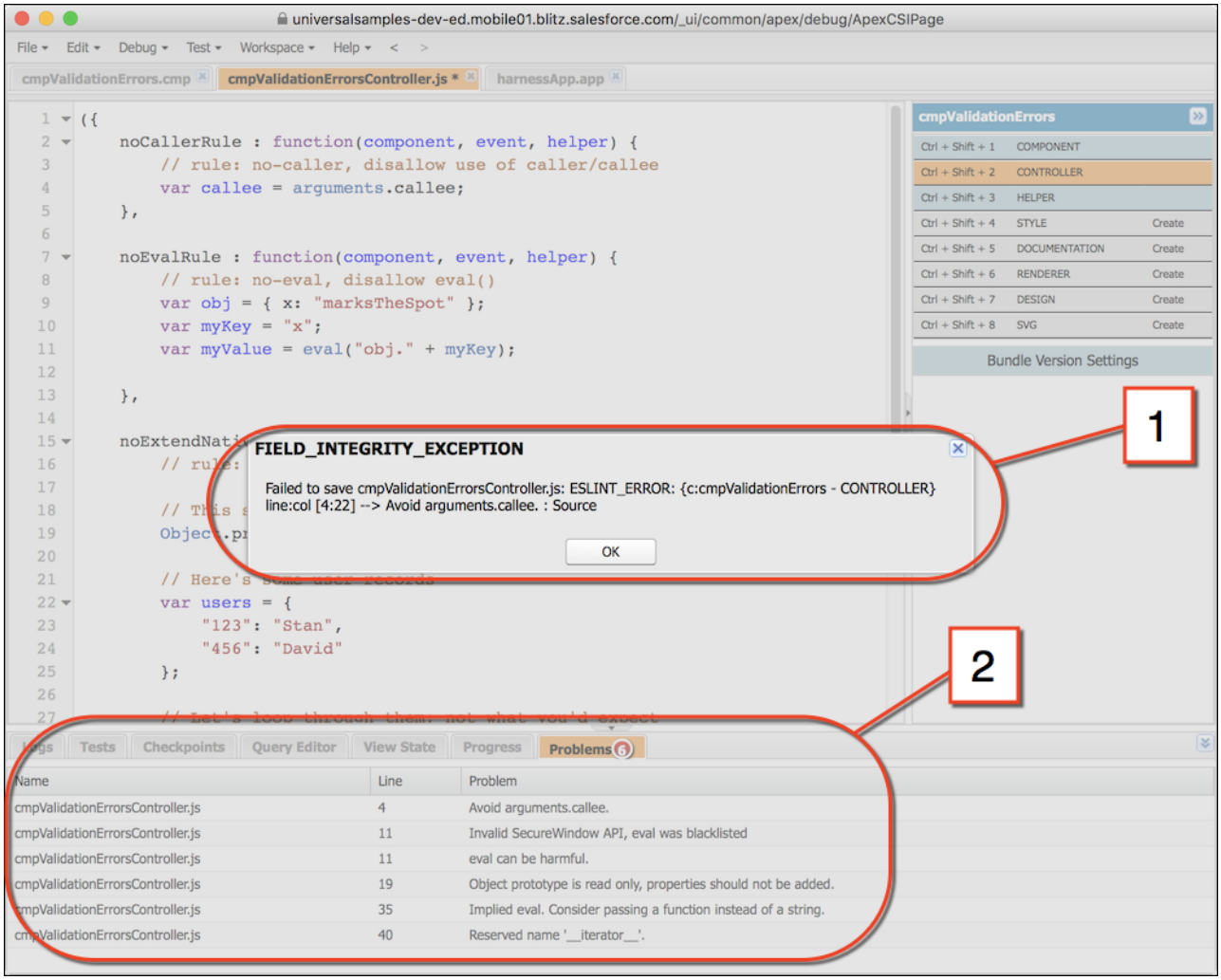
METHOD	BROWSER API (ACTUAL)	LOCKER API (ACTUAL)
Proto: EventTargetPrototype		
addEventListener	Function	Function
constructor	Function	Null
dispatchEvent	Function	Function
removeEventListener	Function	Function
Proto: Object		
__defineGetter__	Function	Function
__defineSetter__	Function	Function
__lookupGetter__	Function	Function
__lookupSetter__	Function	Function
__proto__	WindowPrototype	Object
constructor	Function	Null
hasOwnProperty	Function	Function
isPrototypeOf	Function	Function
propertyIsEnumerable	Function	Function
toLocaleString	Function	Function
toString	Function	Function
valueOf	Function	Function
Proto: Window		
$$safe-eval$$	Function	Undefined
$$safe-eval-compat$$	Function	Undefined
$A	Object	Object

Zugriff auf den LockerService API Viewer erhalten Sie auf der Website für die Aura Framework-Dokumentation, http://documentation.auraframework.org.

Automatische Validierung von Komponentencode beim Speichern

JavaScript-Code für Lightning-Komponenten wird beim Speichern validiert. Durch die Validierung stellen Sie sicher, dass Ihre Komponenten nach bewährten Vorgehensweisen geschrieben wurden, und vermeiden Fallstricke, die zur Inkompatibilität mit LockerService führen können. Die Validierung erfolgt automatisch, wenn Sie Lightning-Komponentenressourcen in der Developer Console, Ihrer bevorzugten IDE und über die API speichern.

Fehlgeschlagene Validierungen werden als Fehler behandelt und verhindern, dass Änderungen gespeichert werden. Fehlgeschlagene Validierungen werden in einer Fehlermeldung erläutert. Abhängig von dem verwendeten Tool werden diese Fehler auf verschiedene Art dargestellt. Beispielsweise zeigt die Developer Console eine Meldung für den ersten gefundenen Fehler an (1) und führt alle weiteren Validierungsfehler auf der Registerkarte **Problems** (Probleme, 2) auf.



Validierungen werden nur auf Komponenten mit der API-Version 41.0 und höher angewendet. Wenn der Validierungsservice verhindert, dass wichtige Änderungen gespeichert werden, legen Sie als Komponentenversion API 40.0 fest, um Validierungen vorübergehend zu deaktivieren. Wenn Sie die Codierungsfehler korrigiert haben, setzen Sie Ihre Komponente wieder auf API 41.0 oder höher, um sie mit Validierung zu speichern.

Der Validierungsservice wird mithilfe des quelloffenen JavaScript *Linting*-Tools ESLint implementiert. ESLint kann Code auf Dutzende von verschiedenen Fehlern und mangelhaften Verfahren prüfen. Um weiterhin den Schwerpunkt auf die LockerService-Kompatibilität zu legen, setzt der Validierungsservice für Lightning-Komponenten **nur einige** dieser Regeln um. Beispielsweise wird sichergestellt, dass Ihr Code `eval()` nicht aufruft. Außerdem wurden einige benutzerdefinierte Regeln hinzugefügt, die sich speziell auf den LockerService beziehen. Beispielsweise wird sichergestellt, dass Ihr Code nur öffentliche APIs aufruft. Eine vollständige Liste der vom Validierungsservice durchgesetzten Regeln finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

Anmerkung: Der Validierungsservice für Lightning-Komponenten und das Salesforce DX-Befehlszeilentool (`force:lightning:lint`) verwenden beide ESLint, um eine statische Analyse Ihres Codes durchzuführen. Die beiden Tools setzen jedoch verschiedene Regeln ein. Der Validierungsservice verwendet eine kleine Teilmenge der Regeln des CLI-Tools und fehlgeschlagene Validierungen werden als Fehler behandelt. Das CLI-Tool bietet eine umfassendere Analyse, fehlgeschlagene Validierungen verhindern jedoch nicht, dass Ihr Code gespeichert wird.

Der neue Validierungsservice ist ein wichtiges Tool bei der Umsetzung der bewährten Codierungsverfahren für die Arbeit mit LockerService. Durch Validierungen können Verstöße erkannt werden, bevor Sie viel Aufwand in ein bestimmtes Design oder eine Implementierung

investieren. Der Validierungsservice setzt jedoch nur einen beschränkten, zielgerichteten Satz von Regeln durch und verhindert keine Programmierfehler und kein schlechtes Softwaredesign. Betrachten Sie den Validierungsservice als **Ausgangspunkt** dafür, sicherzustellen, dass Ihr Code gut geschrieben ist, und nicht als Beweis dafür, dass Sie dieses Ziel erreicht haben.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Validations for Lightning Component Code (Validierungen für Lightning-Komponenten-Code)

Änderungen an der Verarbeitung des Ausdrucks `$Label`

Ausdrücke in JavaScript-Zeichenfolgen werden jetzt nicht mehr automatisch dereferenziert (evaluiert und aufgelöst). Dies betrifft primär die Verwendung des globalen Wertanbieters `$Label`. Wenn Sie bisher Bezeichnungsausdrücke wie "{!$Label.c.someLabel}" in JavaScript-Zeichenfolgen verwendet haben, werden Sie feststellen, dass sie nicht mehr in den tatsächlichen Text der benutzerdefinierten Bezeichnung aufgelöst werden. Stattdessen wird der Bezeichnungstext selbst angezeigt.

In früheren Versionen haben nicht dokumentierte Methoden zur Evaluierung von Bezeichnungen häufig funktioniert. Ab dieser Version verhält sich die Evaluierung von Bezeichnungsausdrücken nur so wie in der Dokumentation angegeben. Bei der strengeren Ausdrucksevaluierung handelt es sich um eine Verbesserung der Sicherheit. Zudem werden einige Anti-Pattern für die Arbeit mit Bezeichnungen ausgeschaltet.

Anmerkung: Sie haben weiterhin die Möglichkeit, Bezeichnungsausdrücke statisch im Komponenten-Markup in der `.cmp`-Ressource zu verwenden. Das bedeutet, dass `{!$Label.c.someLabel}` im `.cmp`- und `.app`-Markup weiterhin problemlos funktioniert.

Bezeichnungsreferenzen in JavaScript können ordnungsgemäß über die Dienstprogrammfunktion `$A.get(`***`labelReference`***`)` aufgelöst werden.

Richtig: `cmp.set("v.myLabel", $A.get("$Label.c.someLabel"));`

Falsch: `cmp.set("v.myLabel", "{!$Label.c.someLabel}");`

`$A.get()` erfordert in der Regel eine statische Bezeichnungsreferenz, die zum Zeitpunkt der Kompilation bekannt ist. Beispiel: Es ist nicht möglich, eine Bezeichnungsreferenz während der Laufzeit mittels Zeichenfolgenverkettung zu erstellen. Wenn die jeweilige zu referenzierende benutzerdefinierte Bezeichnung bis zur Laufzeit nicht bekannt sein kann, gibt es zwei Möglichkeiten, sie dynamisch nachzuschlagen. Diese Änderung betrifft auch eine dieser Vorgehensweisen.

- Verwenden Sie die Dienstprogrammfunktion `$A.getReference("$Label.c." + `***`labelKey`***`)`, damit die Bezeichnung über das Framework abgerufen werden kann. An dieser Technik hat sich im Vergleich zu Vorgängerversionen nichts geändert.

  Der zurückgegebene Wert ist ein Verweis, keine Zeichenfolge und kein Ausdruck. Detaillierte Angaben zur Verwendung von Verweisen zum Festlegen von UI-Bezeichnungen finden Sie im Abschnitt "Getting Labels in JavaScript" (Abrufen von Bezeichnungen in JavaScript) im *Lightning Components Developer Guide*.

- Rufen Sie Ihre eigene Apex-Steuerfeld-Methode auf, um Bezeichnungen mit `System.Label` nachzuschlagen und zurückzugeben. Je nachdem, wie Sie diese Technik implementieren, ändert sich das Verhalten möglicherweise in dieser Version.

  Mit dieser Technik muss Ihre Steuerfeld-Methode den Bezeichnungswert auf dem Server in Apex auflösen und anschließend eine Zeichenfolge an Ihren Client-Code zurückgeben. Dieser Wert sollte die tatsächliche Zeichenfolge der Bezeichnung sein. Sie können keinen Ausdruck im Zeichenfolgenformat zurückgeben.

  Richtig:

```
String theLabel = System.Label.someLabel;
return theLabel;
```

Falsch:

```
String theLabel = "{!$Label.c.someLabel}";
return theLabel;
```

Die richtigen Methoden für den Zugriff auf benutzerdefinierte Bezeichnungen in JavaScript und Apex wurden nicht geändert und sind im *Lightning Components Developer Guide* dokumentiert. Aktualisieren Sie Ihren Code so, dass die richtige Methode für den Verweis auf benutzerdefinierte Bezeichnungen verwendet wird.

Erstellen benutzerdefinierter Seitenvorlagen mit Lightning-Komponenten

Jetzt sind Sie nicht mehr auf die Standardvorlagen für Lightning-Datensatz-, Anwendungs- und Startseiten beschränkt. Nehmen Sie die Erfüllung Ihrer Geschäftsanforderungen in die eigenen Hände und erstellen Sie selbst eine benutzerdefinierte Seitenvorlage, die die Struktur und die Komponenten enthält, die Sie definieren. Sie können beliebig viele Bereiche und sogar benutzerdefinierte Stile hinzufügen.

Weitere Informationen finden Sie unter Setzen neuer Maßstäbe bei der Lightning-Seitenanpassung mit benutzerdefinierten Seitenvorlagen.

Verwenden von Apex-Services in `lightning:container` (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Container-Komponente ermöglicht es Ihnen, die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP) Ihres iframe-Inhalts anzugeben. Zuvor konnten Sie für CSP `minimum`, `Lightning` oder `custom` festlegen, wobei die Standardebene `Lightning` war. Jetzt können Sie die CSP-Ebenen `low`, `high` oder `custom` verwenden, wobei die Standardebene `low` ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Lightning-Container-Komponente ermöglicht es Ihnen, Drittanbieter-Frameworks in einem iframe-Element auf einer Lightning-Seite zu verwenden.

Die CSP-Ebene `high` erlaubt nur übergeordnete Frame-Elemente aus der Lightning-Domäne, während mit der CSP-Ebene `low` sämtliche Inhalte anderer Herkunft zulässig sind. Mit der CSP-Ebene `custom` können Sie eine eigene CSP-Kopfzeile definieren.

Mit der CSP-Ebene `low` erhalten Sie Zugriff auf die Streaming-API und können Apex-Methoden innerhalb einer Lightning-Container-Komponente aufrufen.

Verwenden des Lightning-Daten-Service zum Durchführen von Datensatzvorgängen ohne Apex-Code (allgemein verfügbar)

Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code verwendet werden muss. Der Lightning-Daten-Service verbessert die Leistung und Datenkonsistenz Ihrer gesamten Komponenten.

Der Lightning-Daten-Service (LDS) ist eine Lightning-Komponente, die das Gegenstück zum Visualforce-Standardsteuerfeld darstellt und Zugriff auf die auf einer Seite angezeigten Daten ermöglicht. Ohne LDS führt jede Komponente in einer Anwendung unabhängige Serveraufrufe durch, um CRUD-Vorgänge für einen Datensatz auszuführen, auch wenn alle Komponenten der Anwendung Daten aus demselben Datensatz beziehen. Jeder redundante Serveraufruf reduziert die Leistung und kann zu Inkonsistenzen führen und zu Situationen, in denen ein Serveraufruf eine Komponente aktualisiert, die anderen jedoch nicht, sodass diese dann veraltet sind.

LDS identifiziert und eliminiert mehrfache Anforderungen für Daten desselben Datensatzes, indem der Service eine einzige gemeinsame Datenanforderung sendet, die alle relevanten Komponenten aktualisiert. Dadurch beseitigt der Service nicht nur das Problem der Komponenten mit inkonsistenten Daten, sondern fungiert auch als Veröffentlichungs-Hub, der Komponenten über Datenänderungen benachrichtigt.

LDS unterstützt benutzerdefinierte Objekte und außerdem die folgenden Objekte.

• Account	• MarketingAction	• ServiceResourceSkill

- AccountTeamMember
- Vermögenswert
- AssetRelationship
- AssignedResource
- AttachedContentNote
- BusinessAccount
- Kampagne
- CampaignMember
- Case
- Kontakt
- ContentDocument
- ContentNote
- ContentVersion
- ContentWorkspace
- Vertrag
- ContractContactRole
- ContractLineItem
- Entitlement
- EnvironmentHubMember
- Lead
- LicensingRequest
- MaintenanceAsset
- MaintenancePlan
- MarketingResource
- Notiz
- OperatingHours
- Opportunity
- OpportunityLineItem
- OpportunityTeamMember
- Auftrag
- OrderItem
- PersonAccount
- Pricebook2
- PricebookEntry
- ProcessInstanceHistory
- Product2
- Angebot
- QuoteDocument
- QuoteLineItem
- ResourceAbsence
- ServiceAppointment
- ServiceContract
- ServiceCrew
- ServiceCrewMember
- ServiceResource
- ServiceResourceCapacity
- ServiceTerritory
- ServiceTerritoryLocation
- ServiceTerritoryMember
- Versand
- SkillRequirement
- SocialPost
- Tenant
- TimeSheet
- TimeSheetEntry
- TimeSlot
- UsageEntitlement
- UsageEntitlementPeriod
- Benutzer
- WorkOrder
- WorkOrderLineItem
- WorkType

Zurückgeben eines Ergebnisses mit `aura:method`

Jetzt können Ergebnisse mit `aura:method` einfacher zurückgegeben werden. Diese Methode dient zur Kommunikation zwischen einer übergeordneten und der darin enthaltenen untergeordneten Komponente. Verwenden Sie die Anweisung `return`, um einen Wert aus synchronem JavaScript-Code zurückzugeben.

`aura:method` wird synchron ausgeführt. Bei synchronem Code wird ein Ergebnis erst zurückgegeben, nachdem der Code vollständig ausgeführt wurde.

Der JavaScript-Code, der eine serverseitige Aktion aufruft, ist asynchron. Asynchroner Code kann nach der Rückgabe von Ergebnissen weiter ausgeführt werden.

Mit der Anweisung `return` können Sie das Ergebnis eines asynchronen Aufrufs zurückgeben, da `aura:method` ein Ergebnis zurückgibt, bevor die Ausführung des asynchronen Codes abgeschlossen ist. Verwenden Sie für asynchronen Code eine callback-Anweisung statt einer `return`-Anweisung.

Code-Beispiele finden Sie im *Lightning Components Developer Guide* für die Version Winter '18.

Erhöhung der Obergrenze für die Client-Nutzlastdaten auf 4 MB

Das Framework fasst serverseitige Aktionen in der Warteschlange in einer Serveranforderung zusammen. Diese Anforderungsnutzlast schließt alle Aktionen und ihre in JSON serialisierten Daten ein. Die Obergrenze für die Anforderungsnutzlast wurde auf 4 MB erhöht. Zuvor betrug sie 1 MB.

Verwenden Sie `action.setParams()` in JavaScript, um Daten für eine Aktion festzulegen, die an ein serverseitiges Steuerfeld übergeben werden sollen.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide : Calling a Server-Side Action (Aufrufen einer serverseitigen Aktion)

Übersetzen von Lightning-Komponenten-Registerkarten

Lightning-Komponenten-Registerkarten können jetzt genau wie andere Registerkarten in der Übersetzungsworkbench übersetzt werden. Übersetzen Sie die Namen Ihrer Lightning-Komponenten-Registerkarten in alle Sprachen, die Ihre Organisation oder Komponente unterstützt, sodass Ihre Benutzer und Kunden in ihrer bevorzugten Sprache arbeiten können. Wenn eine übersetzte Version verfügbar ist, werden Registerkartennamen von Lightning-Komponenten in der Sprache des aktuellen Benutzers angezeigt.

Um einzelne Registerkarten zu übersetzen, wählen Sie **Übersetzungsworkbench** > **Übersetzen**. Wählen Sie zunächst eine Sprache aus und dann die **Webregisterkarte** für die Setup-Komponente. Die zur Übersetzung verfügbaren Lightning-Komponenten-Registerkarten werden in einer Liste angezeigt.

Um mehrere Registerkartennamen zur Übersetzung zu senden, wählen Sie **Übersetzungsworkbench** > **Exportieren** sowie die entsprechende Importfunktion. Wählen Sie beim Exportieren **Zweisprachig**, um sicherzustellen, dass Ihre Lightning-Komponenten-Registerkarten in die Übersetzungsdatei aufgenommen werden. Lightning-Komponenten-Registerkarten werden im WebTab-Abschnitt der Datei aufgeführt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersetzbare Anpassungen

Salesforce-Hilfe: Übersetzungsdateien

Platzhalterabgleich in `aura:dependency` ist veraltet

Der Platzhalterabgleich kann zu Validierungsfehlern beim Speichern führen, wenn keine Ressourcen übereinstimmen. Der Platzhalterabgleich kann außerdem die Seitenladezeit erhöhen, da mehr Definitionen als benötigt an den Client gesendet werden. Fügen Sie stattdessen ein `<aura:dependency>`-Tag für jede Ressource hinzu, auf die nicht direkt im Markup der Komponente verwiesen wird.

Das Framework verfolgt Abhängigkeiten zwischen Definitionen, wie Komponenten, die im Markup festgelegt sind. Dadurch kann das Framework Definitionen an den Browser senden. Wenn jedoch der JavaScript-Code einer Komponente die andere Komponente dynamisch instanziiert oder ein Ereignis auslöst, auf das nicht direkt im Markup einer Komponente verwiesen wird, verwenden Sie `<aura:dependency>` im Markup der Komponente, um dem Framework diese Abhängigkeit explizit mitzuteilen.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Erstellen Sie Benutzeroberflächen in kürzester Zeit mit einer Fülle von neuen Komponenten.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu und erfordern API-Version 41.0 und höher.

Anmerkung: Weitere Informationen über die Einstellung der API-Version in der Developer Console finden Sie unter Aktualisieren Ihrer Komponenten auf die neueste API-Version zur Verwendung der neuen lightning: Komponenten.

lightning:accordion

Zeigt eine Sammlung vertikal angeordneter Abschnitte mit mehreren Inhaltsbereichen an, von denen jeweils nur einer eingeblendet ist. Wenn Sie einen Abschnitt auswählen, wird er ein- oder ausgeblendet. Jeder Abschnitt kann eine oder mehrere Lightning-Komponenten enthalten.

Diese Komponente wird zusammen mit der folgenden Unterkomponente verwendet.

- `lightning:accordionSection`: Stellt verbundene Inhalte in einem einzigen Container bereit.



lightning:buttonIconStateful

Eine Schaltfläche nur mit einem Symbol, die den Status beibehält. Der Status wird geändert, wenn Sie auf die Schaltfläche klicken.



lightning:checkboxGroup

Eine Kontrollkästchengruppe zur Auswahl eines oder mehrerer Kontrollkästchen.



lightning:clickToDial

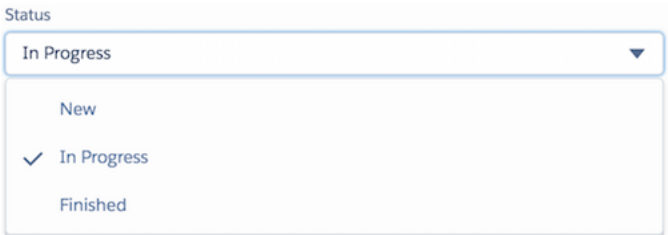
Eine Komponente, die eine gültige Telefonnummer mit Click-to-Dial-Aktivierung für Open CTI oder Salesforce Call Center zurückgibt. Dieses Feld berücksichtigt vorhandene Click-to-Dial-Befehle für Computer-Telefonie-Integrationen (CTI) mit Salesforce.



Weitere Informationen finden Sie unter Erstellen von Click-to-Dial-Telefonnummern mit der lightning:clickToDial-Komponente.

lightning:combobox

Ein schreibgeschütztes Eingabefeld, das eine Dropdown-Liste mit auswählbaren Optionen enthält. Mehrfachauswahl wird zurzeit nicht unterstützt.



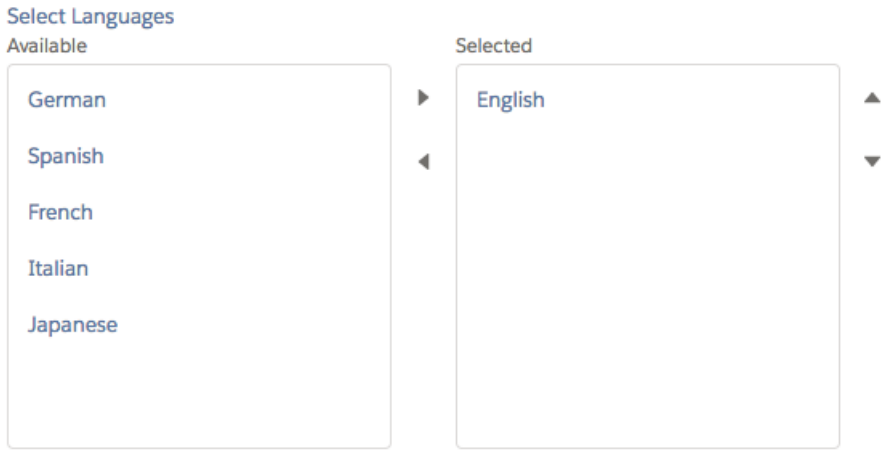
lightning:datatable

Eine Tabelle mit Datenspalten, die abhängig vom Typ formatiert sind.

OPPORTUNITY ...	ACCOUNT NAME	CLOSE DATE	CONFIDENCE	AMOUNT
Schimmel, Schim...	Myra	7/23/2017	93%	€73,640.00
McKenzie, McKen...	Kaley	7/18/2017	29%	€29,027.00
Bartoletti-Bartoletti	Letitia	7/15/2017	80%	€13,000.00
Pagac-Pagac	Beryl	7/17/2017	37%	€70,094.00
Emard LLC	Myron	7/23/2017	35%	€90,457.00

lightning:dualListbox

Stellt zwei nebeneinander angezeigte Listenfelder dar. Wählen Sie eine oder mehrere Optionen in der Liste auf der linken Seite aus. Verschieben Sie ausgewählte Optionen in die Liste auf der rechten Seite. Die Reihenfolge der ausgewählten Optionen wird beibehalten, Sie können die Reihenfolge jedoch ändern. Sie können außerdem erforderliche Optionen angeben.



lightning:dynamicIcon

Stellt verschiedene dynamische Symbole mit unterschiedlichen Status dar. Beispielsweise können Sie diese Komponente verwenden, um ein gerade ausgeführtes Ereignis (wie das Laden eines Diagramms) visuell darzustellen. Die folgenden Optionen sind verfügbar.



- Ellie: Ein blauer Kreis, der für die Dauer eines Animationszyklus pulsiert
- EQ: Ein animiertes Diagramm mit drei Balken, die willkürlich steigen und fallen
- Ziel: Ein grüner ausgefüllter Kreis oder ein roter nicht ausgefüllter Kreis
- Stärke: Drei animierte horizontal angeordnete Kreise in grüner oder roter Farbe
- Trend: Animierte Pfeile, die nach oben, unten oder geradeaus zeigen
- Waffel: Ein Quadrat, das aus einem Raster von 3 x 3 Kreisen besteht und animiert wird, sobald Sie den Mauszeiger darüberbewegen

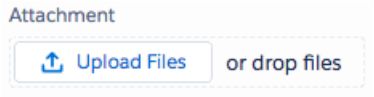
lightning:fileCard

Stellt einen als Anhang hochgeladenen Inhalt dar.



lightning:fileUpload (Beta)

Ermöglicht das Hochladen mehrerer Dateien in einen Datensatz. Der Datei-Uploader bietet Funktionen zum Ziehen und Ablegen und zum Filtern nach Dateitypen.

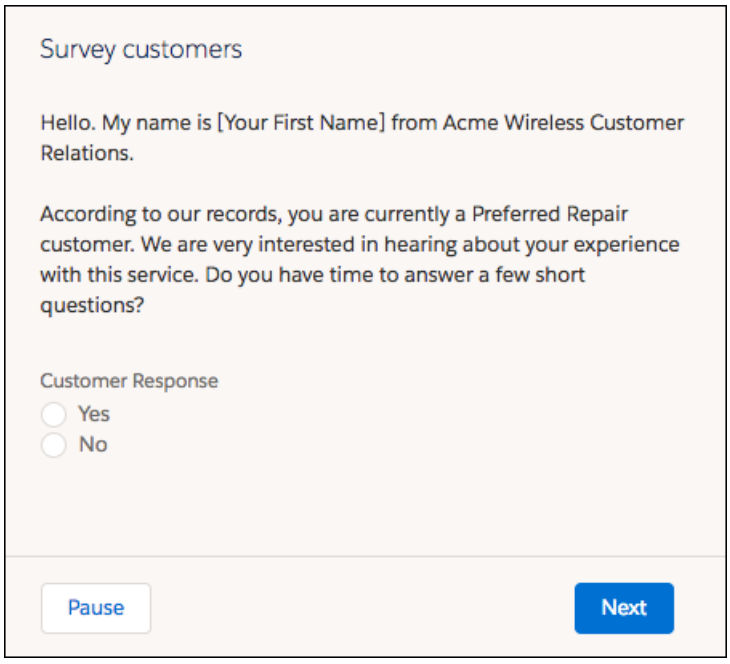


lightning:flexipageRegionInfo

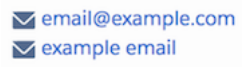
Eine Unterkomponente, die einer Komponente mit einem Lightning-Seitenbereich Informationen zur Breite dieses Bereichs angibt. Siehe Breitenabhängiges Verhalten von Komponenten der Lightning-Seite mit lightning:flexipageRegionInfo.

lightning:flow

Stellt ein Flow-Interview in Lightning-Laufzeit dar.



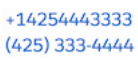
lightning:formattedEmail
Zeigt eine E-Mail-Adresse als Hyperlink mit dem `mailto:`- URL-Schema an.



lightning:formattedLocation
Zeigt einen geografischen Standort als Dezimalzahl in Grad an unter Verwendung des Formats [Breitengrad, Längengrad].



lightning:formattedPhone
Zeigt eine formatierte Telefonnummer als Hyperlink mit dem `tel:`- URL-Schema an. Zurzeit werden nur nordamerikanische Telefonnummern unterstützt.



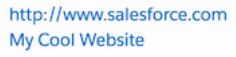
lightning:formattedRichText
Zeigt Rich Text an, der mit Tags und Attributen auf der Positivliste formatiert ist. Andere Tags und Attribute werden entfernt und nur ihr Textinhalt wird angezeigt.



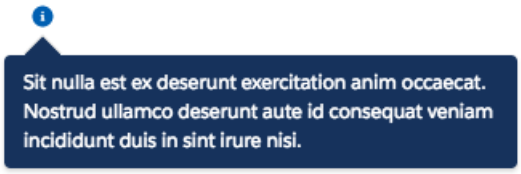
lightning:formattedText
Zeigt Text und Zeilenumbrüche an und erstellt Hyperlinks innerhalb eines Textblocks.



lightning:formattedUrl
Zeigt einen URL als Hyperlink an.



lightning:helptext
Ein Symbol, über dem Text als "Popover" eingeblendet werden kann. Das Popover wird eingeblendet, wenn Sie den Mauszeiger über das entsprechende Symbol bewegen oder den Fokus auf dieses Symbol setzen. Zurzeit kann das Popover nicht manuell positioniert werden.



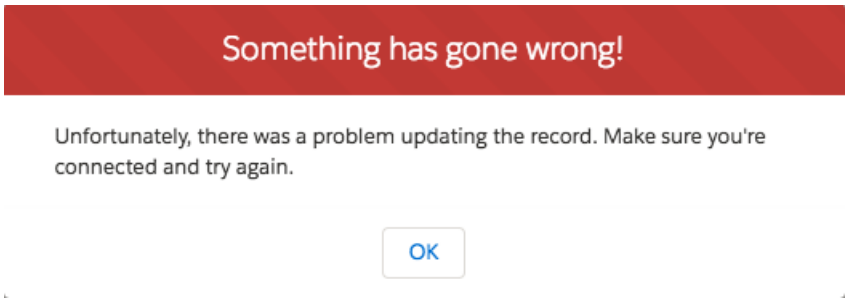
lightning:inputLocation

Stellt ein zusammengesetztes Geotargeting-Feld dar, das einen Breitengrad- und Längengradwert akzeptiert.

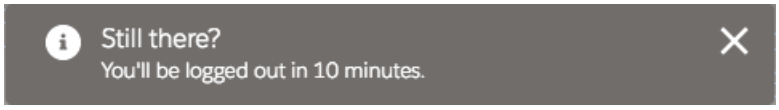


lightning:notificationsLibrary

Versendet Benachrichtigungen und Toast-Meldungen. Benachrichtigungen informieren Benutzer über systembezogene Probleme und Aktualisierungen.



Toast-Meldungen ermöglichen Feedback und dienen als Bestätigungsmechanismus, nachdem der Benutzer eine Aktion ausgeführt hat.

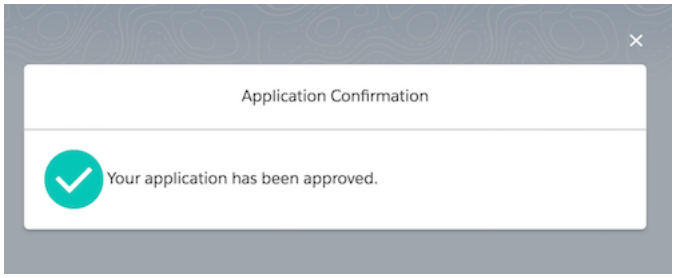


lightning:omniToolkitAPI (Beta)

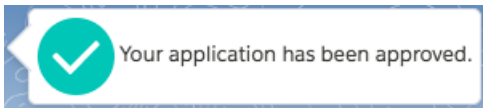
Bietet Methoden, die von Lightning-Komponenten in der Dienstprogrammleiste für Omnikanal verwendet werden können. Die Komponente hat keine Auswirkungen auf die Benutzeroberfläche.

lightning:overlayLibrary

Nachrichten können als modale Elemente oder Popovers angezeigt werden. Modale Elemente zeigen ein Dialogfeld im Vordergrund der Anwendung an, unterbrechen den Workflow eines Benutzers und lenken die Aufmerksamkeit auf die Nachricht.

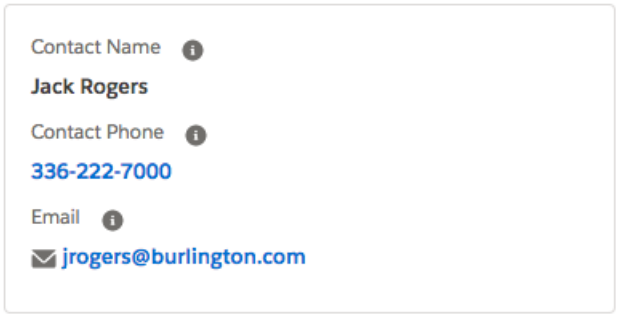


Popovers zeigen relevante Informationen an, wenn Sie den Mauszeiger über ein Referenzelement bewegen.



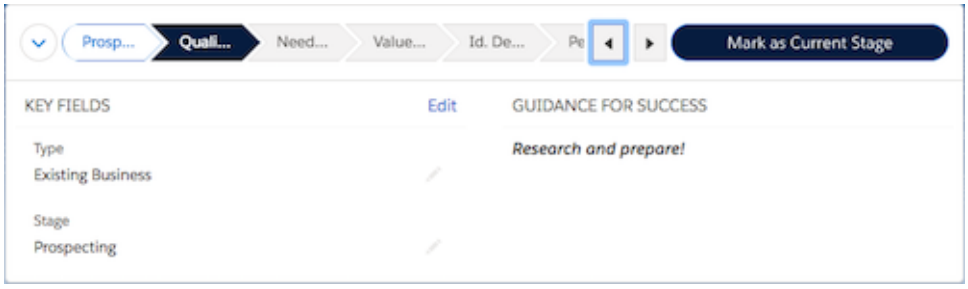
lightning:outputField

Stellt eine schreibgeschützte Anzeige einer Bezeichnung, eines Hilfetexts und eines Werts für ein Feld in einem Salesforce-Objekt dar. Sie müssen die Datensatz-ID in der Wrapper-Komponente `lightning:recordViewForm` angeben.



lightning:path (Beta)

Ein Pfad, der aus einer Auswahlliste abgeleitet wird, die durch einen Administrator unter "Setup" festgelegt wird. Schließt wichtige Felder und Anleitungen sowie die Aktionsschaltfläche "Als abgeschlossen markieren" ein.



lightning:picklistPath (Beta)

Ein Pfad, der aus einer Auswahlliste abgeleitet wird, die durch das Attribut `picklistFieldApiName` festgelegt wird und nicht über wichtige Felder, Anleitungen oder Aktionsschaltflächen verfügt.



lightning:progressBar

Eine horizontale Fortschrittsleiste, die den Fortschritt eines Vorgangs von links nach rechts angibt, beispielsweise für das Herunterladen oder Hochladen einer Datei.

lightning:progressIndicator (Beta)

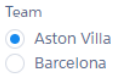
Zeigt einen visuellen Indikator für den Fortschritt eines bestimmten Vorgangs an. Sie können zwei Arten von Indikatoren erstellen: `base` (Standard) oder `path`.





lightning:radioGroup

Eine Gruppe von Optionsfeldern, in der eine einzige Option ausgewählt sein kann.



lightning:recordViewForm

Stellt eine Datensatzansicht dar, in der ein oder mehrere Felder basierend auf ihren durch `lightning:outputField` bereitgestellten Feldtypen angezeigt werden.

lightning:slider

Ein Schieberegler, der numerische Eingaben zwischen zwei angegebenen Zahlen ermöglicht.





lightning:tree

Ermöglicht die visuelle Darstellung einer Strukturhierarchie. Die Zweige des Strukturbaums können ein- oder ausgeblendet werden.



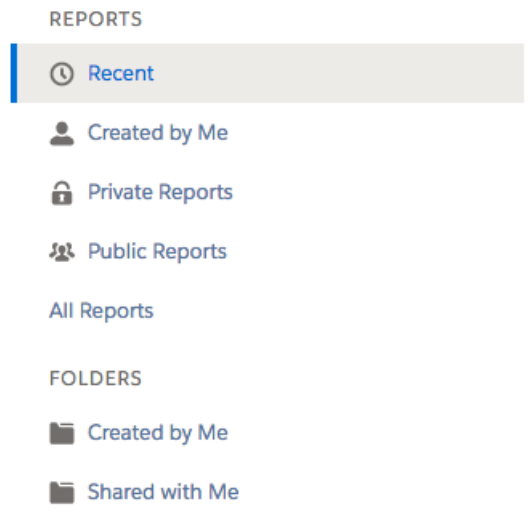
lightning:verticalNavigation

Eine vertikale Liste mit Links, die den Benutzer auf eine andere Seite oder auf andere Teile der Seite leiten, auf der sich der Benutzer befindet.

Diese Komponente wird zusammen mit den folgenden Unterkomponenten verwendet.

- `lightning:verticalNavigationItem`: Ein Nur-Text-Link innerhalb von `lightning:verticalNavigationSection` oder `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationItemBadge`: Ein Link und ein Badge innerhalb von `lightning:verticalNavigationSection` oder `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationItemIcon`: Ein Link und ein Symbol innerhalb von `lightning:verticalNavigationSection` oder `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationOverflow`: Ein Überlauf von Elementen, die ein- oder ausgeblendet werden können. Der Überlaufabschnitt wird nicht automatisch an den Anzeigebereich angepasst.
- `lightning:verticalNavigationSection`: Ein Abschnitt innerhalb von `lightning:verticalNavigation`.

Dieses Beispiel zeigt eine `lightning:verticalNavigation`-Komponente mit jeweils einem Abschnitt für Berichte und Ordner.



Geänderte Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

forceCommunity:waveDashboard

Das folgende Attribut ist neu.

- `showHeader`: Steuert die Sichtbarkeit der Kopfzeile eines eingebetteten Analytics-Dashboards. Bei "true" wird das Dashboard mit einer Kopfzeile angezeigt, die Dashboard-Informationen und Steuerelemente einschließt. Bei "false" wird das Dashboard ohne Kopfzeile angezeigt. Beachten Sie, dass die Kopfzeile automatisch angezeigt wird, wenn showSharing oder showTitle auf "true" festgelegt ist.

lightning:button

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `variant`: Die `success`-Variante wurde hinzugefügt. Von dieser Variante wird eine grüne Schaltfläche erstellt.

lightning:buttonStateful

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `variant`: Die Varianten `destructive` und `success` wurden hinzugefügt.

lightning:datatable

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `columns`: Der Eigenschaftsname `cellAttributes` wurde zu `typeAttributes` geändert.

lightning:formattedDateTime (Beta)

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `value`: Datumsformate nach ISO 8601 werden jetzt unterstützt. Sie müssen die ISO-Zeichenfolge nicht mehr in ein Datumsobjekt oder einen Zeitstempel umwandeln, wenn Sie mit Datumsfeldern in Salesforce-Datensätzen arbeiten.

lightning:input (Beta)

Der folgende Typ wurde neu eingeführt.

- `checkbox-button`: Ermöglichtes Ihnen, eine oder mehrere Optionen mit einem alternativen visuellen Design auszuwählen.

lightning:tabset (Beta)

Die folgende Variante wurde neu eingeführt.

- `vertical`: Zeigt Registerkarten vertikal links neben dem Inhaltsbereich an.

lightning:utilityBarAPI

Diese Komponente wurde auf dem `force`-Namespace in den `lightning`-Namespace verschoben.

lightning:verticalNavigation

Das folgende Attribut ist neu.

- `onbeforeselect`: Aktion wird vor dem Auswählen eines Elements ausgelöst. Die Ereignisparameter enthalten den Namen (`name`) des ausgewählten Elements. Wenn Sie verhindern möchten, dass der `onselect`-Handler ausgeführt wird, rufen Sie `event.preventDefault()` in `onbeforeselect`-Handler auf.

lightning:workspaceAPI

Diese Komponente wurde auf dem `force`-Namespace in den `lightning`-Namespace verschoben.

ui:outputNumber

`ui:outputNumber` ignoriert Werte, die keine Zahlen sind, und gibt nichts aus. Zuvor zeigte `ui:outputNumber` einen schwierig zu behebenden Fehler bei Werten an, die keine Zahlen waren. Beispiel: `<ui:outputNumber value="abc" />`.

wave:waveDashboard

Das folgende Attribut ist neu.

- `showHeader`: Steuert die Sichtbarkeit der Kopfzeile eines eingebetteten Analytics-Dashboards. Bei "true" wird das Dashboard mit einer Kopfzeile angezeigt, die Dashboard-Informationen und Steuerelemente einschließt. Bei "false" wird das Dashboard ohne Kopfzeile angezeigt. Beachten Sie, dass die Kopfzeile automatisch angezeigt wird, wenn showSharing oder showTitle auf "true" festgelegt ist.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren Ihrer Komponenten auf die neueste API-Version zur Verwendung der neuen lightning:- Komponenten
Um die in dieser Version hinzugefügten Lightning-Komponenten zu nutzen, benötigen die entsprechenden Komponenten API-Version 41.0 oder höher.

Breitenabhängiges Verhalten von Komponenten der Lightning-Seite mit lightning:flexipageRegionInfo
Wenn Sie einem Bereich auf einer Seite im Lightning-Anwendungsgenerator eine Komponente hinzufügen, gibt die Unterkomponente `lightning:flexipageRegionInfo` die Breite dieses Bereichs an die übergeordnete Komponente weiter. Mit `lightning:flexipageRegionInfo` und etwas strategischem CSS können Sie dafür sorgen, dass die übergeordnete Komponente in unterschiedlichen Regionen anders dargestellt wird.

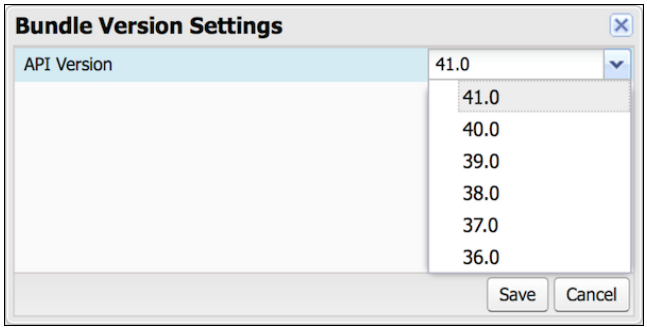
Aktualisieren Ihrer Komponenten auf die neueste API-Version zur Verwendung der neuen `lightning:`- Komponenten

Um die in dieser Version hinzugefügten Lightning-Komponenten zu nutzen, benötigen die entsprechenden Komponenten API-Version 41.0 oder höher.

Wichtig: Benutzerdefinierte Komponenten ab API-Version 40.0 werden mit aktivem LockerService ausgeführt. Testen Sie unbedingt die LockerService-Kompatibilität Ihrer Komponenten, bevor Sie die API-Version aktualisieren, um Zugriff auf die neuen Komponenten zu erhalten.

Die mindestens erforderliche API-Version zur Verwendung einer integrierten Komponente wird auf der Referenzseite der Komponente im *Lightning Components Developer Guide* aufgeführt. Komponenten, für die keine mindestens erforderliche API-Version angegeben ist, können mit einer beliebigen für Lightning-Komponenten unterstützten API-Version verwendet werden.

Legen Sie die API-Version für Ihre Komponente in der Developer Console, der Force.com-IDE oder über die API fest.



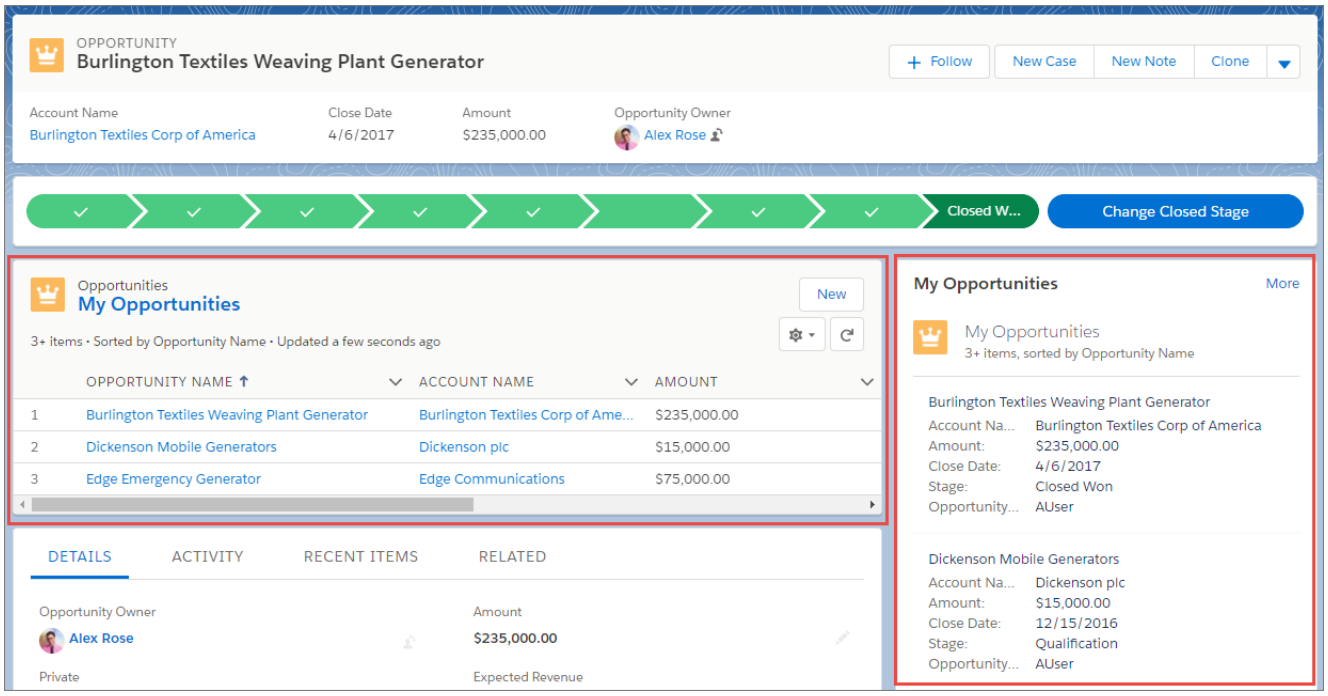
SIEHE AUCH:

- *Lightning Components Developer Guide* : Components with Minimum API Version Requirements (Komponenten mit Mindestanforderungen an die API-Version)
- *Lightning Components Developer Guide*: Component Versioning (Komponentenversionierung)
- *Lightning Components Developer Guide*: Don't Mix Component API Versions (Komponenten-API-Versionen nicht vermischen)

Breitenabhängiges Verhalten von Komponenten der Lightning-Seite mit `lightning:flexipageRegionInfo`

Wenn Sie einem Bereich auf einer Seite im Lightning-Anwendungsgenerator eine Komponente hinzufügen, gibt die Unterkomponente `lightning:flexipageRegionInfo` die Breite dieses Bereichs an die übergeordnete Komponente weiter. Mit `lightning:flexipageRegionInfo` und etwas strategischem CSS können Sie dafür sorgen, dass die übergeordnete Komponente in unterschiedlichen Regionen anders dargestellt wird.

Zum Beispiel wird die Komponente "Listenansicht" in einem großen Bereich anders dargestellt als in einem kleinen Bereich, da es sich um eine Komponente mit breitenabhängigem Verhalten handelt.



Gültige Werte für die Breite von Bereichen sind: `Small`, `Medium`, `Large` und `Xlarge`.

Mithilfe von CSS können Sie den Stil Ihrer Komponente festlegen und vorgeben, wie Ihre Komponente dargestellt werden soll. Hier ist ein Beispiel:

Diese einfache Komponente hat zwei Felder, field1 und field2. Die Felder werden nebeneinander angezeigt und nehmen 50 % der verfügbaren Breite des Bereichs ein, sofern es sich nicht um einen kleinen Bereich handelt. Befindet sich die Komponente in einem kleinen Bereich, werden die Felder als Liste dargestellt, wobei die gesamte Breite des Bereichs genutzt wird.

```
<aura:component implements="flexipage:availableForAllPageTypes">
    <aura:attribute name="width" type="String"/>
    <lightning:flexipageRegionInfo width="{!v.width}"/>
    <div class="{! 'container' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
        <div class="{! 'eachField f1' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
            <lightning:input name="field1" label="First Name"/>
        </div>
        <div class="{! 'eachField f2' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
            <lightning:input name="field2" label="Last Name"/>
        </div>
    </div>
</aura:component>
```

Hier finden Sie die zugehörige CSS-Datei für die Komponente.

```
.THIS .eachField.narrowRegion{
    width:100%;
}
.THIS .eachField{
    width:50%;
    display:inline-block;
}
```

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue Ereignisse

Die folgenden Ereignisse sind neu.

wave:discoverDashboard
Dieses Ereignis sendet eine Anforderung zum Identifizieren der Datenbestände an Analytics-Dashboards.

wave:discoverResponse
Dieses Ereignis stellt die Antwort auf eine zum Identifizieren der Datenbestände an Analytics-Dashboards gesendete Anforderung bereit.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe von Lightning-Schnittstellen kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Neue Schnittstellen

Die folgenden Schnittstellen sind neu.

`lightning:appHomeTemplate`
Ermöglicht, dass eine Komponente als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlage für Seiten des Typs "Anwendungsseite" verwendet wird.

`lightning:homeTemplate`
Ermöglicht, dass eine Komponente als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlage für die Startseite von Lightning Experience verwendet wird.

`lightning:recordHomeTemplate`
Ermöglicht, dass eine Komponente als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlage für Datensatzseiten verwendet wird.

Geänderte Schnittstellen

Die folgende Schnittstelle wurde geändert.

`force:hasRecordId`
Die Schnittstelle wird nun für die Verwendung in Lightning-Komponenten unterstützt, die der Dienstprogrammleiste hinzugefügt wurden.

Visualforce: Lightning Experience-Bereitschaft und -Stile

Verwenden Sie Visualforce, um benutzerdefinierte Seiten für Ihre Organisation zu entwickeln. In dieser Version wurden primär Änderungen vorgenommen, die es einfacher machen, Visualforce-Seiten nahtlos in Lightning Experience zu verwenden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Weitere Informationen zu von diesen Erweiterungen betroffenen Funktionen finden Sie im *Visualforce Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)
CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen war in der Version Spring '17 eine wichtige Aktualisierung und wird am 15. Oktober 2017 für alle Organisationen erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Automatisches Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets (Beta)
Mit dem Attribut `lightningStylesheets` können Sie einfach kontrollieren, ob eine Seite mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience formatiert ist, wenn sie in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion angezeigt wird. Zuvor musste für die Umgestaltung einer Seite für Lightning Experience die SLDS-Referenzsite auf übereinstimmende Komponenten überprüft und Ihr Code geändert werden. Durch das neue Attribut werden nicht formatierte Visualforce-Seiten automatisch mit dem Lightning Experience-Erscheinungsbild formatiert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Vorbereiten Ihrer Seiten auf Lightning Experience
Sie möchten wissen, ob die Visualforce-Seiten in Ihrer Organisation für Lightning Experience vorbereitet sind? Verwenden Sie die Visualforce-Überprüfung für Lightning Experience, um einen Bericht zu generieren, der Seiten kennzeichnet, die geändert werden müssen, bevor sie in Lightning Experience zum Einsatz kommen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen
Ab sofort können Sie über eine Visualforce-Seite mit der globalen Variable `$Cache.Org` auf Werte zugreifen, die im Organisations-Cache des Plattform-Cache gespeichert wurden. Bislang konnte anhand von globalen Visualforce-Variablen nur auf Werte im Sitzungs-Cache zugegriffen werden.

Erhöhen der Obergrenze für JavaScript Remoting-Anforderungsdaten auf 4 MB
Die Obergrenze für die Anforderungsnutzlast wurde auf 4 MB erhöht. Zuvor betrug sie 1 MB.

Weitere Änderungen an Visualforce

Es wurden zudem Änderungen an der Formatierung und der HTML-Ausgabe der Visualforce-Komponenten vorgenommen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen war in der Version Spring '17 eine wichtige Aktualisierung und wird am 15. Oktober 2017 für alle Organisationen erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Beim Erstellen einer Visualforce-Seite im Setup können Sie die Option **CSRF-Schutz für GET-Anforderungen vorschreiben** auswählen. Diese Option bietet der Visualforce-Seite eine zusätzliche Sicherheitsstufe zum Schutz vor Cross-Site Request Forgery (CSRF). Zuvor hatte diese Option nur eine Wirkung, wenn sie auf zum Löschen von Aktionsüberschreibungen verwendeten Visualforce-Seiten angewendet wurde. Auch wenn Sie den CSRF-Schutz auf allen Visualforce-Seiten aktivieren können, wird der Schutz durch diese wichtige Aktualisierung nicht auf jeder Seite aktiviert.

Wenn diese Option für eine Visualforce-Seite aktiviert wird, können Sie auf diese Seite nicht durch Eingabe des entsprechenden URL – `/apex/PageName` – zugreifen. Einfache Links zu der betreffenden Seite mit `<a>`-Tags funktionieren nicht.

Einfache Links von einer Seite mit CSRF-Schutz funktionieren, Links zu der Seite aber nicht. Wenn der Name Ihrer Seite beispielsweise `PageName` lautet, funktioniert der Link `<a href="/apex/PageName">Link</a>` nicht. Verwenden Sie stattdessen die Formelfunktion `URLFOR()`, die globale Variable `$Page` oder die Komponente `apex:outputLink`.

```
<apex:outputLink value="/apex/PageName">Link using apex:outputlink</apex:outputlink>
<a href="{!$Page.PageName}">Link using $Page</a>
<a href="{!URLFOR($Page.PageName)}">Link using URLFOR()</a>
```

CSRF-Prüfungen von GET-Anforderungen haben auch Einfluss darauf, wie Apex-Steuerfelder auf Visualforce-Seiten verweisen. Methoden, die den URL der CSRF-geschützten Seiten für Navigationszwecke zurückgeben, funktionieren nicht.

```
public String getPage(){
  return '/apex/PageName';
}
```

Verwenden Sie statt des direkten URLs eine Methode, die einen Verweis auf die Visualforce-Seite zurückgibt.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
    return new PageReference('/apex/PageName');
  }

  public PageReference getPage1() {
    return Page.PageName;
  }
}
```

Wenn Sie eine dieser Methoden zum Verlinken einer Seite nutzen, fügt Visualforce dem URL automatisch das erforderliche CSRF-Token hinzu. Unabhängig davon, ob der CSRF-Schutz für die Seite aktiviert ist oder nicht, sind dies die bevorzugten Methoden zum Verlinken von Visualforce-Seiten. Dies sind die einzigen Methoden, die zum Hinzufügen eines CSRF-Tokens zu einem URL für eine Visualforce-Seite verfügbar sind.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Diese Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung überall aktiviert. Es wird empfohlen, Ihren Visualforce-Code in einer Organisation der Developer Edition vor diesem Datum zu testen und zu überprüfen, ob die Links zu allen Ihren Visualforce-Seiten mit CSRF-Schutz noch funktionieren. Wenn in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung:

1. Geben Sie in "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für Seiten vom Typ "CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie die Links zu Visualforce-Seiten, bei denen der CSRF-Schutz für GET-Anforderungen aktiviert ist.

Automatisches Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets (Beta)

Mit dem Attribut `lightningStylesheets` können Sie einfach kontrollieren, ob eine Seite mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience formatiert ist, wenn sie in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion angezeigt wird. Zuvor musste für die Umgestaltung einer Seite für Lightning Experience die SLDS-Referenzsite auf übereinstimmende Komponenten überprüft und Ihr Code geändert werden. Durch das neue Attribut werden nicht formatierte Visualforce-Seiten automatisch mit dem Lightning Experience-Erscheinungsbild formatiert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Lightning Experience-Stylesheets für Visualforce, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Lightning Experience-Stylesheets für Visualforce sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wenn Sie die Formatierung Ihrer Visualforce-Seite so anpassen möchten, dass sie mit der Formatierung der Lightning Experience-Benutzeroberfläche übereinstimmt, wenn sie in Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS oder der mobilen Salesforce-Webversion angezeigt wird, legen Sie `lightningStylesheets="true"` im `<apex:page>`-Tag fest. Wenn die Seite in Salesforce Classic angezeigt wird, erhält sie keine Lightning Experience-Formatierung.

```
<apex:page lightningStylesheets="true">
```

Im Folgenden finden Sie eine Visualforce-Standardseite ohne das Attribut `lightningStylesheets`. Die Seite wurde mit der Classic-Benutzeroberfläche formatiert.



Hier finden Sie dieselbe Visualforce-Seite, wobei das Attribut `lightningStylesheets` auf `true` festgelegt ist.



Sie können die am häufigsten verwendeten Visualforce-Komponenten mit dem Attribut `lightningStylesheets` formatieren. Einige Komponenten unterscheiden sich jedoch ein wenig in der Formatierung von Lightning Experience. Beispielsweise verwenden `<apex:selectOptions>`, `<apex:selectRadio>`, `<apex:inputFile>` und einige Elemente vom Typ `<apex:inputField>` stattdessen die Standardformatierung des Browsers. Häufig verwendete Visualforce-Komponenten, die nicht formatiert werden müssen, beispielsweise `<apex:form>`, `<apex:outputText>` und `<apex:param>`, werden weiterhin unterstützt.

Vorbereiten Ihrer Seiten auf Lightning Experience

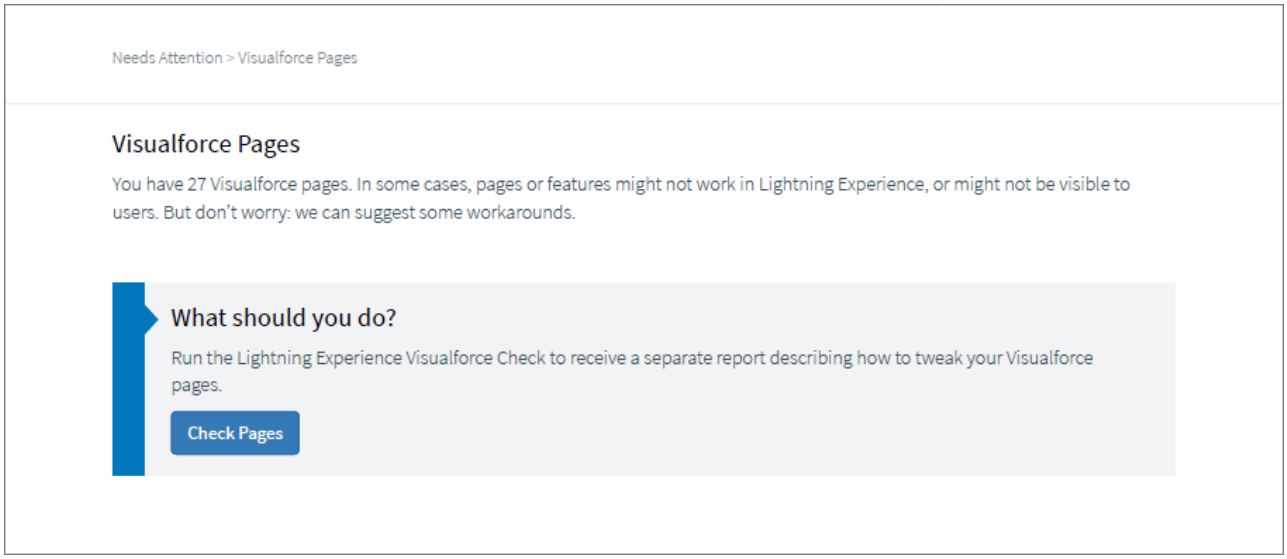
Sie möchten wissen, ob die Visualforce-Seiten in Ihrer Organisation für Lightning Experience vorbereitet sind? Verwenden Sie die Visualforce-Überprüfung für Lightning Experience, um einen Bericht zu generieren, der Seiten kennzeichnet, die geändert werden müssen, bevor sie in Lightning Experience zum Einsatz kommen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Führen Sie den Visualforce-Bericht für Lightning Experience direkt über Ihre PDF-Datei mit dem Lightning-Bereitschaftsbericht aus. Der Visualforce-Bericht überprüft alle Seiten, die in Ihrer Organisation in den letzten 90 Tagen verwendet wurden, und ermittelt die in Lightning Experience nicht verfügbaren Funktionen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Ausführen des Visualforce-Berichts für Lightning Experience
- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

Abrufen der E-Mail mit Ihrem Visualforce-Bericht
- In Salesforce-Setup muss die E-Mail-Zustellbarkeit auf die Zugriffsebene "Alle E-Mails" eingestellt sein



Obwohl viele Visualforce-Seiten in Lightning Experience so funktionieren, wie Sie sie konzipiert haben, werden einige Salesforce Classic-Funktionen und -Attribute nicht unterstützt. Lesen Sie die Empfehlungen im Visualforce-Bericht, um die Anpassungen zu verstehen, die Sie vornehmen können, um die Seite auf Benutzer vorzubereiten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience

Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen

Ab sofort können Sie über eine Visualforce-Seite mit der globalen Variable `$Cache.Org` auf Werte zugreifen, die im Organisations-Cache des Plattform-Cache gespeichert wurden. Bislang konnte anhand von globalen Visualforce-Variablen nur auf Werte im Sitzungs-Cache zugegriffen werden.

Erhöhen der Obergrenze für JavaScript Remoting-Anforderungsdaten auf 4 MB

Die Obergrenze für die Anforderungsnutzlast wurde auf 4 MB erhöht. Zuvor betrug sie 1 MB.

Weitere Änderungen an Visualforce

Es wurden zudem Änderungen an der Formatierung und der HTML-Ausgabe der Visualforce-Komponenten vorgenommen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Unterschiedliche Darstellung von `analytics:reportChart` und `wave:Dashboard` als HTML

Wenn Sie `analytics:reportChart` oder `wave:Dashboard` auf Ihrer Visualforce-Seite verwenden, werden die benötigten Ressourcen nun mithilfe von Lightning Out geladen. Daher weisen Seiten mit `analytics:reportChart` und `wave:Dashboard` kleinere initiale Downloads auf und laden Inhalt dynamisch. Diese Änderung wirkt sich auch auf die HTML-Ausgabe dieser Komponenten aus. Wenn Sie diese Komponenten mit benutzerdefinierten CSS auf Ihren Seiten formatieren, müssen Sie Ihre Formatvorlagen ggf. aktualisieren, damit sie mit der neuen HTML-Ausgabe übereinstimmen.

Weniger enthaltene Stylesheets durch das Attribut `standardStylesheets`

Durch das Festlegen von `standardStylesheets="false"` für die Komponente `apex:page` können Sie Ihre eigenen Stylesheets statt der von Salesforce bereitgestellten verwenden. Wenn zuvor `standardStylesheets` auf `false` festgelegt wurde, waren weiterhin einige Salesforce-Stylesheets auf Ihrer Seite enthalten. Nun ist eine `apex:page` mit API-Version 41.0 und auf `false` festgelegten `standardStylesheets` vollständig frei von Salesforce-Formatvorlagen.

Apex

Apex ist eine Programmiersprache, die Java-ähnliche Syntax nutzt und Verfahren anwendet, die den in einer Datenbank gespeicherten Verfahren entsprechen. Apex bietet Entwicklern die Möglichkeit, Systemereignissen Geschäftslogik hinzuzufügen, z. B. Schaltflächenklicks, Aktualisierungen von verwandten Datensätzen und Visualforce-Seiten.

Diese Version bietet neue Testoptionen und Verbesserungen bei der Bereitstellung. Außerdem haben wir Aktualisierungen am Plattform-Cache vorgenommen und den Zugriff auf externe Objekte aus Batch-Apex verbessert.

Weitere Informationen zu Apex finden Sie im *Apex Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Durchführen paralleler Tests anhand einer neuen Option für die Anmerkung @isTest

Verwenden Sie die Anmerkung `@isTest(isParallel=true)`, um Testklassen anzugeben, die parallel ausgeführt werden können und für die die standardmäßigen Obergrenzen zur Anzahl gleichzeitiger Tests nicht gelten. Dadurch wird die Ausführung von Testklassen noch effizienter, da mehr Tests gleichzeitig ausgeführt werden können.

Ausführen von Apex-Tests über die API unter Verwendung von Klassennamen

Sie können nun individuelle Testmethoden einer Apex-Klasse ausführen, indem Sie anstelle der ID den Namen der Klasse verwenden. Da Apex-Klassen-IDs organisationsspezifisch sind, vereinfacht diese Änderung die quellengesteuerte Entwicklung.

Synchrone Ausführung von Apex-Tests ohne Auslösen von Regeln zur Kundenvorgangszuweisung

Wir haben einen Fehler behoben, der dazu führte, dass bei Apex-Tests, die synchron über die Tooling-API-REST-Schnittstelle ausgeführt wurden, Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge ausgelöst wurden. Dieser Fehler beeinträchtigte die Ausführung von Testmethoden aus einer einzelnen Apex-Klasse in der Developer Console sowie die Ressource `/runTestsSynchronous/` der Tooling-API. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Neukompilierung von Apex-Code im Rahmen von Bereitstellungen

Der gesamte Apex-Code einer Organisation wird ab sofort vor Abschluss einer Metadaten-Bereitstellung, eines Änderungssets, einer Paketinstallation oder eines Paket-Upgrades (einschließlich Push-Upgrades) automatisch neu kompiliert.

Neue Möglichkeiten zum Auffinden von doppelten Datensätzen

Mit der SOAP-API lassen sich bereits Duplikate finden, wenn Benutzer Datensätze erstellen oder bearbeiten. Ab sofort können Sie drei neue Datacloud-Klassen in Apex verwenden, um in weiteren Situationen Duplikate zu finden: `FindDuplicates`, `FindDuplicatesByIds` und `FindDuplicatesResult`. Erstellen Sie zum Beispiel eine benutzerdefinierte Suche nach Duplikaten, bevor Datensätze erstellt werden. Oder nutzen Sie diese Apex-Klassen zur Identitätsbestimmung in einer Kundendienstimplementierung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen

Ab sofort können Sie über eine Visualforce-Seite mit der globalen Variable `$Cache.Org` auf Werte zugreifen, die im Organisations-Cache des Plattform-Cache gespeichert wurden. Bislang konnte anhand von globalen Visualforce-Variablen nur auf Werte im Sitzungs-Cache zugegriffen werden.

Cache.Org.put-Lebensdauer entspricht nun der Dokumentation

Die Plattform-Cache-Klasse `Cache.Org` hat zwei `put`-Methoden, die den Standardwert für den Zeitraum verwenden, für den ein zwischengespeicherter Wert im Organisations-Cache abgelegt wird. Im *Apex Developer Guide* für die Version Summer '17 und früher ist ein Standardwert von 86.400 Sekunden (24 Stunden) angegeben, der tatsächliche Standardwert war jedoch 43.200 Sekunden (12 Stunden). Die Dokumentation wurde nun an den tatsächlichen Standardwert angepasst.

Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt

Wenn Sie ein Änderungsset bereitstellen, werden die Plattform-Cache-Zuordnungen in der Zielorganisation auf die im Änderungsset enthaltenen Werte festgelegt. Bislang wurden die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache bei der Bereitstellung einer Cache-Partition auf null gesetzt, unabhängig von den Zuordnungswerten im Änderungsset. Dieses neue Verhalten gilt auch für Metadaten-Bereitstellungen.

Verbesserter Zugriff auf externe Objekte aus Batch-Apex

Ab sofort können mit `Database.QueryLocator` externe Objekte aus Batch-Apex aufgerufen werden. Bisher wurde nur `Iterable<sObject>` unterstützt.

Steuern des Zugriffs auf Apex-REST-Services

Sie können den Zugriff auf Apex-REST-Services jetzt mit der neuen administrativen Berechtigung für Apex-REST-Services steuern.

Vermeiden von Apex-Callouts im schreibgeschützten Modus

Während eines Standortwechsels befindet sich Ihre Salesforce-Organisation im schreibgeschützten Modus und in Salesforce sind keine Schreibvorgänge zulässig. Apex-Callouts an externe Services sind im schreibgeschützten Modus jedoch nicht blockiert. Es wird allerdings von der Erstellung von Callouts im schreibgeschützten Modus abgeraten, um ein fehlerhaftes Programmverhalten zu vermeiden. Rufen Sie `System.getApplicationReadWriteMode()` auf, um zu überprüfen, ob die Organisation im schreibgeschützten Modus ausgeführt wird.

Apex: Neue und geänderte Klassen

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version werden Upvoting und die Antwortüberprüfung eingeführt.

Durchführen paralleler Tests anhand einer neuen Option für die Anmerkung `@isTest`

Verwenden Sie die Anmerkung `@isTest(isParallel=true)`, um Testklassen anzugeben, die parallel ausgeführt werden können und für die die standardmäßigen Obergrenzen zur Anzahl gleichzeitiger Tests nicht gelten. Dadurch wird die Ausführung von Testklassen noch effizienter, da mehr Tests gleichzeitig ausgeführt werden können.

Diese Anmerkung überschreibt die Standardeinstellungen, die parallele Tests unterbinden. Eine Testklasse, die nicht mit dieser Anmerkung versehen ist, wird durch den standardmäßigen Höchstwert für gleichzeitig ausgeführte Test eingeschränkt.

Ausführen von Apex-Tests über die API unter Verwendung von Klassennamen

Sie können nun individuelle Testmethoden einer Apex-Klasse ausführen, indem Sie anstelle der ID den Namen der Klasse verwenden. Da Apex-Klassen-IDs organisationsspezifisch sind, vereinfacht diese Änderung die quellengesteuerte Entwicklung.

Tooling-API-REST-Ressource: `/runTestsAsynchronous/`

Die REST-Ressource `/runTestsAsynchronous/` akzeptiert Namen von Apex-Testklassen, einschließlich Namen mit Namespace. Bislang wurden nur Klassen-IDs akzeptiert. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

Tooling-API-REST-Ressource: `/runTestsSynchronous/`

Die REST-Ressource `/runTestsSynchronous/` akzeptiert Namen von Apex-Testklassen, einschließlich Namen mit Namespace. Bislang wurden nur Klassen-IDs akzeptiert. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

SOAP-API: RunTestsRequest

Dem RunTestsRequest-Typ, der im `runTests()`-Aufruf verwendet wird, wurde eine `tests`-Eigenschaft hinzugefügt. Diese Eigenschaft ist vom Typ TestsNode[]. Zurzeit kann ein TestsNode-Array nur einen Eintrag enthalten.

TestsNode

Ein neuer Untertyp für RunTestsRequest. Damit lassen sich individuelle Methoden in einer Apex-Testklasse ausführen. Ein Testknoten enthält eine Klassen-ID oder einen Klassennamen sowie ein Array von Testmethoden.

Tooling-API-SOAP-Aufruf: `runTests()`

Das RunTestsRequest-Objekt, das Sie an den `runTests()`-Aufruf übergeben, enthält ab sofort eine `tests`-Eigenschaft, die der `runTests()`-Aufruf in API-Version 41.0 und höher benötigt. Diese Eigenschaft ist ein Array vom Typ TestsNode.

Tooling-API-SOAP-Aufruf: `runTestsAsynchronous()`

Der Parameter `tests` ist verfügbar und in API-Version 41.0 und höher erforderlich. Diese Eigenschaft ist ein Array vom Typ TestsNode.

SIEHE AUCH:

Force.com Tooling API: REST Resources (REST-Ressourcen)

Force.com Tooling API: SOAP Calls (SOAP-Aufrufe)

Apex Developer Guide: RunTestsRequest

Force.com Tooling API: ApexTestQueueItem

Synchrone Ausführung von Apex-Tests ohne Auslösen von Regeln zur Kundenvorgangszuweisung

Wir haben einen Fehler behoben, der dazu führte, dass bei Apex-Tests, die synchron über die Tooling-API-REST-Schnittstelle ausgeführt wurden, Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge ausgelöst wurden. Dieser Fehler beeinträchtigte die Ausführung von Testmethoden aus einer einzelnen Apex-Klasse in der Developer Console sowie die Ressource `/runTestsSynchronous/` der Tooling-API. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Bekanntes Problem: Ausführen von RunTestSynchronous über REST-Tooling-API löst Zuordnungsregeln beim Erstellen eines Kundenvorgangs in synchronem Apex-Test aus

Neukompilierung von Apex-Code im Rahmen von Bereitstellungen

Der gesamte Apex-Code einer Organisation wird ab sofort vor Abschluss einer Metadaten-Bereitstellung, eines Änderungssets, einer Paketinstallation oder eines Paket-Upgrades (einschließlich Push-Upgrades) automatisch neu kompiliert.

Zuvor blieb nach einer Bereitstellung, Installation oder Aktualisierung ungültiger Code in der Organisation erhalten, der in einigen Fällen zu Fehlern beim Rekompilieren führte, wenn zahlreiche Apex-Transaktionen ausgeführt wurden. Diese Änderung des Verhaltens verbessert die Leistung nach Metadatenbereitstellungen und Paketaktualisierungen.

Neue Möglichkeiten zum Auffinden von doppelten Datensätzen

Mit der SOAP-API lassen sich bereits Duplikate finden, wenn Benutzer Datensätze erstellen oder bearbeiten. Ab sofort können Sie drei neue Datacloud-Klassen in Apex verwenden, um in weiteren Situationen Duplikate zu finden: `FindDuplicates`, `FindDuplicatesByIds` und `FindDuplicatesResult`. Erstellen Sie zum Beispiel eine benutzerdefinierte Suche nach Duplikaten, bevor Datensätze erstellt werden. Oder nutzen Sie diese Apex-Klassen zur Identitätsbestimmung in einer Kundendienstimplementierung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

FindDuplicates und FindDuplicatesByIds verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition
FindDuplicatesResult verfügbar in: **Alle** Editionen

SIEHE AUCH:

Neue Apex-Klassen

Zugriff auf Werte im Organisations-Cache des Plattform-Cache anhand von globalen Visualforce-Variablen

Ab sofort können Sie über eine Visualforce-Seite mit der globalen Variable `$Cache.Org` auf Werte zugreifen, die im Organisations-Cache des Plattform-Cache gespeichert wurden. Bislang konnte anhand von globalen Visualforce-Variablen nur auf Werte im Sitzungs-Cache zugegriffen werden.

`Cache.Org.put`-Lebensdauer entspricht nun der Dokumentation

Die Plattform-Cache-Klasse `Cache.Org` hat zwei `put`-Methoden, die den Standardwert für den Zeitraum verwenden, für den ein zwischengespeicherter Wert im Organisations-Cache abgelegt wird. Im *Apex Developer Guide* für die Version Summer '17 und früher ist ein Standardwert von 86.400 Sekunden (24 Stunden) angegeben, der tatsächliche Standardwert war jedoch 43.200 Sekunden (12 Stunden). Die Dokumentation wurde nun an den tatsächlichen Standardwert angepasst.

Die `put`-Methodensignaturen, die die Standardlebensdauer verwenden, sind:

- `put(key, value)`
- `put(key, value, visibility)`

Wenn Ihr Apex-Code von der Standardlebensdauer abhängt, vergewissern Sie sich, dass Ihr Code in dieser Version noch erwartungsgemäß funktioniert.

Um die Lebensdauer eines zwischengespeicherten Werts zu ändern, verwenden Sie diese `put`-Methoden, die den Parameter `ttlSecs` in ihren Signaturen enthalten.

- `put(key, value, ttlSecs)`
- `put(key, value, ttlSecs, visibility, immutable)`

Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt

Wenn Sie ein Änderungsset bereitstellen, werden die Plattform-Cache-Zuordnungen in der Zielorganisation auf die im Änderungsset enthaltenen Werte festgelegt. Bislang wurden die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache bei der Bereitstellung einer Cache-Partition auf null gesetzt, unabhängig von den Zuordnungswerten im Änderungsset. Dieses neue Verhalten gilt auch für Metadaten-Bereitstellungen.

Außerdem überschreiben Upgrades für verwaltete Pakete die Abonnenteneinstellungen für Cache-Zuordnungen nicht. Bisher wurden beim Upgrade eines verwalteten Pakets die Cache-Zuordnungen in der Namespace-Partition auf null zurückgesetzt. Durch den Umstand, dass die Cache-Zuordnungen ihre ursprünglichen Werte beibehalten, wird sichergestellt, dass von Abonnenten geänderte Zuordnungen erhalten bleiben. Abonnenten können die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache beim Ausführen von AppExchange-Anwendungen optimieren und die Anwendungsleistung beobachten.

Anmerkung: Bei der Installation von verwalteten und unverwalteten Paketen sowie beim Upgrade eines nichtverwalteten Pakets werden die Zuordnungen für den Organisations- und Sitzungs-Cache immer auf null gesetzt. Dies erfolgt unabhängig von den Zuordnungswerten der im Paket enthaltenen Partition. Abonnenten können die Größe des Organisations- und Sitzungscache auf der Grundlage von Empfehlungen von Salesforce-Partnern festlegen.

Verbesserter Zugriff auf externe Objekte aus Batch-Apex

Ab sofort können mit `Database.QueryLocator` externe Objekte aus Batch-Apex aufgerufen werden. Bisher wurde nur `Iterable<sObject>` unterstützt.

Details finden Sie unter Verarbeiten umfangreicher externer Objektdatensets mit Batch-Apex.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

Steuern des Zugriffs auf Apex-REST-Services

Sie können den Zugriff auf Apex-REST-Services jetzt mit der neuen administrativen Berechtigung für Apex-REST-Services steuern.

Die API-aktivierte administrative Berechtigung wird zum Aufrufen der Apex-REST-Services nicht mehr benötigt. Erstellen Sie anhand von Apex-REST-Services Berechtigungssätze für Benutzer, die Zugriff auf die Apex-REST-Services, jedoch nicht auf APIs wie die SOAP-API benötigen.

Benutzer müssen auch Zugriff auf die Apex-Klassen haben, die die Apex-REST-Services bereitstellen. Sie können die Sicherheitseinstellungen für Apex-Klassen über die Setup-Seite für Apex-Klassen in Salesforce festlegen.

AUSGABEN

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

Wenden Sie sich an Salesforce, wenn diese Berechtigung in Ihrer Organisation zur Verfügung stehen soll.

Vermeiden von Apex-Callouts im schreibgeschützten Modus

Während eines Standortwechsels befindet sich Ihre Salesforce-Organisation im schreibgeschützten Modus und in Salesforce sind keine Schreibvorgänge zulässig. Apex-Callouts an externe Services sind im schreibgeschützten Modus jedoch nicht blockiert. Es wird allerdings von der Erstellung von Callouts im schreibgeschützten Modus abgeraten, um ein fehlerhaftes Programmverhalten zu vermeiden. Rufen Sie `System.getApplicationReadWriteMode()` auf, um zu überprüfen, ob die Organisation im schreibgeschützten Modus ausgeführt wird.

Während einiger Wartungsarbeiten, wie beispielsweise geplanter Standortwechsel und Instanzaktualisierungen, wird Ihre Salesforce-Organisation in den schreibgeschützten Modus versetzt. Im Rahmen des kontinuierlichen Standortwechsels wird der Standort Ihrer Salesforce-Organisation ca. alle sechs Monate umgestellt. Weitere Informationen zum Standortwechsel finden Sie unter Kontinuierlicher Standortwechsel.

In der Regel können Sie einige Folgevorgänge in der gleichen Transaktion ausführen, nachdem Sie eine Antwort von einem Callout erhalten haben. So könnten Sie beispielsweise einen DML-Aufruf zur Aktualisierung eines Salesforce-Datensatzes ausführen. Im schreibgeschützten Modus werden Schreibvorgänge, wie beispielsweise Datensatzaktualisierungen, in Salesforce blockiert, Callouts hingegen nicht. Durch dieses inkonsistente Verhalten im schreibgeschützten Modus kann es zu einer Unterbrechung des Programm-Flows und zu daraus resultierenden Problemen in Salesforce kommen. Es wird empfohlen, dass Sie mithilfe von `System.getApplicationReadWriteMode()` überprüfen, ob sich die Organisation im schreibgeschützten Modus befindet. Falls dies der Fall ist, sollten Sie keine Callouts vornehmen.

Im folgenden Beispiel wird der Rückgabewert von `System.getApplicationReadWriteMode()` überprüft. Wenn der Rückgabewert gleich dem Aufzählungswert `ApplicationReadWriteMode.READ_ONLY` ist, befindet sich die Organisation im schreibgeschützten Modus und das Callout wird übersprungen. Anderenfalls (Wert `ApplicationReadWriteMode.DEFAULT`) wird das Callout ausgeführt.

Anmerkung: Diese Klasse verwendet als Beispiel HTTP-Klassen in Apex für die Erstellung eines Callouts. Sie können ein Callout auch anhand einer importierten WSDL-Datei über WSDL2Apex erstellen. Der Vorgang für die Überprüfung auf den schreibgeschützten Modus ist in beiden Fällen gleich.

```
public class HttpCalloutSampleReadOnly {
    public class MyReadOnlyException extends Exception {}

    // Pass in the endpoint to be used using the string url
    public String getCalloutResponseContents(String url) {

        // Get Read-only mode status
        ApplicationReadWriteMode mode = System.getApplicationReadWriteMode();
        String returnValue = '';
```

```
        if (mode == ApplicationReadWriteMode.READ_ONLY) {
            // Prevent the callout
            throw new MyReadOnlyException('Read-only mode. Skipping callouts!');
        } else if (mode == ApplicationReadWriteMode.DEFAULT) {
            // Instantiate a new http object
            Http h = new Http();

            // Instantiate a new HTTP request, specify the method (GET)
            // as well as the endpoint.
            HttpRequest req = new HttpRequest();
            req.setEndpoint(url);
            req.setMethod('GET');

            // Send the request, and return a response
            HttpResponse res = h.send(req);
            returnValue = res.getBody();
        }
        return returnValue;
    }
}
```

Wenn Sie den schreibgeschützten Modus in einer Sandbox testen möchten, wenden Sie sich zur Aktivierung der Testoption für den schreibgeschützten Modus an Salesforce. Nach der Aktivierung der Testoption können Sie in den schreibgeschützten Modus schalten und Ihre Anwendungen überprüfen.

Apex: Neue und geänderte Klassen

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Klassen im `Datacloud`-Namespace

`FindDuplicates`-Klasse
Führt regelbasierte Suchvorgänge nach doppelten Datensätzen durch. Die Eingabe ist ein Array von sObjects. Jedes sObject repräsentiert einen Datensatz, von dem Sie Duplikate finden möchten. Die Ausgabe identifiziert die gefundenen Duplikate für jedes Eingabe-sObject auf der Grundlage der aktiven Duplikatsregeln für das jeweilige Objekt.

`FindDuplicatesByIds`-Klasse
Führt regelbasierte Suchvorgänge nach doppelten Datensätzen durch. Die Eingabe ist ein Array von IDs. Jede ID gibt Datensätze an, bei denen nach Duplikaten gesucht werden soll. Die Duplikate werden anhand von aktiven Duplikatsregeln gefunden, die für den Objekttyp gelten, der den Eingabe-IDs entspricht.

`FindDuplicatesResult`-Klasse
Ausgabe für regelbasierte Suchen nach doppelten Datensätzen. `FindDuplicatesResult` enthält Ergebnisse aus der Suche nach Duplikaten anhand von `FindDuplicates`-Instanzen oder `FindDuplicatesByIds`-Klassen.

`FeatureManagement`-Klasse im `System`-Namespace
Nutzen Sie die Methoden in der `System.FeatureManagement`-Klasse, um die Werte von Funktionsparametern zu überprüfen und zu ändern und um benutzerdefinierte Objekte und Berechtigungen in den Organisationen Ihrer Abonnenten ein- oder auszublenden. Weitere Informationen zu Funktionsparametern finden Sie unter "Get Started with the Feature Management App" (Erste Schritte mit der Anwendung zur Verwaltung von Funktionen) im *ISVforce Guide*.

`changeProtection(apiName, typeApiName, protection)`
Blendet in Ihrer Abonnentenorganisation benutzerdefinierte Berechtigungen ein oder aus oder blendet benutzerdefinierte Objekte ein.

`checkPackageBooleanValue(apiName)`
Prüft den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterBoolean__c` auf einen Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation. Sie legen den Wert des Datensatzes anhand von `setPackageBooleanValue(apiName, value)` fest.

`checkPackageDateValue(apiName)`
Prüft den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterDate__c` auf einen Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation. Sie können den Wert des Datensatzes anhand von `setPackageDateValue(apiName, value)` festlegen.

`checkPackageIntegerValue(apiName)`
Prüft den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterInteger__c` auf einen Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation. Sie können den Wert des Datensatzes anhand von `setPackageIntegerValue(apiName, value)` festlegen.

`checkPermission(apiName)`
Prüft, ob eine benutzerdefinierte Berechtigung aktiviert ist.

`setPackageBooleanValue(apiName, value)`
Legt den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterBoolean__c` für einen Abonnent-an-LMO-Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation fest. Sie können den Wert des Datensatzes anhand von `checkPackageBooleanValue(apiName)` überprüfen.

`setPackageDateValue(apiName, value)`
Legt den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterDate__c` für einen Abonnent-an-LMO-Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation fest. Sie können den Wert des Datensatzes anhand von `checkPackageDateValue(apiName)` überprüfen.

`setPackageIntegerValue(apiName, value)`
Legt den Wert `value__c` des Datensatzes `FeatureParameterInteger__c` für einen Abonnent-an-LMO-Funktionsparameter in Ihrer Abonnentenorganisation fest. Sie können den Wert des Datensatzes anhand von `checkPackageIntegerValue(apiName)` überprüfen.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

`Auth.AuthConfiguration`-Klasse

Neue Methode

`getRightFrameUrl()`
Gibt den URL für den Inhalt des rechten Frames zurück, der auf der rechten Seite der Community-Anmeldeseite angezeigt werden soll. Der URL wird vom Administrator bereitgestellt.

`QuickAction.DescribeQuickActionResult`-Klasse

Neue Methoden

`getFlowDevName()`
Wenn die benutzerdefinierte Aktion einen Flow aufruft, wird der vollständig qualifizierte Name des Flows, der durch die Aktion aufgerufen wird, zurückgegeben.

`getFlowRecordIdVar()`
Wenn die benutzerdefinierte Aktion einen Flow aufruft, wird die Eingabevariable zurückgegeben, an die die benutzerdefinierte Aktion die ID des Datensatzes weitergibt.

Neue Konstanten

`flowdevname`
Wenn die benutzerdefinierte Aktion einen Flow aufruft, ist dies der vollständig qualifizierte Name des Flows.

`flowrecordidvar`
Wenn die benutzerdefinierte Aktion einen Flow aufruft, ist dies die Eingabevariable, an die die benutzerdefinierte Aktion die ID des Datensatzes weitergibt.

`Schema.RecordTypeInfo`-Klasse

Neue Methoden

`isActive()`
Gibt `true` zurück, wenn dieser Datensatztyp aktiv ist. Andernfalls wird `false` zurückgegeben.

`System.Site`-Klasse

Neue Methoden

`getExperienceId()`
Gibt den Wert der Erfahrungs-ID (expid) zurück. Dieser expid-Wert stammt aus einem Cookie im Webbrowser des Benutzers.

`setExperienceId(expIdValue)`
Legt die Erfahrungs-ID für den aktuellen Benutzer fest. Verwenden Sie diese Methode, um den Wert des Cookies für die Erfahrungs-ID (expid) im Webbrowser des Benutzers anzugeben.

`Schema.FieldSet`-Klasse

Geänderte Methoden

`getLabel()`
Diese Methode wurde aktualisiert und gibt nun die Übersetzung der Textbezeichnung anstelle der Textbezeichnung selbst zurück.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version werden Upvoting und die Antwortüberprüfung eingeführt.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex* bezeichnet.

In Apex ist es möglich, auf einige Chatter-Daten mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten zuzugreifen. `ConnectApi`-Klassen machen Chatter-Daten jedoch auf wesentlich einfachere Weise sichtbar. Die Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Statt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe durchführen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.

Anmerkung: Verwenden Sie die Chatter-REST-API, um mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Chatter und Communities zu integrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex
Die folgenden Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex
Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex
Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex
Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ChatterFeeds`-Klasse.

Abrufen oder Durchsuchen von Chatter-Streams unabhängig von der Kontext-Community (Pilot)

Anmerkung: Der Parameter `globalScope` wird ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Der Parameter `globalScope` ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

- `getStream(communityId, streamId, globalScope)` (Pilot)
- `getStreams(communityId, pageParam, pageSize, sortParam, globalScope)` (Pilot)
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize, sortParam, globalScope)` (Pilot)

  Für diese Methode ist eine entsprechende Testmethode verfügbar.

Abrufen verankerter Feedelemente aus einer Gruppe oder einem Themenfeed (Beta)

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der verankerten Posts, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Verankern von Posts ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es

kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu verankerten Posts einbringen.

- `getPinnedFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId)`

Verankern oder Aufheben der Verankerung von Feedelementen für eine Gruppe oder einen Themenfeed (Beta)

- `updatePinnedFeedElements(communityId, feedType, subjectId, pin)`

Positives oder negatives Abstimmen für oder gegen einen Kommentar oder ein Feedelement

- `setCommentVote(communityId, commentId, upDownVote)`
- `setFeedElementVote(communityId, feedElementId, upDownVote)`

Markieren einer Antwort als überprüft oder nicht überprüft

- `setCommentIsVerified(communityId, commentId, isVerified)`

Abrufen sortierter Kommentare für ein Feedelement

- `getCommentsForFeedElement(communityId, feedElementId, sortParam)`
- `getFeedElement(communityId, feedElementId, commentSort)`
- `getFeedElement(communityId, feedElementId, recentCommentCount, elementsPerBundle, commentSort)`

Knowledge

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Knowledge`-Klasse.

Abrufen der am häufigsten angezeigten Artikel zu einem Thema

- `getTopViewedArticlesForTopic(communityId, topicId, maxResults)`

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`
Diese Eingabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `itemsToRemove`: Liste der aus dem Feedelement zu entfernenden Anhangs-IDs.

`ConnectApi.PinCapabilityInput` (Beta)
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `entityId`: ID der Einheit, die verankert werden soll oder deren Verankerung aufgehoben werden soll. In Version 41.0 muss es sich bei `entityId` um eine Feedeintrags-ID handeln und pro Feed kann nur ein Feedeintrag verankert werden.
- `isPinned`: Gibt an, ob die Einheit verankert werden soll (`true`) oder ihre Verankerung aufgehoben werden soll (`false`).

`ConnectApi.UpDownVoteCapabilityInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `vote`: Gibt den Wert der Abstimmung für ein Feedelement oder einen Feedkommentar an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`
  - `Keine`

- `Positiv`

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.CandidateAnswersStatus`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `hasCandidateAnswers`: Gibt an, ob mögliche Antworten für eine Frage verfügbar sind.
- `hasCandidateAnswersPublished`: Gibt an, ob mögliche Antworten veröffentlicht wurden.
- `hasCandidateAnswersRated`: Gibt an, ob mögliche Antworten bewertet wurden.

`ConnectApi.ChatterStream`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `community`: Community-Zusammenfassung für den Stream.

`ConnectApi.CommentCapabilities`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `upDownVote`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer eine positive oder negative Abstimmung vornehmen.
- `verified`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer mit entsprechender Berechtigung ihn als überprüft oder nicht überprüft markieren.

`ConnectApi.CommunitySummary`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `id`: 18-stellige ID der Community.
- `name`: Lokalisierter Name der Community.

`ConnectApi.Extension`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `attachmentId`: Anhangs-ID der Erweiterung.

`ConnectApi.ExtensionDefinition`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `position`: Position, an der die Erweiterung im Publisher angezeigt wird.

Diese Ausgabeklasse enthält diese Eigenschaften nicht mehr.

- `isEnabledInCommunity`
- `isEnabledInLightningPublisher`

`ConnectApi.Feed`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `pinnedFeedElementsUrl` (Beta): URL verankerter Feedeinträge.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `mediaReferences`: Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, enthält es einen oder mehrere Medienverweise.

- `pin` (Beta): Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, können Benutzer mit der entsprechenden Berechtigung das Feedelement in einem Feed verankern.
- `upDownVote`: Wenn ein Feedpost oder Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer darüber positiv oder negativ abstimmen.

`ConnectApi.FeedItem`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `hasVerifiedComment`: `true`, wenn der Feedeintrag einen überprüften Kommentar aufweist, andernfalls `false`.

`ConnectApi.InlineImageSegment`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `imageDetails`: Details für das Bild oder `null`, wenn es sich bei der Datei nicht um ein Bild handelt.

`ConnectApi.MediaReference`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `mediaUrl`: URL zum Streamen oder Herunterladen der Medien.
- `thumbnailUrl`: URL zum Miniaturbild des Mediums, falls eines vorhanden ist.

`ConnectApi.MediaReferenceCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedCapability`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `media`: Sammlung von Medienverweisen.

`ConnectApi.PinCapability` (Beta)
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isPinnableByMe`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer die Einheit im Feed verankern oder die Verankerung aufheben kann (`true`) oder nicht (`false`).
- `isPinned`: Gibt an, ob die Einheit im Feed verankert ist (`true`) oder nicht verankert ist (`false`).

`ConnectApi.PinnedFeedElements` (Beta)
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `elements`: Liste verankerter Feedelemente.

`ConnectApi.QuestionAndAnswersCapability`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `candidateAnswers`: Status möglicher Antworten auf die Frage.

`ConnectApi.SocialPostCapability`
Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `hiddenBy`: Benutzer, die den Social Post ausblenden.

`ConnectApi.UpDownVoteCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `downVoteCount`: Anzahl der negativen Abstimmungen.
- `myVote`: Gibt die Abstimmung des Kontextbenutzers an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`
  - `Keine`
  - `Positiv`

- `upVoteCount`: Anzahl der positiven Abstimmungen.

`ConnectApi.VerifiedCapability`

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isVerifiableByMe`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren (`true`) oder nicht (`false`).
- `isVerified`: `true`, wenn der Kommentar als überprüft markiert wurde, andernfalls `false`.
- `lastVerifiedByUser`: Benutzer, der den Kommentar zuletzt als überprüft oder nicht überprüft markiert hat, andernfalls `null`. `null` wird auch verwendet, wenn der Kontextbenutzer nicht über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren.
- `lastVerifiedDate`: Datum, zu dem der Kommentar zuletzt als überprüft oder nicht überprüft markiert wurde, andernfalls `null`. `null` wird auch verwendet, wenn der Kontextbenutzer nicht über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren.

Communities

`ConnectApi.Community`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `siteAsContainerEnabled`: Gibt an, ob die Community Site.com-Seiten (`true`) oder Visualforce-Registerkarten (`false`) verwendet.

Außendienst

`ConnectApi.Features`

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `liveAgentHostName`: Der für die Organisation konfigurierte Live Agent-Hostname.

`ConnectApi.UserSettings`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `hasFieldServiceLocationTracking`: Für den Benutzer ist die GPS-Verfolgung von Field Service Lightning aktiviert.
- `hasFieldServiceMobileAccess`: Der Benutzer verfügt über Zugriff auf die mobile Anwendung Field Service Lightning.

Dateien

`ConnectApi.File`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `createdDate`: Die ISO8601-Zeichenfolge des Datums, zu dem die Datei erstellt wurde.
- `sharingPrivacy`: Gibt den Datenschutz für die Freigabe einer Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
  - `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.
- `systemModstamp`: ISO8601-Datumszeichenfolge, die angibt, wann ein Benutzer oder ein automatisierter Systemprozess wie ein Auslöser die Datei aktualisiert hat.

`ConnectApi.FileSummary`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `createdDate`: Die ISO8601-Zeichenfolge des Datums, zu dem die Datei erstellt wurde.

- `sharingPrivacy`: Gibt den Datenschutz für die Freigabe einer Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
  - `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.
- `systemModstamp`: ISO8601-Datumszeichenfolge, die angibt, wann ein Benutzer oder ein automatisierter Systemprozess wie ein Auslöser die Datei aktualisiert hat.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.FeedCommentSortOrder`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CreatedDateLatestAsc`: Sortiert nach den zuletzt erstellten Kommentaren in aufsteigender Reihenfolge.
- `Relevance`: Sortiert nach dem relevantesten Inhalt.

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `MediaReferences`: Das Feedelement weist ein oder mehrere Medienverweise auf.
- `Pin` (Beta): Benutzer mit entsprechender Berechtigung können das Feedelement verankern.
- `UpDownVote`: Benutzer können positiv oder negativ für das Feedelement abstimmen.
- `Verified`: Benutzer mit entsprechender Berechtigung können einen Kommentar als überprüft oder nicht überprüft markieren.

`ConnectApi.FeedFilter`

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `QuestionsWithCandidateAnswers`: Feedelemente, bei denen es sich um Fragen handelt und denen mögliche Antworten zugeordnet sind.
- `QuestionsWithCandidateAnswersReviewedPublished`: Feedelemente, bei denen es sich um Fragen mit möglichen Antworten handelt, die geprüft oder veröffentlicht wurden.
- `UnansweredQuestionsWithCandidateAnswers`: Feedelemente, bei denen es sich um Fragen ohne Antworten, aber mit möglichen Antworten handelt, die ihnen zugeordnet sind.

`ConnectApi.FileSharingPrivacy`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
- `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.

`ConnectApi.SocialPostStatusType`

Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `Hidden`: Der Social Post ist ausgeblendet.

`ConnectApi.UpDownVoteValue`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Negativ`
- `Keine`
- `Positiv`

ISVforce: Schnellere Integration, einfachere Geschäftsplanung und Paketverbesserungen

Mit der AppExchange-Trailblazer-Checkliste wird die Einführung für angehende Partner noch einfacher. Verwalten Sie Geschäftspläne für Anwendungen dort, wo Sie andere Listendetails ebenfalls verwalten: in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole. Steuern Sie den Zugriff von Abonnenten auf individuelle Funktionen mit Funktionsparametern. Ferner haben wir das Verhalten von verwalteten Paketen in Abonnentenorganisationen verbessert.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnellerer Aufbau von ISV-Unternehmen mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste

Mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste bleiben Sie beim Aufbau Ihres ISV-Unternehmens gut organisiert. Die Checkliste gliedert den Weg, den Sie als Partner zurücklegen müssen, in 10 übersichtliche Schritte, die mit einem geführten Lernprogramm auf Trailhead beginnen und einem veröffentlichten Eintrag auf AppExchange enden. Jeder Schritt wird durch zusätzlichen Inhalt in der Partner-Community ergänzt.

Verwalten von Geschäftsplänen in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole

Zuvor war die Veröffentlichung des Geschäftsplans für Ihre Anwendung mit einer umfangreichen Reihe von E-Mails oder Faxen an Salesforce verbunden. Doch mit überfüllten Posteingängen und Freizeichen im Stil der neunziger Jahre ist jetzt endlich Schluss. Ab sofort können Sie Geschäftspläne in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole erstellen, verwalten und einreichen. Sie können auch den Genehmigungsstatus Ihres Plans und Kommentare der Prüfer anzeigen.

Steuern und Verfolgen von Zugriffen auf Ihre Anwendung mit Funktionsparametern (allgemein verfügbar)

Ab Mitte Oktober 2017 sind Funktionsparameter allgemein verfügbar. Steuern Sie den Zugriff auf Funktionen in Abonnentenorganisationen, testen Sie die Funktionsweise neuer Features in der Produktionsumgebung durch versteckte Bereitstellung und verfolgen Sie Aktivierungskennzahlen mit der Feature Management App (FMA). Die FMA verknüpft Werte in Ihrer Lizenzmanagementorganisation (LMO) mit Werten in Ihrer Abonnentenorganisation. Diese Werte können Sie mithilfe von Apex-Code prüfen und ändern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bei der Aktualisierung verwalteter Pakete bleiben deaktivierte und erneut aktivierte Globalwertesatz-Werte erhalten

Es wurde ein Fehler behoben, durch den ein verwaltetes Paket die Einstellung eines Werts in einem Globalwertesatz auf "Inaktiv" setzte, obwohl die Abonnentenorganisation den Wert vor der Installation des verwalteten Pakets auf "Aktiv" gesetzt hatte.

Automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in Patch-Organisationen

Wenn Sie eine Patch-Organisation aus einer Paketorganisation erstellen, für die "Meine Domäne" aktiviert ist, dann ist in der Patch-Organisation "Meine Domäne" nun ebenfalls aktiviert. Der Name für die benutzerdefinierte Subdomain der Patch-Organisation wird nach dem Zufallsprinzip generiert. Zuvor war "Meine Domäne" in der Patch-Organisation nicht aktiviert, was zu Fehlern führte, wenn das hochgeladene verwaltete und veröffentlichte Paket in der Paketorganisation eine Subdomain benötigte.

Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt

Wenn Sie ein Änderungsset bereitstellen, werden die Plattform-Cache-Zuordnungen in der Zielorganisation auf die im Änderungsset enthaltenen Werte festgelegt. Bislang wurden die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache bei der Bereitstellung einer Cache-Partition auf null gesetzt, unabhängig von den Zuordnungswerten im Änderungsset. Dieses neue Verhalten gilt auch für Metadaten-Bereitstellungen.

Löschen von S-Controls aus verwalteten und veröffentlichten Paketen

Jetzt können Sie S-Controls aus einer neuen Version eines verwalteten und veröffentlichten Pakets entfernen. Der Administrator der Abonnentenorganisation kann jetzt die S-Controls auch löschen, wenn ein Abonnent ein Upgrade auf die neue Paketversion ausführt. Wenn ein Abonnent erstmalig eine neue Version des Pakets installiert, werden die S-Controls nicht installiert.

Ändern des Typs "CustomTab" von S-Control zu einer Visualforce-Seite

Wenn Sie einer Organisation Metadaten mithilfe der Metadaten-API bereitstellen, können Sie den Typ "CustomTab" von einem S-Control zu einer Visualforce-Seite oder einem anderen Typ, jedoch nicht zu einem benutzerdefinierten Objekt ändern. Ebenso können Sie eine Registerkarte für ein benutzerdefiniertes Objekt nicht zu einem anderen Typ ändern.

Salesforce DX-Funktionen für Partner (allgemein verfügbar)

Salesforce DX enthält einige Funktionen, die speziell für Partner entwickelt wurden. Salesforce DX steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

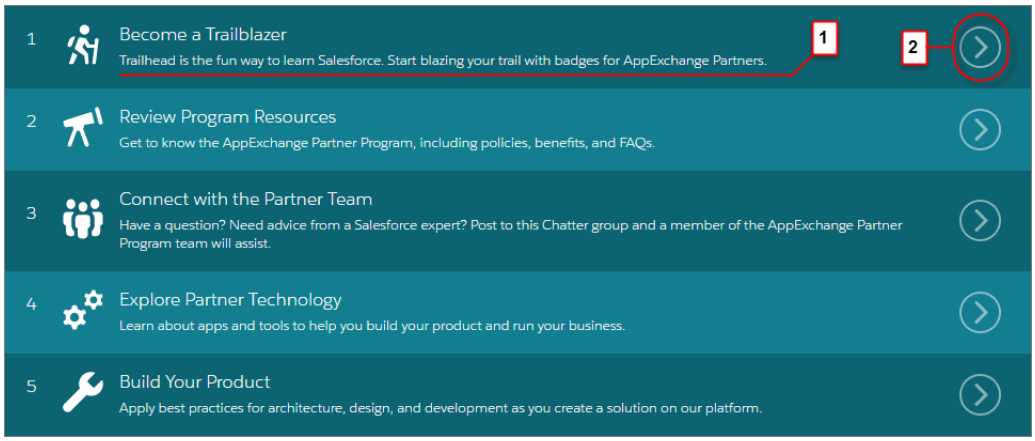
Weitere Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole

Es wurden Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole vorgenommen, um die Art und Weise zu verbessern, wie Salesforce-Kunden die AppExchange-Auflistungen erleben. Bei zahlungspflichtigen AppExchange-Auflistungen müssen Sie nun einen Mindestbetrag für Ihre Lösung angeben, wenn Sie dies noch nicht getan haben.

Schnellerer Aufbau von ISV-Unternehmen mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste

Mit der AppExchange Trailblazer-Checkliste bleiben Sie beim Aufbau Ihres ISV-Unternehmens gut organisiert. Die Checkliste gliedert den Weg, den Sie als Partner zurücklegen müssen, in 10 übersichtliche Schritte, die mit einem geführten Lernprogramm auf Trailhead beginnen und einem veröffentlichten Eintrag auf AppExchange enden. Jeder Schritt wird durch zusätzlichen Inhalt in der Partner-Community ergänzt.

Sie wollten den gesamten Weg für Partner auf einen Blick sehen. Deshalb stellen wir Ihnen jetzt eine Checkliste mit kurzen Zusammenfassungen zum Überfliegen und Navigieren zur Verfügung (1). Wenn Sie bereit für weitere Details sind, springen Sie zu einer unserer neuen Partner-Community-Seiten (2). Lassen Sie sich beraten, erhalten Sie Tipps und eine Liste von Ressourcen in Trailhead, der Partner-Community und Salesforce-Hilfe und Schulung.



Wenn das Partnerprogramm neu für Sie ist, wird die Checkliste angezeigt, sobald Sie Ihr Partner-Community-Profil erstellen. Im Abschnitt "Education" (Schulung) der Community können Sie jederzeit zur Checkliste zurückkehren.

Verwalten von Geschäftsplänen in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole

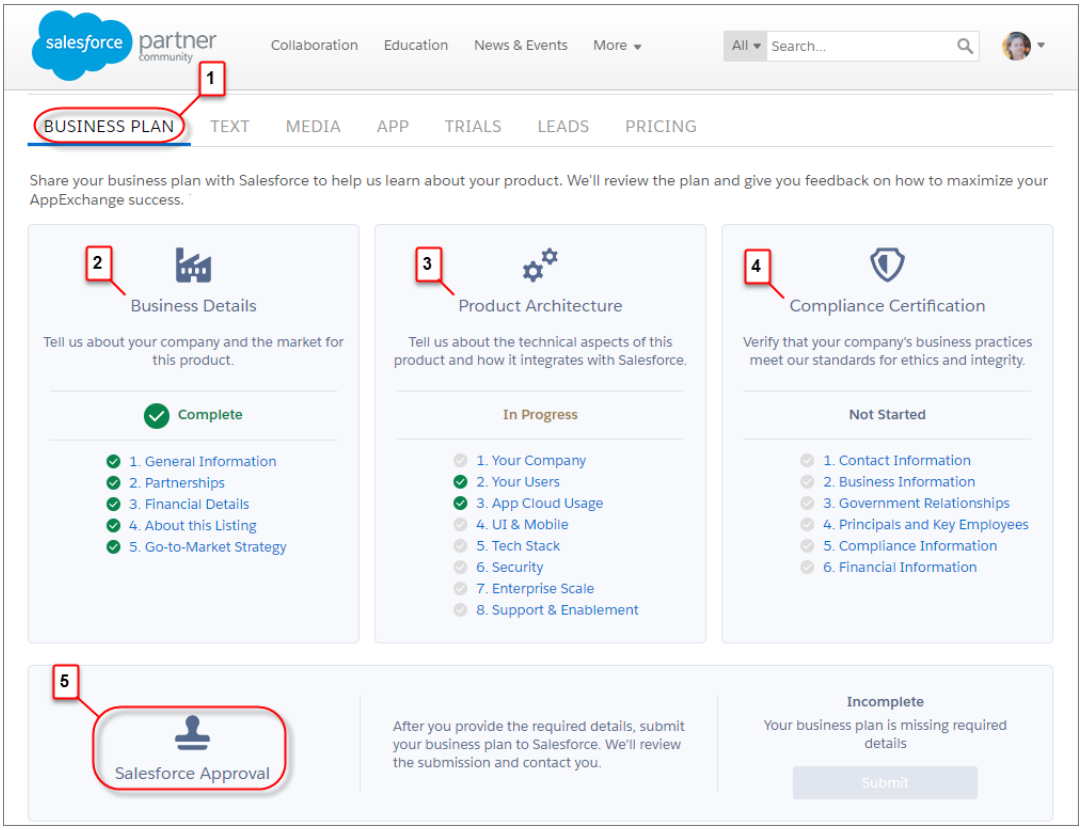
Zuvor war die Veröffentlichung des Geschäftsplans für Ihre Anwendung mit einer umfangreichen Reihe von E-Mails oder Faxen an Salesforce verbunden. Doch mit überfüllten Posteingängen und Freizeichen im Stil der neunziger Jahre ist jetzt endlich Schluss. Ab sofort können Sie Geschäftspläne in der AppExchange-Veröffentlichungskonsole erstellen, verwalten und einreichen. Sie können auch den Genehmigungsstatus Ihres Plans und Kommentare der Prüfer anzeigen.

Anmerkung: Die Funktion ist nur für bestimmte Salesforce-Partner in englischer Sprache verfügbar. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Wenn Sie einen AppExchange-Listeneintrag in der Konsole öffnen, wird die neue Registerkarte "Business Plan" (Geschäftsplan) (1) als erster Schritt im Veröffentlichungs-Flow angezeigt. Von dieser Seite aus können Sie Folgendes durchführen:

- Informationen zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Geschäftstätigkeit eingeben (2)
- Technische Details zu dem Produkt angeben, das in die Liste aufgenommen werden soll (3)
- Konformitätszertifizierung Ihres Unternehmens unterzeichnen und unterstützende Dokumentation bereitstellen (4)

Nachdem Sie Ihren Geschäftsplan bei Salesforce eingereicht haben, überprüfen wir ihn und informieren Sie über den Genehmigungsstatus (5). Wenn wir Kommentare zu Ihrem Plan haben oder Änderungen erforderlich sind, teilen wir Ihnen dies an dieser Stelle mit. Nach der Genehmigung Ihres Plans können Sie Ihr Produkt zur Sicherheitsprüfung einreichen.



Wenn Sie bereits Partner sind und über einen AppExchange-Listeneintrag verfügen, liegt uns Ihr Geschäftsplan bereits vor, sodass Sie ihren Listeneintrag nicht aktualisieren müssen. Wenn Sie als bestehender Partner einen Listeneintrag für ein neues Produkt anlegen möchten, geben Sie die Geschäftsdetails und die Produktarchitektur an. Wir füllen Ihre Konformitätsdetails mithilfe der Informationen aus, die Sie angegeben haben, als Sie dem Partnerprogramm beigetreten sind.

Steuern und Verfolgen von Zugriffen auf Ihre Anwendung mit Funktionsparametern (allgemein verfügbar)

Ab Mitte Oktober 2017 sind Funktionsparameter allgemein verfügbar. Steuern Sie den Zugriff auf Funktionen in Abonnentenorganisationen, testen Sie die Funktionsweise neuer Features in der Produktionsumgebung durch versteckte Bereitstellung und verfolgen Sie Aktivierungskennzahlen mit der Feature Management App (FMA). Die FMA verknüpft Werte in Ihrer Lizenzmanagementorganisation (LMO) mit Werten in Ihrer Abonnentenorganisation. Diese Werte können Sie mithilfe von Apex-Code prüfen und ändern. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce führt in einigen Fällen Pilotprogramme durch, beispielsweise bei der Einführung der Funktionsverwaltung. Manchmal werden Funktionen versteckt bereitgestellt, um festzustellen, wie sie sich in einer Produktionsumgebung verhalten, bevor sie für Benutzer freigegeben wurden. In anderen Fällen werden Funktionen ausgewählten Organisationen für einen eingeschränkten Testzeitraum zur Verfügung gestellt. Außerdem möchten wir in bestimmten Fällen die Aktivierungskennzahlen für diese Funktionen verfolgen.

Mit Funktionsparametern weiten wir diese zuvor geheime Funktion auf Sie, unsere Partner-Ohana, aus. Installieren Sie die FMA in Ihrer Lizenzmanagementorganisation (LMO). Die FMA erweitert die Lizenzmanagementanwendung (LMA) und wird wie die LMA als verwaltetes Paket bereitgestellt.

Funktionsparameter

Funktionsparameter werden als Metadaten-API-Typen dargestellt, die Sie in Ihrer Paketorganisation verwenden können. In den Typen `FeatureParameterBoolean`, `FeatureParameterDate` und `FeatureParameterInteger` werden drei Arten von Werten gespeichert: boolesche Werte, Ganzzahlen und Datumswerte. Sie können diese Typen verwenden, um für jeden Funktionsparameter einen `defaultValue` zu speichern. Sie können die Werte in Ihrem Code genau wie andere Werte in einer Kundenorganisation referenzieren. Jeder Funktionsparameter verfügt außerdem über einen `dataFlowDirection`-Wert: `LMO an Abonnent` oder `Abonnent an LMO`. Sie können Funktionsparameter nur in verwalteten Paketen verwenden.

Wenn ein Abonnent Ihr Paket zum ersten Mal installiert, wird ein `FeatureParameter__c`-Datensatz in Ihrer LMO für jeden Funktionsparameter erstellt. Diese Funktionsparameter-Datensätze speichern Werte in folgenden Feldern: `FullName__c`, `DataType__c` (`Boolean`, `Integer` oder `Date`), `DataFlowDirection__c`, `Package__c`, `IntroducedInPackageVersion__c` und ab Winter '18 auch in `Namespace_Prefix__c`.

In Ihrer LMO und Ihrer Abonnentenorganisation stellen Datensätze mit benutzerdefinierten Verknüpfungsobjekten Ihre Funktionsparameter dar: Datensätze mit `FeatureParameterBoolean__c`-, `FeatureParameterDate__c`- und `FeatureParameterInteger__c`-Objekten. Die FMA erstellt Datensätze mit diesen Verknüpfungsobjekten in der LMO und in der Kundenorganisation, sobald ein Abonnent Ihr Paket installiert. In diesen Datensätzen werden Ihre Funktionsparameter mit den Lizenzen für Ihre Abonnenten verknüpft und die Werte der Funktionsparameter eingestellt. Die Werte in Ihrer LMO und in Ihren Abonnentenorganisationen sind verknüpft. In jedem Datensatz werden drei Werte gespeichert: `FeatureParameter__r`, `License__c` und `Value__c`.

Apex-Methoden

Mit diesen Apex-Methoden können Sie die Werte Ihrer Funktionsparameter prüfen und ändern.

- `System.FeatureManagement.checkPackageBooleanValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.checkPackageDateValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.checkPackageIntegerValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.setPackageBooleanValue(apiName, value)`
- `System.FeatureManagement.setPackageDateValue(apiName, value)`
- `System.FeatureManagement.setPackageIntegerValue(apiName, value)`

Verwenden Sie diese Apex-Methoden, um benutzerdefinierte Objekte und Berechtigungen anzuzeigen, auszublenden und ihren Schutz zu prüfen.

- `System.FeatureManagement.changeProtection(apiName, typeApiName, protection)`
- `System.FeatureManagement.checkPermission(apiName)`

Erste Schritte

Mehr zu Funktionsparametern und der FMA erfahren Sie unter "Get Started with the Feature Management App" (Erste Schritte mit der Feature Management App) im *ISVforce Guide*.

Informationen zur `System.FeatureManagement`-Klasse finden Sie unter "FeatureManagement Class" (FeatureManagement-Klasse) im *Apex Developer Guide*.

Bei der Aktualisierung verwalteter Pakete bleiben deaktivierte und erneut aktivierte Globalwertesatz-Werte erhalten

Es wurde ein Fehler behoben, durch den ein verwaltetes Paket die Einstellung eines Werts in einem Globalwertesatz auf "Inaktiv" setzte, obwohl die Abonnentenorganisation den Wert vor der Installation des verwalteten Pakets auf "Aktiv" gesetzt hatte.

Ein Globalwertesatz in einem verwalteten Paket kann die Werte "Aktiv" und "Inaktiv" festlegen. Angenommen, der Administrator einer Abonnentenorganisation setzt den Wert eines verwalteten Pakets auf "Aktiv". Bei der Aktualisierung des verwalteten Pakets in der Abonnentenorganisation setzte das verwaltete Paket den Wert wieder auf "Inaktiv", auch wenn dies von der Abonnentenorganisation nicht gewünscht wurde. Jetzt werden bei Aktualisierungen von verwalteten Paketen die Einstellungen "Aktiv" und "Inaktiv" der Abonnentenorganisation beibehalten.

SIEHE AUCH:

Auswahllisten: Verbesserungen der Verwaltung von Auswahllistenwerten

Automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in Patch-Organisationen

Wenn Sie eine Patch-Organisation aus einer Paketorganisation erstellen, für die "Meine Domäne" aktiviert ist, dann ist in der Patch-Organisation "Meine Domäne" nun ebenfalls aktiviert. Der Name für die benutzerdefinierte Subdomain der Patch-Organisation wird nach dem Zufallsprinzip generiert. Zuvor war "Meine Domäne" in der Patch-Organisation nicht aktiviert, was zu Fehlern führte, wenn das hochgeladene verwaltete und veröffentlichte Paket in der Paketorganisation eine Subdomain benötigte.

Wenn Sie eine Patch-Organisation erstellen, in der "Meine Domäne" aktiviert ist, kann die Registrierung der nach dem Zufallsprinzip generierten Subdomain mehrere Minuten dauern.

Plattform-Cache-Zuordnungen in Änderungsset-Bereitstellungen und Upgrades für verwaltete Pakete werden nicht mehr zurückgesetzt

Wenn Sie ein Änderungsset bereitstellen, werden die Plattform-Cache-Zuordnungen in der Zielorganisation auf die im Änderungsset enthaltenen Werte festgelegt. Bislang wurden die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache bei der Bereitstellung einer Cache-Partition auf null gesetzt, unabhängig von den Zuordnungswerten im Änderungsset. Dieses neue Verhalten gilt auch für Metadaten-Bereitstellungen.

Außerdem überschreiben Upgrades für verwaltete Pakete die Abonnenteneinstellungen für Cache-Zuordnungen nicht. Bisher wurden beim Upgrade eines verwalteten Pakets die Cache-Zuordnungen in der Namespace-Partition auf null zurückgesetzt. Durch den Umstand, dass die Cache-Zuordnungen ihre ursprünglichen Werte beibehalten, wird sichergestellt, dass von Abonnenten geänderte Zuordnungen

erhalten bleiben. Abonnenten können die Zuordnungen für Organisations- und Sitzungs-Cache beim Ausführen von AppExchange-Anwendungen optimieren und die Anwendungsleistung beobachten.

Anmerkung: Bei der Installation von verwalteten und unverwalteten Paketen sowie beim Upgrade eines nichtverwalteten Pakets werden die Zuordnungen für den Organisations- und Sitzungs-Cache immer auf null gesetzt. Dies erfolgt unabhängig von den Zuordnungswerten der im Paket enthaltenen Partition. Abonnenten können die Größe des Organisations- und Sitzungscache auf der Grundlage von Empfehlungen von Salesforce-Partnern festlegen.

Löschen von S-Controls aus verwalteten und veröffentlichten Paketen

Jetzt können Sie S-Controls aus einer neuen Version eines verwalteten und veröffentlichten Pakets entfernen. Der Administrator der Abonnentenorganisation kann jetzt die S-Controls auch löschen, wenn ein Abonnent ein Upgrade auf die neue Paketversion ausführt. Wenn ein Abonnent erstmalig eine neue Version des Pakets installiert, werden die S-Controls nicht installiert.

Ändern des Typs "CustomTab" von S-Control zu einer Visualforce-Seite

Wenn Sie einer Organisation Metadaten mithilfe der Metadaten-API bereitstellen, können Sie den Typ "CustomTab" von einem S-Control zu einer Visualforce-Seite oder einem anderen Typ, jedoch nicht zu einem benutzerdefinierten Objekt ändern. Ebenso können Sie eine Registerkarte für ein benutzerdefiniertes Objekt nicht zu einem anderen Typ ändern.

Salesforce DX-Funktionen für Partner (allgemein verfügbar)

Salesforce DX enthält einige Funktionen, die speziell für Partner entwickelt wurden. Salesforce DX steht ab Mitte Oktober 2017 allgemein zur Verfügung.

Zuordnungen von Testorganisationen für Partner

Ihre Salesforce-Partnerstufe bestimmt, wie viele Testorganisationen Sie täglich erhalten und erstellen können.

Erstellen einer Trialforce-Vorlage

Vorlagen sind standardmäßig öffentlich. Sie können eine private Vorlage erstellen, damit nur autorisierte Organisationen neue Organisationen mithilfe dieser Vorlage registrieren können.

Kostenlose Standardbenutzerlizenz

Sie möchten das Dev Hub in Ihrer geschäftlichen Produktionsorganisation verwenden, verfügen jedoch nicht über eine Benutzerlizenz? Mit der kostenlosen Salesforce-Lizenz mit eingeschränktem Zugriff können Salesforce DX-Entwickler auf das Dev Hub zugreifen, um Testorganisationen zu erstellen und zu verwalten und Namespaces mit dem Namespace-Register zu verknüpfen. Zusätzlich zu diesen Funktionen können Benutzer auf Chatter zugreifen, um zusammenzuarbeiten.

SIEHE AUCH:

ISVforce Guide: Scratch Org Allocations for Partners

ISVforce Guide: Create a Trialforce Template

ISVforce Guide: Free Limited Access License

Weitere Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole

Es wurden Änderungen an der AppExchange-Veröffentlichungskonsole vorgenommen, um die Art und Weise zu verbessern, wie Salesforce-Kunden die AppExchange-Auflistungen erleben. Bei zahlungspflichtigen AppExchange-Auflistungen müssen Sie nun einen Mindestbetrag für Ihre Lösung angeben, wenn Sie dies noch nicht getan haben.

Anmerkung: Diese Funktion steht nur Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Hinzufügen von Mindestpreisangaben zu zahlungspflichtigen AppExchange-Auflistungen

Wenn das Preismodell Ihrer AppExchange-Lösung **Bezahlt, ohne Checkout** lautet, werden Sie nun von der Konsole aufgefordert, einen Mindestpreis anzugeben, sofern dies noch nicht geschehen ist. Bei veröffentlichten AppExchange-Auflistungen werden Sie zur Angabe dieser Informationen gebeten, wenn Sie die Auflistung bearbeiten. Sie werden gebeten, Folgendes anzugeben:

- Einen höheren Preis als 0
- Die von Ihnen für Zahlungen akzeptierte Währung
- Abonnementdetails, z. B. wie häufig Kunden eine Rechnung erhalten

Sie fügen diese Details auf der Preisregisterkarte in der Konsole hinzu. Weitere Informationen zu diesen Änderungen erhalten Sie in der Salesforce-Partner-Community.

Debugging: Standardisierte Speicherung von Debug-Protokollen

Debug-Protokolle werden jetzt nach einem besser vorhersehbaren Zeitplan gelöscht und Sie können mehr Protokolle speichern. Außerdem wurden mehrere neue Debug-Protokollierungsereignisse hinzugefügt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verlängerte Speicherung für eine höhere Anzahl an Debug-Protokollen
Die Vorgehensweise zum Löschen alter Debug-Protokolle wurde geändert. Debug-Protokolle werden 7 Tage gespeichert. Sie können insgesamt 250 MB Debug-Protokolle innerhalb eines Zeitfensters von 15 Minuten generieren. Wenn Ihre Organisation auf Winter '18 aktualisiert wird, werden alle Protokolle, die mindestens sieben Tage alt sind, gelöscht. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Debug-Protokollierungsereignisse für Plattformereignis-Abonnements
Es wurden mehrere Debug-Protokollierungsereignisse hinzugefügt, um Sie beim Debuggen von Prozessen und Flows, die Plattformereignisse abonniert haben, zu unterstützen.

Verlängerte Speicherung für eine höhere Anzahl an Debug-Protokollen

Die Vorgehensweise zum Löschen alter Debug-Protokolle wurde geändert. Debug-Protokolle werden 7 Tage gespeichert. Sie können insgesamt 250 MB Debug-Protokolle innerhalb eines Zeitfensters von 15 Minuten generieren. Wenn Ihre Organisation auf Winter '18 aktualisiert wird, werden alle Protokolle, die mindestens sieben Tage alt sind, gelöscht. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuvor konnten Sie bis zu 50 MB Debug-Protokolle generieren. Sie wurden für unbegrenzte Zeit gespeichert, wobei das jeweils älteste Protokoll gelöscht wurde, wenn der Grenzwert überschritten wurde. Der Grenzwert von 50 MB wurde aufgehoben und die Speicherung stattdessen auf sieben Tage begrenzt.

Wenn Sie mehr als 250 MB Debug-Protokolle innerhalb eines Zeitfensters von 15 Minuten erstellen, werden Ihre Verfolgungskennzeichnungen deaktiviert. Die Benutzer, die die Verfolgungskennzeichnungen zuletzt geändert haben, erhalten eine E-Mail, in der sie darüber informiert werden, dass sie die Verfolgungskennzeichnungen in 15 Minuten erneut aktivieren können.

Der Grenzwert für die Größe pro Protokoll (2 MB) hat sich nicht geändert. Die Größe von Debug-Protokollen mit mehr als 2 MB wird reduziert, indem ältere Protokollzeilen, beispielsweise Protokollzeilen für frühere `System.debug`-Anweisungen, entfernt werden. Die Protokollzeilen können von einem beliebigen Ort, nicht nur vom Beginn des Debug-Protokolls entfernt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überwachen von Debug-Protokollen

Debug-Protokollierungsereignisse für Plattformereignis-Abonnements

Es wurden mehrere Debug-Protokollierungsereignisse hinzugefügt, um Sie beim Debuggen von Prozessen und Flows, die Plattformereignisse abonniert haben, zu unterstützen.

EVENT_SERVICE_PUB_BEGIN
Ereignistyp

EVENT_SERVICE_PUB_DETAIL
Abonnement-IDs, ID des Benutzers, der das Ereignis veröffentlicht hat, und Ereignismeldungsdaten

EVENT_SERVICE_PUB_END
Ereignistyp

EVENT_SERVICE_SUB_BEGIN
Ereignistyp und Aktion (Abonnieren oder Beenden des Abonnements)

EVENT_SERVICE_SUB_DETAIL
ID des Abonnements, ID der Abonnementinstanz, Referenzdaten (wie der Prozess-API-Name), ID des Benutzers, der das Abonnement aktiviert oder deaktiviert hat, und die Ereignismeldungsdaten

EVENT_SERVICE_SUB_END
Ereignistyp und Aktion (Abonnieren oder Beenden des Abonnements)

API

Greifen Sie in API-Version 41.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu. Verbessern Sie Ihre Suchen anhand neuer Funktionen in SOSL und Daten-Services. Erstellen Sie native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen mit der Benutzeroberflächen-API. Verarbeiten Sie große Mengen von Datensätzen mit einer vereinfachten Benutzeroberfläche anhand der Bulk-API 2.0.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte
Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

SOSL
Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet eine neue Unterstützung für die Suche in Listenansichten.

REST-API
Die REST-API enthält jetzt Ressourcen für die Flow-Laufzeit-API (Pilot).

SOAP-API
Die SOAP-API enthält einen geänderten Typ.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. In dieser Version werden Upvoting, Antwortüberprüfungen und private Dateien für Datensätze eingeführt.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Verbesserungen an den REST-APIs für Berichte und Dashboards gehören eine neue Ressource, die die Ordnerfreigaben beschreibt, neue Berichts- und Dashboard-Eigenschaften und eine Änderung an einem Analysen-Benachrichtigungsparameter.

Bulk-API 2.0 (allgemein verfügbar)

Die neue Bulk-API 2.0, die jetzt allgemein verfügbar ist, bietet eine einfache Schnittstelle, mit der große Datenmengen schnell in Ihre Salesforce-Organisation geladen werden können.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Jetzt können Sie CRUD-Vorgänge für die meisten Tooling-API-Objekte in aktiven Organisationen ausführen. Aktualisierungen auf Feldebene werden jetzt für mehr Tooling-API-Objekte unterstützt.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Daten-Services: Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL an Millionen von Datensätzen arbeiten

Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL können Sie Millionen Datensätze speichern, verwalten und abfragen. Beides ist ab sofort allgemein verfügbar.

Benachrichtigungen im Unternehmen

Nutzen Sie Ereignisse, um die Kommunikation zwischen Geschäftssystemen zu vereinfachen. Mit der Pilotfunktion zur Datenänderungserfassung erhalten Sie Echtzeitbenachrichtigungen von Datensatzänderungen in Salesforce. Die Pilotfunktion für Plattformereignisse mit hohem Volumen sorgt dafür, dass Millionen von benutzerdefinierten Ereignissen effizient übermittelt und empfangen werden.

Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält neue und aktualisierte Methoden zur programmatischen Anpassung von Lightning-Konsolenanwendungen und Dienstprogrammleisten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Open CTI-API

Die Methode `notifyInitializationComplete()` ist jetzt in Lightning Experience verfügbar. Mit dieser Methode wird Salesforce benachrichtigt, sobald die Softphone-Initialisierung abgeschlossen wurde, und erhält die Anweisung, nicht zu einem Standby-URL zu wechseln. Während der Softphone-Initialisierung wird ein Ladesymbol im Softphone-Bereich angezeigt. Die Methode `notifyInitializationComplete()` funktioniert anders als die in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weitere API-Änderungen

Die verbundene Suche unterstützt für Ergebnisse jetzt das RSS-Format. Für SOQL-Abfragen an Datensatztypen gilt eine neue Einschränkung.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

ChannelProgram
Stellt ein Kanalprogramm dar, das Anbieter zum Vermarkten und Verkaufen ihrer Produkte über Kanalpartner verwenden.

ChannelProgramFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag in einem Kanalprogramm-Feed dar.

ChannelProgramHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Kanalprogrammobjekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

ChannelProgramLevel
Stellt eine Ebene in einem Kanalprogramm dar, basierend auf dem Mitgliedererlebnis.

ChannelProgramLevelFeed
Stellt einen einzelnen Eintrag im Feed einer Kanalprogrammebene dar.

ChannelProgramLevelHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Kanalprogrammebenen-Objekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

ChannelProgramMember
Stellt einen Partner dar, der Mitglied eines Kanalprogramms ist.

ChannelProgramOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Kanalprogrammobjekts für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

ChannelProgramShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Kanalprogramm-Datensatz dar.

ListEmail
Stellt eine Listen-E-Mail in Salesforce dar.

ListEmailRecipientSource
Repräsentiert die Quelle der E-Mail eines Empfängers für eine Listen-E-Mail in Salesforce.

LocationFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf einer Standort-Detailseite dar.

LogoutEventStream
Stellt einen Streaming-Endpunkt für LogoutEvents dar.

MobileSettingsAssignment
Stellt die Zuweisung einer eindeutigen Konfiguration der Einstellungen für die mobile Anwendung Lightning zu einem bestimmten Benutzerprofil dar.

NetworkAffinity
Stellt ein Verknüpfungsobjekt dar, durch das ein Benutzerprofil einem Netzwerkobjekt, also einer Community, zugeordnet wird. Verwenden Sie NetworkAffinity, um einem Benutzerprofil eine Standard-Community zuzuweisen.

OmniSupervisorConfig
Stellt eine Konfiguration dar, die die Omnikanal-Supervisor-Einstellungen für einen Benutzer festlegt.

OmniSupervisorConfigGroup
Stellt eine öffentliche Gruppe dar, die der für einen Supervisor-Benutzer sichtbaren Omnikanal-Supervisor-Konfiguration zugewiesen ist.

OmniSupervisorConfigProfile
Stellt eine Konfiguration dar, die die Omnikanal-Supervisor-Einstellungen festlegt, die Benutzern mit einem bestimmten Profil zugewiesen werden. Konfigurationen auf der Benutzerebene setzen Konfigurationen auf der Profilebene außer Kraft.

OmniSupervisorConfigUser
Stellt eine Konfiguration dar, die die einem Benutzer zugewiesenen Omnikanal-Supervisor-Einstellungen festlegt. Konfigurationen auf der Benutzerebene setzen Konfigurationen auf der Profilebene außer Kraft.

PartnerFundAllocation
Stellt die über ein Partner-Marketing-Budget an Kanalpartner zugeteilten Mittel dar.

PartnerFundAllocationFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag in einem Partnerfonds-Zuteilungs-Feed dar.

PartnerFundAllocationHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Partnerfonds-Zuteilungsobjekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

PartnerFundAllocationOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Partnerfonds-Zuteilungsobjekts für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

PartnerFundAllocationShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Partnerfonds-Zuteilungsdatensatz dar.

PartnerFundClaim
Stellt die Beanspruchung von Mitteln aus dem Partner-Marketing-Budget durch einen Kanalpartner dar.

PartnerFundClaimFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag in einem Partnerfonds-Beanspruchungs-Feed dar.

PartnerFundClaimHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Partnerfonds-Beanspruchungsobjekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

PartnerFundClaimOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Partnerfonds-Beanspruchungsobjekts für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

PartnerFundClaimShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Partnerfonds-Beanspruchungsdatensatz dar.

PartnerFundRequest
Stellt den Antrag auf Beanspruchung von Mitteln aus dem Partner-Marketing-Budget durch einen Kanalpartner dar.

PartnerFundRequestFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag in einem Partnerfonds-Anforderungs-Feed dar.

PartnerFundRequestHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Partnerfonds-Anforderungsobjekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

PartnerFundRequestOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Partnerfonds-Anforderungsobjekts für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

PartnerFundRequestShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Partnerfonds-Anforderungsdatensatz dar.

PartnerMarketingBudget
Stellt ein Budget dar, das Kanalpartnern Mittel für Vertrieb und Marketing von Produkten und Dienstleistungen bereitstellt.

PartnerMarketingBudgetFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag in einem Partner-Marketing-Budget-Feed dar.

PartnerMarketingBudgetHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte im den Feldern eines Partner-Marketing-Budget-Objekts dar. Der Zugriff ist "Schreibschutz".

PartnerMarketingBudgetOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Partner-Marketing-Budget-Objekts für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

PartnerMarketingBudgetShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Partner-Marketing-Budget-Datensatz dar.

PendingServiceRouting
Stellt eine Arbeitszuordnung dar, die auf die Weiterleitung wartet. Dieses Objekt ist in API-Version 40.0 und höher verfügbar.

QuoteOwnerSharingRule
Stellt eine Regel für die Freigabe eines Angebots für Benutzer dar, die nicht der Inhaber sind.

QuoteShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Angebot dar.

ServiceCrew
Stellt eine Gruppe von Benutzern dar, die Außendienstterminen als Einheit zugewiesen werden können.

ServiceCrewFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf einer Servicebelegschafts-Detailseite dar.

ServiceCrewHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern einer Servicebelegschaft dar.

ServiceCrewMember
Stellt eine Serviceressource dar, die einer bestimmten Servicebelegschaft angehört.

ServiceCrewMemberFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Detailseite eines Servicebelegschafts-Mitglieds dar.

ServiceCrewMemberHistory
Stellt den Änderungsverlauf der Werte in den Feldern eines Servicebelegschafts-Mitglieds dar.

ServiceCrewOwnerSharingRule
Stellt die Regeln für die Freigabe einer Servicebelegschaft dar.

ServiceCrewShare
Stellt einen Freigabeeintrag für eine Servicebelegschaft dar.

UserPermissionAccess
Stellt die Verfügbarkeit von Berechtigungen für den aktuellen Benutzer dar.

VoiceMailGreeting
Stellt eine benutzerdefinierte Begrüßungsnachricht dar, die beim Erreichen der Voicemail eines Benutzers abgespielt wird.

VoiceMailGreetingShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einer VoiceMailGreeting dar.

VoiceUserPreferences
Stellt die vom Benutzer angezeigte Nummer bei ausgehenden Anrufen dar.

VoiceUserPreferencesShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceUserPreferences-Objekt dar.

WorkTypeOwnerSharingRule
Stellt die Regeln für die Freigabe eines Arbeitstyps dar.

WorkTypeShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Arbeitstyp dar.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Geänderte Objekte

ActivityHistory

Im Feld `ActivitySubtype` wurde der Wert "List Email" hinzugefügt.

AgentWork

Den Feldern `CapacityPercentage` und `CapacityWeight` wurde die Eigenschaft "create" hinzugefügt.

Das Feld `ShouldSkipCapacityCheck` wurde hinzugefügt.

AppExtension

Im Feld `FieldServiceMobileSettingsId` wurde der Wert für die Eigenschaft `creatable` zu "true" geändert.

AppMenuItem

Das Feld "Type" enthält jetzt den Wert "Network".

Vermögenswert

Die Felder `ProductCode` und `StockKeepingUnit` wurden hinzugefügt.

AssignedResource

Das Feld `ServiceCrewId` wurde hinzugefügt.

CampaignInfluenceModel

Die Felder `isActive` und `RecordPreference` wurden hinzugefügt.

Dem Feld `ModelType` wurden 3 neue Werte hinzugefügt.

- 3: First Touch
- 4: Last Touch
- 5: Even Distribution

CaseMilestone

Das Objekt CaseMilestone unterstützt jetzt den Aufruf `describeCompactLayout()`.

ContentDocument

Das Feld `SharingPrivacy` wurde hinzugefügt.

ContentNote

Das Feld `SharingPrivacy` wurde hinzugefügt.

ContentVersion

Das Feld `SharingPrivacy` wurde hinzugefügt.

Der Auswahllistenwert `L` wurde zum Feld `ContentLocation` hinzugefügt.

ContractLineItem

Das Feld `Product2Id` wurde hinzugefügt.

CustomBrandAsset

Dem Feld `AssetCategory` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt:

- `StaticLogoImageURL`
- `LoginQuaternaryColor`
- `LoginRightFrameUrl`
- `LogoAssetId`

Das Feld `AssetSourceId` wurde hinzugefügt. Es ersetzt das Feld `ForeignKeyAssetId`, das nun entfernt wurde.

DigitalSignature

- Im Feld `SignatureType` wurden folgende Änderungen vorgenommen:

  - Der Wert der Eigenschaft `defaultedOnCreate` wurde zu "true" geändert.
  - Der Wert der Eigenschaft `restrictedPicklist` wurde zu "false" geändert.

DuplicateRecordSet

Im Objekt `DuplicateRecordSet` wurde die Feldbezeichnung `DuplicateRuleId` zurückgeändert zu `Duplicate Rule ID`. Vorher in der Version Winter '18 lautete die Bezeichnung `Parent` (Übergeordnet).

Ereignis

Der Auswahllistenwert `2` (für vorgeschlagenes Ereignis) wird in der Auswahlliste `GroupEventType` nicht mehr verwendet.

EventLogFile

Das Objekt "EventLogFile" verfügt über die folgenden neuen Ereignistypen.

- Knowledge-Artikel
- Plattformverschlüsselung
- Suche
- Suchklick

Der Datentyp des Felds `CLIENT_IP` wurde von "IP" zu "String" geändert. Darüber hinaus repräsentiert der Salesforce.com-IP-Wert jetzt eine interne Salesforce-IP-Adresse, wie beispielsweise eine Anmeldeseite der Salesforce Workbench oder von AppExchange. Diese Änderung betrifft alle Ereignistypen, die `CLIENT_IP` enthalten.

FeedComment

Das Feld `IsVerified` wurde hinzugefügt.

FeedItem

Das Feld `HasVerifiedComment` wurde hinzugefügt.

FieldServiceMobileSettings

- Die Werte der Objektattribute `createable` und `deletable` wurden zu "true" gändert.
- Im Feld `DeveloperName` wurde der Wert der Eigenschaften `createable` und `updatable` in "true" geändert.
- Im Feld `Language` wurde der Wert der Eigenschaften `defaultedOnCreate` und `createable` zu "true" geändert.
- Der Wert der Eigenschaft `defaultedOnCreate` wurde in folgenden Feldern zu "true" geändert.
  - `NavbarBackgroundColor`
  - `BrandInvertedColor`
  - `FeedbackPrimaryColor`
  - `FeedbackSecondaryColor`
  - `PrimaryBrandColor`
  - `SecondaryBrandColor`
  - `ContrastPrimaryColor`
  - `ContrastSecondaryColor`
  - `ContrastTertiaryColor`
  - `ContrastQuaternaryColor`
  - `ContrastQuinaryColor`
  - `ContrastInvertedColor`
  - `IsSendLocationHistory`
  - `GeoLocationMinUpdateFreqMins`
  - `GeoLocationAccuracy`

  - `RecordDataCacheTimeMins`
  - `MetadataCacheTimeDays`
  - `UpdateScheduleTimeMins`
  - `IsShowEditFullRecord`
  - `TimeIntervalSetupMins`
  - `DefaultListViewDeveloperName`
  - `NavbarInvertedColor`
  - `FeedbackSelectedColor`
  - `FutureDaysInDatePicker`
  - `FutureDaysInDatePicker`
  - `PastDaysInDatePicker`
  - `PastDaysInDatePicker`
- Folgende Felder wurden hinzugefügt:
  - `MasterLabel`
  - `IsDefault`
  - `BgGeoLocationMinUpdateFreqMins`
  - `BgGeoLocationAccuracy`

ForecastingType

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `OpportunitySplitTypeId`
- `RoleType`
- `Territory2ModelId`

Gruppe

Der Auswahllistenwert `ChannelProgramGroup` wurde zum Feld `Type` hinzugefügt.

Standort

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `RootLocationId`
- `LocationLevel`

NavigationMenuItem

Der Auswahllistenwert `GlobalAction` wurde zum Feld `Type` hinzugefügt.

Netzwerk

Die Felder `OptionsUpDownVoteEnabled`, `OptionsEinsteinAnswersEnabled`, `OptionsCWBannerState`, `OptionsTopicSuggestionsEnabled`, `OptionsEnableTalkingAboutStats` wurden hinzugefügt.

NetworkMember

Das Feld `PreferencesDisableMarketingCloudEmail` wurde hinzugefügt.

PlatformAction

Die Felder `TargetObject` und `TargetUrl` wurden hinzugefügt.

Product2

Das Feld `StockKeepingUnit` wurde hinzugefügt.

SecurityCustomBaseline
Das Feld isDefault wurde hinzugefügt.

ServiceAppointment
Der Wert der Eigenschaft `nillable` im Feld `ParentRecordId` wurde zu "false" geändert.

ServiceResource

- Der Wert der Eigenschaft `nillable` im Feld `RelatedRecordId` wurde zu "true" geändert.
- Im Feld `ResourceType` wurde der Auswahllistenwert `C` hinzugefügt.
- Das Feld `ServiceCrewId` wurde hinzugefügt.

SlaProcess
Die Felder `RecordTypeId` und `IsRecordTypeApplied` wurden hinzugefügt.

Aufgabe
Im Feld `ResourceType` wurde der Auswahllistenwert "Listen-E-Mail" hinzugefügt.

UserAppMenuItem
Das Feld "Type" enthält jetzt den Wert "Network".

UserLicense
Das Feld `UsedLicensesLastUpdated` wurde hinzugefügt.

Die folgenden Felder sind jetzt allgemein verfügbar: `MasterLabel`, `Status`, `TotalLicenses`, `UsedLicenses`.

UserServicePresence
Die Werte der Objektattribute `deletable` und `undeletable` wurden in "true" gändert.

Das Feld `OwnerId` wurde hinzugefügt.

VoiceCall
Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `CallerIdType`
- `FromCountry`
- `ToCountry`
- `VendorType`

VoiceVendorInfo
Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `CompanyNumber`
- `LocalPresenceDefaultNumber`

WorkOrder
Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `MinimumCrewSize`
- `RecommendedCrewSize`
- `ServiceReportTemplateId`

WorkOrderLineItem
Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `LastViewedDate`
- `LastReferencedDate`
- `MinimumCrewSize`

- `RecommendedCrewSize`
- `ServiceReportTemplateId`

WorkType

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `OwnerId`
- `MinimumCrewSize`
- `RecommendedCrewSize`

SIEHE AUCH:

Erhalten von Einblicken hinsichtlich der Mandantengeheimnisverwendung mit Ereignisprotokolldateien

Verfolgen der Verschlüsselungsschlüsselverwaltungsverwendung in Ereignisüberwachungsprotokollen

SOSL

Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet eine neue Unterstützung für die Suche in Listenansichten.

Suche innerhalb einer Listenansicht

Mit `USING ListView` können Sie die Listenansicht eines Objekts durchsuchen. Dadurch wird das Durchsuchen großer Listenansichten für einen einzelnen Datensatz einfacher.

Mit der folgenden SOSL-Anweisung wird die Listenansicht *MVP Customers* für `Acme` für das Account-Objekt durchsucht.

```
FIND {Acme} IN ALL FIELDS RETURNING Account(Id, Name USING ListView=MVPCustomers)
```

REST-API

Die REST-API enthält jetzt Ressourcen für die Flow-Laufzeit-API (Pilot).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Wollten Sie schon einmal eine eigene Flow-Laufzeitumgebung erstellen? Hier haben Sie die Gelegenheit. Wir stellen Ihnen zwei Ressourcen zum Beschreiben von Flows und drei Ressourcen zum Beschreiben und Ändern von Interviews bereit. Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

Neue Ressourcen: Flows und Flow-Interviews (Pilot)

Wollten Sie schon einmal eine eigene Flow-Laufzeitumgebung erstellen? Hier haben Sie die Gelegenheit. Wir stellen Ihnen zwei Ressourcen zum Beschreiben von Flows und drei Ressourcen zum Beschreiben und Ändern von Interviews bereit. Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

Anmerkung: Wir stellen die Flow Runtime-REST-API ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Flow Runtime-REST-API ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow Runtime-REST-API über IdeaExchange abgeben.

Flows
Listet aktive Flow-Definitionen in Ihrer Organisation auf.

```
/vXX.X/process/flows
```

Spezifischer Flow
Listet zusammenfassende Informationen über einen spezifischen Flow auf.

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Angehaltene Interviews
Listet angehaltene Interviews auf, die der aktuelle Benutzer fortsetzen kann.

```
/vXX.X/process/interviews
```

Neues Interview
Startet ein Flow-Interview.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Spezifisches Interview
Hiermit wird ein laufendes Interview weitergeführt, angehalten oder abgeschlossen oder ein angehaltenes Interview fortgesetzt.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

SIEHE AUCH:

Erstellen von Anforderungen für die Flow Runtime-REST-API in XML (Pilot)

Anforderungstext für neues Interview erwartet eine Zuordnung (Pilot)

Verwenden von abschließenden Schrägstrichen in Flow Runtime-REST-Ressourcen (Pilot)

SOAP-API

Die SOAP-API enthält einen geänderten Typ.

Neue, geänderte und ersetzte Aufrufe und Typen

Dieser Typ wurde geändert.

Geänderte Aufrufe

`describeQuickActions()` und DescribeQuickActionResult
Für Aktionen vom Typ "Datensatz aktualisieren" sind schreibgeschützte Felder im Aktionslayout jetzt in den in DescribeLayoutRow zurückgegebenen `layoutItems` enthalten.

Geänderte Typen

RunTestsRequest

Dem RunTestsRequest-Typ, der im `runTests()`-Aufruf verwendet wird, wurde eine `tests`-Eigenschaft hinzugefügt. Diese Eigenschaft ist vom Typ TestsNode[]. Zurzeit kann ein TestsNode-Array nur einen Eintrag enthalten.

TestsNode
Ein neuer Untertyp für RunTestsRequest. Damit lassen sich individuelle Methoden in einer Apex-Testklasse ausführen. Ein Testknoten enthält eine Klassen-ID oder einen Klassennamen sowie ein Array von Testmethoden.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. In dieser Version werden Upvoting, Antwortüberprüfungen und private Dateien für Datensätze eingeführt.

Anmerkung: Wenn Sie benutzerdefinierte Chatter- und Community-Oberflächen in Salesforce erstellen möchten, verwenden Sie ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Enumerationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API
Diese Ressourcen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API
Diese Anforderungstextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API
Diese Antworttextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Diese Ressourcen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Abrufen oder Durchsuchen von Chatter-Streams unabhängig von der Kontext-Community (Pilot)

Anmerkung: Der Parameter `globalScope` wird ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Der Parameter `globalScope` ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

- Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/streams` mit dem neuen Parameter `globalScope`.
- Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/streams/`***`streamId`*** mit dem neuen Parameter `globalScope`.

Abrufen verankerter Feedelemente aus einer Gruppe oder einem Themenfeed (Beta)

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der verankerten Posts, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Das Verankern von Posts ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu verankerten Posts einbringen.

- Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/record/`***`Gruppen-ID`***`/pinned-feed-elements`.
- Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/topics/`***`Thema-ID`***`/pinned-feed-elements`.

Verankern oder Aufheben der Verankerung von Feedelementen für eine Gruppe oder einen Themenfeed (Beta)

- Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/record/`***`Gruppen-ID`***`/pinned-feed-elements` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Pin Capability Input" (Eingabe Verankerungsfunktion).
- Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/topics/`***`Thema-ID`***`/pinned-feed-elements` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Pin Capability Input" (Eingabe Verankerungsfunktion).

Abrufen positiver und negativer Abstimmungen für einen Kommentar

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/`***`Kommentar-ID`***`/capabilities/up-down-vote` resource.

Positives oder negatives Abstimmen für einen Kommentar

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/`***`Kommentar-ID`***`/capabilities/up-down-vote` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Up Down Vote Capability Input" (Eingabe Funktion "Positiv/negativ abstimmen") oder dem Parameter `vote`.

Abrufen positiver und negativer Abstimmungen für ein Feedelement

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`Feedelement-ID`***`/capabilities/up-down-vote`.

Positives oder negatives Abstimmen für ein Feedelement

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`Feedelement-ID`***`/capabilities/up-down-vote` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Up Down Vote Capability Input" (Eingabe Funktion "Positiv/negativ abstimmen") oder dem Parameter `vote`.

Zugreifen auf die Medienverweisfunktion für ein Feedelement

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`Feedelement-ID`*** `/capabilities/media-references`.

Abrufen des Status "Überprüft" einer Antwort auf einen Frage-Post

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/`***`Kommentar-ID`***`/capabilities/verified`.

Markieren einer Antwort zu einem Frage-Post als überprüft oder nicht überprüft

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/`***`Kommentar-ID`***`/capabilities/verified` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Verified Capability Input" (Eingabe "Überprüft"-Funktion) oder dem Parameter `isVerified`.

Abrufen sortierter Kommentare für ein Feedelement

Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/`***`Feedelement-ID`***`/capabilities/comments` mit dem neuen Parameter `sort`.

Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/`***`Feedelement-ID`*** mit dem neuen Parameter `commentSort`.

Communities-Wissen

Abrufen der am häufigsten angezeigten Artikel zu einem Thema

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`Community-ID`***`/topics/`***`topicId`***`/top-viewed-articles`.

Dateien

Erstellen von in Datensätzen privaten Dateien

- Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/`***`Datei-ID`*** mit dem aktualisierten Anforderungstextkörper "File Input" (Eingabe Datei) oder dem neuen Parameter `sharingPrivacy`.
- Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/users/`***`Benutzer-ID`*** mit dem aktualisierten Anforderungstextkörper "File Input" (Eingabe Datei) oder dem neuen Parameter `sharingPrivacy`.
- Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/folders/`***`Ordner-ID`***`/items` mit dem aktualisierten Anforderungstextkörper "File Input" (Eingabe Datei) oder dem neuen Parameter `sharingPrivacy`.

Aktualisieren von Dateien, sodass sie in Datensätzen privat sind

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/`***`Datei-ID`*** mit dem aktualisierten Anforderungstextkörper "File Input" (Eingabe Datei) oder dem neuen Parameter `sharingPrivacy`.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Diese Anforderungstextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Extensions Capability Input (Eingabe Erweiterungsfunktion)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `itemsToRemove`: Liste der aus dem Feedelement zu entfernenden Anhangs-IDs.

Pin Capability Input (Beta) (Eingabe Verankerungsfunktion)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `entityId`: ID der Einheit, die verankert werden soll oder deren Verankerung aufgehoben werden soll. In Version 41.0 muss es sich bei `entityId` um eine Feedeintrags-ID handeln und pro Feed kann nur ein Feedeintrag verankert werden.
- `isPinned`: Gibt an, ob die Einheit verankert werden soll (`true`) oder ihre Verankerung aufgehoben werden soll (`false`).

Up Down Vote Capability Input (Eingabe Funktion "Positiv/negativ abstimmen")

Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `vote`: Gibt den Wert der Abstimmung für ein Feedelement oder einen Feedkommentar an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`
  - `Keine`
  - `Positiv`

Verified Capability Input (Eingabe "Überprüft"-Funktion)

Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `isVerified`: Gibt an, ob der Kommentar als überprüft (`true`) oder nicht überprüft (`false`) markiert werden soll.

Dateien

File Input (Eingabe Datei)

Dieser Anforderungstext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `sharingPrivacy`: Gibt den Datenschutz für die Freigabe einer Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
  - `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Diese Antworttextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Candidate Answers Status (Status möglicher Antworten)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `hasCandidateAnswers`: Gibt an, ob mögliche Antworten für eine Frage verfügbar sind.
- `hasCandidateAnswersPublished`: Gibt an, ob mögliche Antworten veröffentlicht wurden.
- `hasCandidateAnswersRated`: Gibt an, ob mögliche Antworten bewertet wurden.

Chatter Stream (Chatter-Stream)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `community`: Community-Zusammenfassung für den Stream.

Comment Capabilities (Kommentarfunktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `upDownVote`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer eine positive oder negative Abstimmung vornehmen.
- `verified`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer mit entsprechender Berechtigung ihn als überprüft oder nicht überprüft markieren.

Community Summary (Community-Zusammenfassung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `id`: 18-stellige ID der Community.
- `name`: Lokalisierter Name der Community.

Durchwahl

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `attachmentId`: Anhangs-ID der Erweiterung.

Extension Definition (Erweiterungsdefinition)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `position`: Position, an der die Erweiterung im Publisher angezeigt wird.

Dieser Antworttextkörper enthält diese Eigenschaften nicht mehr.

- `isEnabledInCommunity`
- `isEnabledInLightningPublisher`

Feed

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `pinnedFeedElementsUrl` (Beta): URL verankerter Feedeinträge.

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `mediaReferences`: Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, enthält es einen oder mehrere Medienverweise.
- `pin` (Beta): Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, können Benutzer mit der entsprechenden Berechtigung das Feedelement in einem Feed verankern.
- `upDownVote`: Wenn ein Feedpost oder Kommentar diese Funktion aufweist, können Benutzer darüber positiv oder negativ abstimmen.

Feedeintrag

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `hasVerifiedComment`: `true`, wenn der Feedeintrag einen überprüften Kommentar aufweist, andernfalls `false`.

Media Reference (Medienverweis)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `mediaUrl`: URL zum Streamen oder Herunterladen der Medien.
- `thumbnailUrl`: URL zum Miniaturbild des Mediums, falls eines vorhanden ist.

Media Reference Capability (Medienverweisfunktion)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `media`: Sammlung von Medienverweisen.

Message Segment: Inline Image (Nachrichtensegment: Inline-Bild)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `imageDetails`: Details für das Bild oder `null`, wenn es sich bei der Datei nicht um ein Bild handelt.

Pin Capability (Beta) (Verankerungsfunktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `isPinnableByMe`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer die Einheit im Feed verankern oder die Verankerung aufheben kann (`true`) oder nicht (`false`).
- `isPinned`: Gibt an, ob die Einheit im Feed verankert ist (`true`) oder nicht verankert ist (`false`).

Pinned Feed Element Collection (Beta) (Sammlung verankerter Feedelemente)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `elements`: Sammlung verankerter Feedelemente.

Question and Answers Capability (Funktion "Frage und Antworten")

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `candidateAnswers`: Status möglicher Antworten auf die Frage.

Social Post Capability (Social Post-Funktion)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `hiddenBy`: Benutzer, die den Social Post ausblenden.

Up Down Vote Capability (Funktion "Positiv/negativ abstimmen")

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `downVoteCount`: Anzahl der negativen Abstimmungen.
- `myVote`: Gibt die Abstimmung des Kontextbenutzers an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`

  - `Keine`
  - `Positiv`
- `upVoteCount`: Anzahl der positiven Abstimmungen.

Verified Capability (Überprüft-Funktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `isVerifiableByMe`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren (`true`) oder nicht (`false`).
- `isVerified`: `true`, wenn der Kommentar als überprüft markiert wurde, andernfalls `false`.
- `lastVerifiedByUser`: Benutzer, der den Kommentar zuletzt als überprüft oder nicht überprüft markiert hat, andernfalls `null`. `null` wird auch verwendet, wenn der Kontextbenutzer nicht über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren.
- `lastVerifiedDate`: Datum, zu dem der Kommentar zuletzt als überprüft oder nicht überprüft markiert wurde, andernfalls `null`. `null` wird auch verwendet, wenn der Kontextbenutzer nicht über die Berechtigung verfügt, Kommentare als überprüft oder nicht überprüft zu markieren.

Communities

Community

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `siteAsContainerEnabled`: Gibt an, ob die Community Site.com-Seiten (`true`) oder Visualforce-Registerkarten (`false`) verwendet.

Außendienst

Features (Funktionen)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `liveAgentHostName`: Der für die Organisation konfigurierte Live Agent-Hostname.

User Settings (Benutzereinstellungen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `hasFieldServiceLocationTracking`: Für den Benutzer ist die GPS-Verfolgung von Field Service Lightning aktiviert.
- `hasFieldServiceMobileAccess`: Der Benutzer verfügt über Zugriff auf die mobile Anwendung Field Service Lightning.

Dateien

File Detail (Dateidetail)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `createdDate`: Die ISO8601-Zeichenfolge des Datums, zu dem die Datei erstellt wurde.
- `sharingPrivacy`: Gibt den Datenschutz für die Freigabe einer Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
  - `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.
- `systemModstamp`: ISO8601-Datumszeichenfolge, die angibt, wann ein Benutzer oder ein automatisierter Systemprozess wie ein Auslöser die Datei aktualisiert hat.

File Summary (Dateizusammenfassung)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `createdDate`: Die ISO8601-Zeichenfolge des Datums, zu dem die Datei erstellt wurde.
- `sharingPrivacy`: Gibt den Datenschutz für die Freigabe einer Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Die Datei ist für alle Personen mit Datensatzzugriff sichtbar.
  - `PrivateOnRecords`: Die Datei ist in Datensätzen privat.
- `systemModstamp`: ISO8601-Datumszeichenfolge, die angibt, wann ein Benutzer oder ein automatisierter Systemprozess wie ein Auslöser die Datei aktualisiert hat.

Folder (Ordner)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `systemModstamp`: Die ISO8601-Zeichenfolge des Datums, zu dem ein Benutzer oder automatisierter Systemprozess wie ein Auslöser den Ordner aktualisiert.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Verbesserungen an den REST-APIs für Berichte und Dashboards gehören eine neue Ressource, die die Ordnerfreigaben beschreibt, neue Berichts- und Dashboard-Eigenschaften und eine Änderung an einem Analysen-Benachrichtigungsparameter.

Neue Ressourcen und Parameter: `Ordner` und `Analyse-Benachrichtigungen`

Die REST-API für Berichte und Dashboards enthält eine neue Ressource, `/folders`, die Ordnerfreigaben beschreibt, und Änderungen an einem Parameter in der Ressource `notifications`.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
`/services/data/v41.0/folders/<Ordner-ID>`	`GET`	Beschreibt einen Berichts- oder Dashboard-Ordner.
`/services/data/v41.0/folders/<Ordner-ID>/shares`	`GET`	Geben Informationen zu einem Berichts- oder Dashboard-Ordner zurück (`GET`).
	`POST`	Geben einen Berichts- oder Dashboard-Ordner frei (`POST`).
	`PUT`	Geben einen Berichts- oder Dashboard-Ordner frei und löschen dabei alle anderen Freigaben des Berichts- oder Dashboard-Ordners (`PUT`).
`/services/data/v41.0/folders/<Ordner-ID>/shares/<Freigabe-ID>`	`GET`	Beschreiben eine bestimmte Instanz einer Freigabe (`GET`).
	`PATCH`	Speichern Änderungen in einer bestimmten Instanz einer Freigabe (`GET`).
	`DELETE`	Beenden eine bestimmte Instanz der Freigabe eines Berichts- oder Dashboard-Ordners (`DELETE`).
`/services/data/v41.0/folders/<Ordner-ID>/shareRecipients?shareType=<Freigabetyp>`	`GET`	Gibt eine Liste der Personen zurück, für die ein Berichts- oder Dashboard-Ordner freigegeben wurde. Folgende Werte sind für `shareType` ungültig: • `Benutzer` • `Gruppe`
`/services/data/v41.0/analytics/notifications?source=lightningSubscribe`	`GET` `POST`	Der Parameter `?source=lightningSubscribe` ist in allen Versionen der API veraltet. Verwenden Sie stattdessen `?source=lightningReportSubscribe`.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
`/services/data/v41.0/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe`	`GET`	Geben eine Liste der aktuellen Benachrichtigungen zurück (`GET`).
	`POST`	Erstellen eine Analysen-Benachrichtigung (`POST`).

Neue und geänderte Methoden: `Berichtsinstanzen`

Sie können nun eine `POST`-Anforderung für Berichtsinstanzen mit einem leeren Anforderungstext senden. Bisher mussten Sie `reportMetadata` im Anforderungstext angeben.

Berichte

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung
[illegible]	`POST`	Sie können nun einen Bericht mit einem leeren Anforderungstext asynchron ausführen. Bisher mussten Sie `reportMetadata` im Anforderungstext angeben.

Geänderte Ressourcen: `Dashboard Describe` und `Dashboard Results`

Die REST-API für Berichte und Dashboards enthält neue Eigenschaften zum Beschreiben der neuen Lightning-Tabellen-Dashboard-Komponente und Eigenschaften zum Angeben, ob von Komponenten Prozentsätze angezeigt und Zahlen gekürzt werden (z. B. wird 1.876 zu 1,9k).

Dashboards

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`displayUnits`	Zeichenfolge	Geben Sie an, wie Zahlen angezeigt werden sollen. Die folgenden Optionen sind verfügbar: • `whole`: Zeigen Sie den wahren Zahlenwert an, ohne ihn zu runden. • `auto`: Zeigen Sie die Zahl auf den nächsten Tausender, die nächste Million etc. gerundet und als gekürzten Wert an. Beispielsweise wird 1.876 als 1,9k angezeigt. In Berechnungszusammenfassungen wird der wahre Wert der Zahl (1.876) verwendet, auch wenn 1,9k angezeigt wird. • `null`: Das Anpassen der Anzeige von Zahlen ist nicht verfügbar.
`showPercentages`	Boolesch	Geben Sie an, ob Prozentsätze angezeigt werden (`true`) oder nicht (`false`)
`tableColumns`	`tableColumns[]`	Das `tableColumns`-Objekt der `type`-Eigenschaft weist einen neuen gültigen Wert auf: • `detail`: Ein Wert aus einer Quellberichtsspalte.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`visualizationType`	`FlexTable[]`	Die `visualizationType`-Eigenschaft weist einen neuen Typ (`FlexTable[]`) auf, der eine Lightning-Tabellen-Dashboard-Komponente beschreibt.

Analysen-Benachrichtigungen

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`source`	Zeichenfolge	Der Wert `lightningSubscribe` der `source`-Eigenschaft ist in allen Versionen der API veraltet. Verwenden Sie stattdessen `lightningReportSubscribe`.

Bulk-API 2.0 (allgemein verfügbar)

Die neue Bulk-API 2.0, die jetzt allgemein verfügbar ist, bietet eine einfache Schnittstelle, mit der große Datenmengen schnell in Ihre Salesforce-Organisation geladen werden können.

Die Bulk-API 2.0 verwendet das gleiche sichere und leistungsfähige REST-Framework wie die Force.com-REST-API, die Funktionen wie OAuth-Authentifizierung und CORS-Unterstützung bietet. Die Bulk-API 2.0 bietet außerdem eine optimierte Schnittstelle für Datenvorgänge, indem Datendateien automatisch in Batches unterteilt werden. Laden Sie Ihre Daten hoch und wählen Sie einen Vorgang aus. Salesforce ermittelt dann, wie sich die Daten am effizientesten stapelweise verarbeiten lassen.

Die Bulk-API 2.0 beinhaltet die folgenden neuen Funktionen.

Höhere Obergrenzen
Die Obergrenzen für Bulk-API 2.0-Daten wurden auf 100 Million Datensätze in einem Zeitraum von 24 Stunden und 150 MB base64-codierter Daten pro Upload-Anforderung von Auftragsdaten erhöht.

Trennzeichenoptionen für CSV-Daten
Die Bulk-API 2.0 unterstützt sechs unterschiedliche Arten von Feldtrennzeichen: Graviszeichen, Caretzeichen, Komma, senkrechter Strich, Semikolon und Tabulator.

Zeilenendeoptionen für CSV-Daten
Die Bulk-API 2.0 unterstützt Zeilenvorschub und Wagenrücklauf plus Zeilenvorschub als Zeilenende für Rohdaten.

Überwachung
Sie können Bulk-API 2.0-Aufträge auf den Setup-Seiten von Aufträgen für das Massenladen von Daten überwachen.

Neue Endpunkte
Alle Bulk-API 2.0-Ressourcen verwenden nun einen Endpunktstamm in Form von `/services/data/vXX.X/jobs/ingest/` anstelle des `/bulk/jobs/`-Stamms, der in der Pilotversion der Bulk-API 2.0 verwendet wurde.

Neue Ressource für nicht verarbeitete Datensätze
Die `unprocessedrecords`-Ressource der Bulk-API 2.0 dient zum Abrufen von Auftragsdaten, die im Rahmen eines fehlgeschlagenen Auftrags nicht verarbeitet wurden.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Jetzt können Sie CRUD-Vorgänge für die meisten Tooling-API-Objekte in aktiven Organisationen ausführen. Aktualisierungen auf Feldebene werden jetzt für mehr Tooling-API-Objekte unterstützt.

Der Force.com Tooling API Developer's Guide enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die Tooling-API unterstützt jetzt CRUD-Vorgänge in aktiven Organisationen
Für die meisten Tooling-API-Objekte in aktiven Organisationen sind jetzt CRUD-Vorgänge zulässig, genau wie in anderen Arten von Organisationen. Aus Leistungsgründen können Sie jedoch für einige Tooling-API-Objekte keine CRUD-Vorgänge in einer aktiven Organisation ausführen.

Aktualisierung einzelner Felder für mehr Tooling-API-Objekte
Sie können über die Tooling-API einzelne Felder einiger Metadatentypen direkt ändern. Anstatt alle Felder in der Objekthierarchie zu aktualisieren, haben Sie die Möglichkeit, ein PATCH auf ein einzelnes Feld oder eine Teilmenge an Feldern direkt anzuwenden.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API
Die Tooling-API enthält geänderte SOAP-Aufrufe und REST-Ressourcen.

Die Tooling-API unterstützt jetzt CRUD-Vorgänge in aktiven Organisationen

Für die meisten Tooling-API-Objekte in aktiven Organisationen sind jetzt CRUD-Vorgänge zulässig, genau wie in anderen Arten von Organisationen. Aus Leistungsgründen können Sie jedoch für einige Tooling-API-Objekte keine CRUD-Vorgänge in einer aktiven Organisation ausführen.

CRUD-Vorgänge für die folgenden Tooling-API-Objekte in einer aktiven Organisation führen zu einer Fehlermeldung, die besagt, dass das Speichern oder Aktualisieren in aktiven Organisationen nicht unterstützt wird.

- ApexClass
- ApexComponent
- ApexPage
- ApexTrigger
- CustomField
- CustomObject

Aktualisierung einzelner Felder für mehr Tooling-API-Objekte

Sie können über die Tooling-API einzelne Felder einiger Metadatentypen direkt ändern. Anstatt alle Felder in der Objekthierarchie zu aktualisieren, haben Sie die Möglichkeit, ein PATCH auf ein einzelnes Feld oder eine Teilmenge an Feldern direkt anzuwenden.

In API-Version 39.00 wurde Tooling-API-Unterstützung für die Aktualisierung einzelner Felder für Metadaten-Einstellungen hinzugefügt. In API-Version 41.0 wurde die Tooling-API-Unterstützung für Aktualisierungen auf Feldebene auf folgende Objekte erweitert:

- EventDelivery
- EventSubscription
- KeywordList
- ModerationRule

Für Objekte der obersten Ebene, die Aktualisierungen auf Feldebene unterstützen, stehen Ihnen diese Optionen zur Verfügung.

- Sie können das `Metadata`-Feld im Objekt zum Aktualisieren der Felder verwenden. Das `Metadata`-Feld stellt den gesamten Metadaten-API-Vertrag des Objekts dar.

  Das `Metadata`-Feld eignet sich am besten zur Aktualisierung aller Felder in einer Hierarchie von Metadatentypen, beginnend beim paketfähigen Typ der obersten Ebene.

- Die Oberfläche für die Aktualisierung einer Teilmenge von Feldern in der Objekthierarchie wurde geändert, sodass Sie jetzt einzelne Felder direkt aktualisieren können.

  Die Aktualisierung auf Feldebene ist die bessere Wahl, wenn Sie nur eine Teilmenge der Felder aktualisieren möchten.

Beispiel: In diesen beiden Code-Beispielen wird das Feld `Active` für ModerationRule mit `true` aktualisiert. Der Code für die Verwendung der Aktualisierung auf Feldebene ist kürzer und einfacher.

Beispiel: **Ändern von Feldwerten mit der Aktualisierung auf Feldebene**

Anforderung:

```
GET host/query/?q=Select+DurableId,Active+from+ModerationRule
```

Antworttextkörper nach erfolgreicher Ausführung der GET-Anweisung:

```
{
  "size": 1,
  "totalSize": 1,
  "done": true,
  "queryLocator": null,
  "entityTypeName": "ModerationRule",
  "records": [
    {
      "attributes": {
        "type": "ModerationRule",
        "url": "host/sobjects/ModerationRule/DurableId"
      },
      "DurableId": "DurableId",
      "Active": false
    }
  ]
}
```

Verwenden Sie den URL der Antwort, um ein PATCH auf den Wert des Felds `Active` anzuwenden:

```
PATCH host/sobjects/ModerationRule/DurableId
Body:  { "Active": true }
```

Nachdem Sie den HTTP-Antwortcode `204 No Content` erhalten haben, können Sie überprüfen, ob der Wert des Felds `Active` auf `true` aktualisiert wurde. Wiederholen Sie zum Bestätigen des Feldwerts die erste Abfrage oder senden Sie eine GET-Anweisung, um den für das PATCH verwendeten URL abzurufen.

Beispiel: **Ändern eines Feldwerts über das Metadatenfeld**

Anmerkung: Zur Aktualisierung des `Metadata`-Felds benötigen Sie auch den Wert des Felds `FullName`. Fügen Sie also `FullName` in Ihre Abfrage ein.

Anforderung:

```
GET host/query/?q=Select+Metadata,Fullname+from+ModerationRule
```

Antwort (200 OK):

```
{
  "size" : 1,
```

```
  "totalSize" : 1,
  "done" : true,
  "queryLocator" : null,
  "entityTypeName" : "ModerationRule",
  "records" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "ModerationRule",
      "url" : "host/sobjects/ModerationRule/DurableId"
    },
    "Metadata" : {

      "action" : {
       "ModerationRuleAction" : "Block”
      }
      "actionLimit" : "5”
      "active" : "false”
      "description" : "Community bad word list"
      "entitiesAndFields" : {
          "entityName" : "FeedItem"
          "fieldName" : "RawBody"
          "keywordList" : "community1.badword_list"
          }
      "masterLabel" : "Civil Language"
      "notifyLimit" : null
      "timePeriod" : "Medium"
      "type" :  "Content"
      "userCriteria" : "All"
     "userMessage" : "You can't use %BLOCKED_KEYWORD% or other inappropriate words...",

      "urls" : null
     }
     "FullName" : "TestRule"
   } ]
  }
```

Anforderung – PATCH on records.attributes.url:

```
PATCH host/sobjects/ModerationRule/DurableId
Body:
{
    "Metadata" : {
      "action" : "Block",
      "actionLimit" : "5",
      "active" : "true",
      "description" : "Community bad word list",
      "entitiesAndFields" : {
          "entityName" : "FeedItem",
          "fieldName" : "RawBody",
          "keywordList" : "community1.badword_list",
          }
      "masterLabel" : "Civil Language",
      "notifyLimit" : null,
      "timePeriod" : "Medium",
```

```
    "type" : "Content",
    "userCriteria" : "All",
   "userMessage" : "You can't use %BLOCKED_KEYWORD% or other inappropriate words...",

    "urls" : null
  },
  "FullName" : "TestRule"
}
```

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Neue Objekte

EventDelivery
Gibt an, wie eine Ereignisinstanz einer Zielnutzlast zugeordnet ist.

EventSubscription
Stellt ein Abonnement eines Ereignistyps dar.

Index
Stellt den Index dar, der in einem benutzerdefinierten großen Objekt definiert wurde.

IndexField
Stellt Felder im Index eines benutzerdefinierten großen Objekts dar.

Geänderte Objekte

BusinessHoursSettings
Das Feld `Holidays` wurde ersetzt.

CaseSettings
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`EmailServicesAddress`
Gibt die von Salesforce generierte und zum Einrichten der E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitung verwendete Weiterleitungsadresse an.

`EmailToCaseId`
Ein Kennzeichner, der auf die Einstellungen der Organisation für die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail verweist.

`IsVerified`
Gibt an, ob der Kunde die Weiterleitungsadresse überprüft hat (in der Regel durch Klicken auf eine Bestätigungs-E-Mail).

`ShowEmailAttachmentsInCaseAttachmentsRl`
Gibt an, ob in der Themenliste "Anhänge" für Kundenvorgänge E-Mail-Anhänge angezeigt werden.

`WebToCaseId`
Ein Kennzeichner, der auf die Einstellungen der Organisation für die Onlinevorgangserfassung verweist.

Die folgenden Felder wurden ersetzt.

- `IsNewEmailDefaultTemplateEnabled`
- `NewEmailDefaultTemplateClass`

ChatterAnswersSettings
Das Feld `IsOptimizeQuestionFlowEnabled` wurde ersetzt.

ChatterMobileSettings
Die folgenden Felder wurden ersetzt.

- `AndroidAuthorized`
- `BlackberryAuthorized`
- `IpadAuthorized`
- `IphoneAuthorized`
- `IsChatterMobileEnabled`
- `SessionTimeout`

EntityDefinition
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`IsAutomatedActivityCaptureEnabled`
Gibt an, ob das Objekt für die Einstein-Aktivitätserfassung aktiviert ist.

FieldDefinition
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`IsPolymorphicForeignKey`
Gibt an, ob der fremde Schlüssel mehrere Objekttypen enthält.

FileUploadAndDownloadSecuritySettings
Die Bezeichnung des Felds `FileDownloadBehavior` wurde zu `Behavior` geändert.

ForecastingSettings
Die folgenden Felder wurden ersetzt.

- `AdjustmentsSettings`
- `AdjustmentsSettingsId`
- `DataSourceSettingsId`
- `ForecastRangeSettings`
- `ForecastRangeSettingsId`
- `ForecastingCategoryMappings`
- `OpportunityListFieldsLabelMappings`
- `OpportunityListFieldsSelectedSettings`
- `OpportunityListFieldsSelectedSettingsId`
- `QuotasSettings`
- `QuotasSettingsId`

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`IsAmount`
Gibt an, ob der Prognosetyp auf Umsatzbeträgen basiert. Der Wert von `isAmount` ist immer das Gegenteil des Werts von `isQuantity`.

`IsAvailable`
Gibt an, ob der Prognosetyp derzeit in der Organisation verwendet werden kann.

IsQuantity
Gibt an, ob der Prognosetyp auf Produktmengen basiert. Der Wert von `isQuantity` ist immer das Gegenteil des Werts von `isAmount`.

MasterLabel
Gibt die UI-Bezeichnung für den Prognosetyp an.

KnowledgeSettings
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

AnswersId
Ein Kennzeichner, der auf die Metadaten verweist, die zum Verwalten der Einstellungen für Salesforce Knowledge und Antworten verwendet werden.

ArticlePublicSharingCommunities
Stellt die Metadaten dar, die zum Verwalten der Einstellungen für Salesforce Knowledge und Communities verwendet werden.

ArticlePublicSharingSitesChatterAnswersId
Ein Kennzeichner, der auf die Metadaten verweist, die zum Verwalten der Einstellungen für Salesforce Knowledge und Sites mit Chatter Answers verwendet werden.

ArticlePublicSharingSitesId
Ein Kennzeichner, der auf die Metadaten verweist, die zum Verwalten der Einstellungen für Salesforce Knowledge und Sites verwendet werden.

CaseFieldsId
Ein Kennzeichner, der auf eine Liste der zum Vorschlagen von Artikeln für den Kundenvorgang verwendeten Kundenvorgangsfelder verweist.

CasesId
Ein Kennzeichner, der auf die Metadaten verweist, die zum Verwalten der Einstellungen für Salesforce Knowledge und Kundenvorgänge verwendet werden.

LanguagesId
Ein Kennzeichner, der auf eine Liste von für Salesforce Knowledge aktivierten Sprachen verweist.

SuggestedArticlesId
Ein Kennzeichner, der auf die Metadaten verweist, die zum Verwalten der Einstellungen für Kundenvorgangsfelder zum Vorschlagen von Artikeln für Kundenvorgänge verwendet werden.

WorkOrderFieldsId
Ein Kennzeichner, der auf eine Liste der zum Vorschlagen von Artikeln für den Arbeitsauftrag verwendeten Arbeitsauftragsfelder verweist.

WorkOrderLineItemFieldsId
Ein Kennzeichner, der auf eine Liste der zum Vorschlagen von Artikeln für den Arbeitsauftragsbelegposten verwendeten Arbeitsauftragsbelegposten-Felder verweist.

MobileSettings
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

SalesforceMobileId
Ein Kennzeichner, der auf die Einstellungen für Geräte mit Salesforce Classic Mobile verweist.

PasswordPolicies
Die Bezeichnung des Felds `MinPasswordLength` wurde zu `MinimumPasswordLength` geändert.

PathAssistantSettings
Die Bezeichnung des Felds `PathAssistantForOpportunityEnabled` wurde zu `PathAssistantEnabled` geändert.

QuickActionDefinition
Das folgende Feld wurde geändert.

`Typ`
`Flow` ist ein neuer gültiger Wert als Beta-Funktion.

TransactionSecurityPolicy
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`Beschreibung`
Die für eine Richtlinie eingegebene Beschreibung.

`FullName`
Der vollständige Name des zugeordneten Objekts in der Metadaten-API.

`Metadaten`
Die Metadaten der Richtlinie.

Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API

Die Tooling-API enthält geänderte SOAP-Aufrufe und REST-Ressourcen.

Geänderte SOAP-Aufrufe

`runTests()`
Das RunTestsRequest-Objekt, das Sie an den `runTests()`-Aufruf übergeben, enthält ab sofort eine `tests`-Eigenschaft, die der `runTests()`-Aufruf in API-Version 41.0 und höher benötigt. Diese Eigenschaft ist ein Array vom Typ TestsNode.

`runTestsAsynchronous()`
Der Parameter `tests` ist verfügbar und in API-Version 41.0 und höher erforderlich. Diese Eigenschaft ist ein Array vom Typ TestsNode.

Geänderte REST-Ressourcen

`/runTestsAsynchronous/`
Die REST-Ressource `/runTestsAsynchronous/` akzeptiert Namen von Apex-Testklassen, einschließlich Namen mit Namespace. Bislang wurden nur Klassen-IDs akzeptiert. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

`/runTestsSynchronous/`
Die REST-Ressource `/runTestsSynchronous/` akzeptiert Namen von Apex-Testklassen, einschließlich Namen mit Namespace. Bislang wurden nur Klassen-IDs akzeptiert. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen

CaseSubjectParticle
Stellt das benutzerdefinierte Format für das Feld "Kundenvorgangsthema" aus "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke" in Kundenvorgängen dar, die aus eingehenden Social Posts erstellt wurden.

EventDelivery
Gibt an, wie eine Ereignisinstanz einer Zielnutzlast zugeordnet ist.

EventSubscription
Stellt ein Abonnement eines Ereignistyps dar.

Index
Stellt einen Index dar, der in einem benutzerdefinierten großen Objekt definiert wurde. Definieren Sie anhand dieses Metadatentyps den zusammengesetzten Primärschlüssel (Index) für ein benutzerdefiniertes großes Objekt.

NetworkBranding
Stellt das Branding und das Farbschema dar, die auf eine Community angewendet wurden. Ersetzt den Untertyp "Branding" in der Netzwerkkomponente.

SocialCustomerServiceSettings
Gibt an, welche Option für "Regeln für Geschäfte über soziale Netzwerke" zur Formatierung von eingehenden Social Posts in Kundenvorgänge gespeichert wurde.

TopicsForObjects
Stellt die Fähigkeit dar, Objekten Themen zuzuweisen oder Themenzuweisungen zu entfernen.

Aktualisierte Metadatentypen und -felder

Diese Metadatentypen wurden geändert oder sie weisen Felder auf, die hinzugefügt oder geändert wurden.

ActivitiesSettings
Das folgende Feld wurde entfernt.

`showRequestedMeetingsOnHomePage`
Dieses Feld war auf der Registerkarte "Startseite" im Kalender von Salesforce Classic zu finden. Hier wurde die Unterregisterkarte "Angeforderte Besprechungen" für die Cloud-Planungsfunktion angezeigt, die mit der Version Winter '18 eingestellt wurde. Außerdem waren dort die Besprechungen aufgeführt, die ein Benutzer angefragt, jedoch nicht bestätigt hatte. Mit Entfernen dieser Funktion wird Benutzern die Schaltfläche "Neue Besprechungsanfrage" im Kalender auf der Registerkarte "Startseite" nicht mehr angezeigt. Administratoren konnten dieses Feld auf der Seite "Aktivitätseinstellungen" verwalten.

CommunityTemplateDefinition
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`baseTemplate`
Gibt an, dass die CommunityTemplateDefinition in API-Version 41.0 oder höher erstellt wurde.

CustomApplication
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`subscriberTabs`
Eine Liste mit Registerkarten, die ein Abonnent einer Lightning-Anwendung hinzugefügt hat, die über ein verwaltetes Paket installiert wurde.

Das folgende Feld hat sich geändert.

`workspaceMapping`
Gibt an, wie Datensätze für eine bestimmte Registerkarte in einer Konsolenanwendung geöffnet werden. Das Feld wurde bislang für Salesforce Classic-Konsolenanwendungen unterstützt. Ab API-Version 41.0 kann es auch für Lightning-Konsolenanwendungen genutzt werden.

CustomObject
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`eventType`
Dieses Feld gilt nur für Plattformereignisse. Es gibt an, ob es sich bei dem Ereignis um ein Standardereignis oder ein Ereignis mit hohem Volumen handelt. Ereignisse mit hohem Volumen sind im Rahmen eines Pilotprogramms verfügbar.

CustomObjectTranslation

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`fieldSets`
Eine Liste mit Feldsetübersetzungen.

`fieldSetTranslation`
Enthält die Details einer Feldsetübersetzung.

CustomSite

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`browserXssProtection`
Legt fest, ob der Schutz vor Cross-Site-Scripting-Angriffen aktiviert ist. Wenn ein reflektierter Cross-Site-Scripting-Angriff erkannt wird, zeigt der Browser eine leere Seite ohne Inhalt an.

`contentSniffingProtection`
Legt fest, ob der Browser daran gehindert wird, den MIME-Typ aus dem Dokumentinhalt abzuleiten. Bei Aktivierung wird der Browser auch daran gehindert, schädliche Dateien (JavaScript, Stylesheet) als dynamischen Inhalt auszuführen.

`cspUpgradeInsecureRequests`
Legt fest, ob HTTP-Anforderungen, einschließlich Drittanbieter-Domänen, auf HTTPS aktualisiert werden.

`referrerPolicyOriginWhenCrossOrigin`
Legt fest, ob die verweisende Kopfzeile bei der Navigation zu Drittanbieter-Websites vertrauliche Informationen ausblendet.

FlexiPage

Das folgende Feld wurde dem Untertyp "ComponentInstance" hinzugefügt.

`visibilityRule`
Ein Satz aus einem oder mehreren Filtern, der die Bedingungen festlegt, unter denen die Komponente auf der Seite angezeigt wird.

ForecastingSettings

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`hasProductFamily`
Gibt an, ob für den Prognosetyp Produktfamilienprognosen aktiviert sind.

`opportunitySplitName`
Gibt an, ob der Prognosetyp über einen Aufteilungstyp verfügt. Ist dies der Fall, ist auch der Name des Aufteilungstyps angegeben.

`territory2ModelName`
Gibt an, ob der Prognosetyp über ein Territory2-Modell verfügt. Ist dies der Fall, ist auch der Name des Territory2-Modells angegeben.

NamedCredential

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`allowMergeFieldsInBody`
Gibt an, ob Apex-Code anhand von Briefvorlagenfeldern den HTTP-Anforderungstext mit Organisationsdaten befüllen kann, wenn ein Callout erfolgt ist.

`allowMergeFieldsInHeader`
Gibt an, ob Apex-Code anhand von Briefvorlagenfeldern die HTTP-Kopfzeile mit Organisationsdaten befüllen kann, wenn ein Callout erfolgt ist.

`generateAuthorizationHeader`
Gibt an, ob Salesforce eine Autorisierungskopfzeile erstellt und auf jeden Callout anwendet, der auf die Anmeldeinformation mit Name verweist.

Netzwerk

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`communityRoles`
Identifiziert Benutzer mit den Rollen "Kunde", "Partner" oder "Mitarbeiter" in einer Community.

`disableReputationRecordConversations`
Gibt an, ob Beiträge zu Datensätzen bei der Berechnung der Punktzahl für Ansehensstufen nicht berücksichtigt werden sollen, wenn Ansehensstufen für die Community aktiviert sind.

`emailFooterLogo`
Der Dokumentname des Logos, das in der Fußzeile von Community-E-Mails angezeigt wird.

`emailFooterText`
Der Text, der in der Fußzeile von Community-E-Mails angezeigt wird.

`enableCustomVFErrorPageOverrides`
Legt fest, ob benutzerdefinierte Visualforce-Fehlerseiten anstelle von standardmäßigen Visualforce-Fehlerseiten verwendet werden sollen.

`enableDirectMessages`
Legt fest, ob Community-Benutzer Direktnachrichten senden können, um eine private Unterhaltung mit einem oder mehreren Mitgliedern zu beginnen.

`enableGuestFileAccess`
Legt fest, ob Gastbenutzer Datenbestandsdateien anzeigen können, die auf öffentlich zugänglichen Seiten und Anmeldeseiten für die Community freigegeben wurden. Wenn der öffentliche Zugriff im Community-Generator auf Seiten- oder Community-Ebene aktiviert wurde, ist diese Eigenschaft automatisch aktiviert.

`enableShowAllNetworkSettings`
Zeigt Einstellungen an, die basierend auf dem Community-Setup standardmäßig ausgeblendet sind.

`enableTalkingAboutStats`
Legt fest, ob Community-Benutzer die Anzahl der über ein Thema diskutierenden Personen sehen können. Die Anzahl der Personen, die über das Thema diskutieren, wird angezeigt, sobald der Benutzer das Thema eingibt und das System Themenvorschläge zurückgibt.

`enableTopicSuggestions`
Aktiviert Themenvorschläge, wenn Benutzer Posts schreiben.

`enableUpDownVote`
Ersetzt die Möglichkeit der "Gefällt mir"-Wertung für Fragen und Antworten durch Optionen für die positive und negative Stimmabgabe.

`loginLogoStaticImageUrl`
Der URL des Logos, das auf der Anmeldeseite der Community erscheint.

`loginQuaternaryColor`
Die Hintergrundfarbe für die Anmeldeseite der Community.

`loginRightFrameUrl`
Der Pfad zum rechten Frame für die Anmeldeseite der Community.

`recommendationAudience`
Erstellt eine Zielgruppe aus neuen Community-Mitgliedern oder kann verwendet werden, um benutzerdefinierte Listen von Zielgruppenmitgliedern zur Organisation und gezielten Abgabe von Empfehlungen zu verwalten.

recommendationDefinition
Stellt eine benutzerdefinierte Empfehlung dar, um das Engagement einer Community zu steigern. Zielt auf eine bestimmte Zielgruppe ab und gibt anhand von Kanälen einen Ort für die Empfehlung an.

selfRegProfilePageOverrideSetting
Pflichtangabe. Gibt den Seitentyp an, für den die Einstellung für die Selbstregistrierungsseite gilt.

Das folgende Feld wurde außer Kraft gesetzt.

Design
Der Typ "NetworkBranding" ersetzt den Untertyp "Branding".

QuickAction
Das nachfolgende Feld wurde als Beta-Funktion hinzugefügt.

flowDefinition
Wenn die benutzerdefinierte Aktion einen Flow aufruft, ist dies der eindeutige Name des Flows.

`Flow` (Beta) ist nun ein gültiger Wert für das Feld `Typ`.

SecuritySettings
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

hstsOnForcecomSites
Gibt an, ob Visualforce-Seiten, Force.com-Sites oder Communities HTTPS verwenden müssen.

SharedTo
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

channelProgramGroup
Eine vom System verwaltete Gruppe mit Freigabezugriff, die alle Partnermitglieder des entsprechenden Kanalprogramms oder der entsprechenden Ebene enthält.

channelProgramGroups
Eine Liste der vom System verwalteten Gruppen mit Freigabezugriff, die alle Partnermitglieder der entsprechenden Kanalprogramme oder Ebenen enthalten.

Übersetzungen
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

flowDefinitions
Eine Liste mit Flow-Übersetzungen. Es werden nur Flow- und AutolaunchedFlow-Typen für die Übersetzung unterstützt.

Workflow
Ab API-Version 41.0 werden bei Verwendung eines Platzhalters zum Abrufen des Workflow-Metadatentyps keine Dateien für Einheiten mehr zurückgegeben, die keine Workflow-Regeln oder -Aktionen aufweisen. In vorherigen Versionen wurde bei Verwendung des Platzhalters (*) wie im Beispiel gezeigt eine Datei für jede standardmäßige oder benutzerdefinierte Einheit in der Organisation zurückgegeben. Es wurde auch dann eine Datei zurückgegeben, wenn die Einheit keine Workflow-Regeln oder -Aktionen aufwies.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<Package xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <types>
        <members>*</members>
        <name>Workflow</name>
    </types>
    <version>41.0</version>
</Package>
```

Daten-Services: Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL an Millionen von Datensätzen arbeiten

Mit benutzerdefinierten großen Objekten und asynchroner SOQL können Sie Millionen Datensätze speichern, verwalten und abfragen. Beides ist ab sofort allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bearbeiten von Millionen (oder gar Milliarden) von Datensätzen mit benutzerdefinierten großen Objekten (allgemein verfügbar)

Mit benutzerdefinierten großen Objekten können Sie große Datenmengen auf der Salesforce-Plattform speichern und verwalten. Wenn Sie mit Datensätzen in der Größenordnung von 1 Million bis 1 Milliarde und mehr arbeiten, bieten benutzerdefinierte große Objekte eine konsistente Leistung.

Abfragen von Millionen von Datensätzen mit asynchroner SOQL (allgemein verfügbar)

Die asynchrone SOQL ist ein Methode, um SOQL-Abfragen für Salesforce-Einheitendaten im Hintergrund auszuführen. Verwenden Sie die asynchrone SOQL-API, um Abfragen für große, standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte durchzuführen. Damit lassen sich große Datenmengen, die in großen Salesforce-Objekten gespeichert sind, optimal verarbeiten.

Bearbeiten von Millionen (oder gar Milliarden) von Datensätzen mit benutzerdefinierten großen Objekten (allgemein verfügbar)

Mit benutzerdefinierten großen Objekten können Sie große Datenmengen auf der Salesforce-Plattform speichern und verwalten. Wenn Sie mit Datensätzen in der Größenordnung von 1 Million bis 1 Milliarde und mehr arbeiten, bieten benutzerdefinierte große Objekte eine konsistente Leistung.

Diese lassen sich problemlos in Ihre Salesforce-Live-Daten integrieren. Sie können große Objekte mit SOQL-, Bulk-, Chatter-REST- und SOAP-APIs sowie asynchroner SOQL, einem leistungsstarken Tool für die asynchrone Verarbeitung sehr umfangreicher Datenvolumen, verarbeiten.

Es gibt zwei Arten von großen Objekten.

- **Standardmäßige große Objekte**: Objekte, die von Salesforce definiert wurden und in Salesforce-Produkten enthalten sind. `FieldHistoryArchive` ist ein standardmäßiges großes Objekt, das Daten als Bestandteil des Produkts "Feld-Aktivierungsprotokoll" speichert.
- **Benutzerdefinierte große Objekte**: Neue Objekte, die Sie erstellen, um organisationsspezifische Daten zu speichern. Benutzerdefinierte große Objekte erweitern den Funktionsumfang von Force.com. Wenn Sie beispielsweise eine Anwendung zum Verfolgen des Produktbestands entwickeln, könnten Sie ein benutzerdefiniertes großes Objekt namens `HistoricalInventoryLevels` erstellen, um historische Bestandsdaten zur Analyse und späteren Optimierung zu verfolgen.

Benutzerdefinierte große Objekte eignen sich ideal für die folgenden Anwendungsfälle.

- **360-Grad-Ansicht des Kunden**: Ergänzen Sie Ihr Salesforce-Datenmodell mit detaillierten Informationen aus Treueprogrammen, E-Commerce-Transaktionen, Rechnungs- und Beschaffungsinformationen und vielem mehr.
- **Prüfung und Nachverfolgung**: Verschaffen Sie sich einen langfristigen Überblick über die Verwendung von Salesforce durch Ihre Benutzer oder die Nutzung Ihrer Produkte durch Ihre Kunden und verwenden Sie diese Daten zu Analyse- oder Compliance-Zwecken.
- **Historisches Archiv**: Ermöglichen Sie den Zugriff auf historische Daten zu Analyse- und Compliance-Zwecken, während Sie die Leistung grundlegender CRM- oder Force.com-Anwendungen optimieren.

Weitere Informationen zur Verwendung von großen Objekten in Ihrer Organisation finden Sie im Big Object Implementation Guide.

Abfragen von Millionen von Datensätzen mit asynchroner SOQL (allgemein verfügbar)

Die asynchrone SOQL ist ein Methode, um SOQL-Abfragen für Salesforce-Einheitendaten im Hintergrund auszuführen. Verwenden Sie die asynchrone SOQL-API, um Abfragen für große, standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte durchzuführen. Damit lassen sich große Datenmengen, die in großen Salesforce-Objekten gespeichert sind, optimal verarbeiten.

Mit der Einführung von benutzerdefinierten großen Objekten ist es möglich, Milliarden von Datensätzen auf der Plattform zu speichern. Um Sie bei Ihrer Arbeit in dieser neuen Dimension zu unterstützen, hat Salesforce die asynchrone SOQL entwickelt, um Abfragen für große Datenmengen zu ermöglichen.

Anmerkung: Die asynchrone SOQL ist nur bei Lizenzierung zusätzlicher Kapazität für große Objekte verfügbar.

Die asynchrone SOQL ist in der Form einer RESTful-API implementiert, die es Ihnen ermöglicht, Abfragen in der vertrauten Syntax der SOQL-Sprache durchzuführen.

Jede Abfrage läuft im Hintergrund und eine einzelne Abfrage kann standardmäßig jederzeit ausgeführt werden. Die Ergebnisse werden in ein Objekt Ihrer Wahl geschrieben. Dies kann ein sObject oder ein großes Objekt sein. Folglich können Sie Abfragen unterteilen, zusammenführen und komplexere Abfragen erstellen, für die keine Timeout-Limits gelten. Asynchrone SOQL ist ideal, wenn Sie Millionen oder Milliarden von Datensätzen haben und nach einer Verarbeitungsmöglichkeit suchen, die besser skalierbar und leistungsfähiger ist, als dies mit synchroner SOQL möglich ist.

Weitere Informationen finden Sie im Async SOQL Guide.

Benachrichtigungen im Unternehmen

Nutzen Sie Ereignisse, um die Kommunikation zwischen Geschäftssystemen zu vereinfachen. Mit der Pilotfunktion zur Datenänderungserfassung erhalten Sie Echtzeitbenachrichtigungen von Datensatzänderungen in Salesforce. Die Pilotfunktion für Plattformereignisse mit hohem Volumen sorgt dafür, dass Millionen von benutzerdefinierten Ereignissen effizient übermittelt und empfangen werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gewährleistung der Aktualität externer Daten mit der Datenänderungserfassung (Pilot)
Erhalten Sie Änderungen von Salesforce-Datensätzen nahezu in Echtzeit und synchronisieren Sie entsprechende Datensätze in einen externen Datenspeicher. Die Datenänderungserfassung veröffentlicht Datenänderungsereignisse, die Änderungen an Salesforce-Datensätzen darstellen. Änderungen beinhalten das Erstellen eines neuen Datensatzes, Aktualisierungen von vorhandenen Datensätzen sowie das Löschen und Wiederherstellen von Datensätzen.

Übermittlung von Millionen von Ereignissen täglich dank Plattformereignissen mit hohem Volumen (Pilot)
In der letzten Version haben wir "Plattformereignisse" eingeführt, das sind anpassbare, sichere und skalierbare Ereignisse, die innerhalb von Salesforce sowie aus externen Quellen übermittelt werden. In dieser Version bieten wir im Rahmen eines Pilotprogramms die Möglichkeit, große Mengen von Plattformereignissen zu veröffentlichen und zu abonnieren. Übermitteln Sie Millionen von Ereignissen täglich mit den neuen Plattformereignissen mit hohem Volumen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Gewährleistung der Aktualität externer Daten mit der Datenänderungserfassung (Pilot)

Erhalten Sie Änderungen von Salesforce-Datensätzen nahezu in Echtzeit und synchronisieren Sie entsprechende Datensätze in einen externen Datenspeicher. Die Datenänderungserfassung veröffentlicht Datenänderungsereignisse, die Änderungen an Salesforce-Datensätzen darstellen. Änderungen beinhalten das Erstellen eines neuen Datensatzes, Aktualisierungen von vorhandenen Datensätzen sowie das Löschen und Wiederherstellen von Datensätzen.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Wir stellen die Datenänderungserfassung ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Datenänderungserfassung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über diese Trailblazer Community-Gruppe können Sie Feedback und Vorschläge für die Datenänderungserfassung einbringen.

Beispiel: Sie haben ein Personalverwaltungssystem mit Kopien von benutzerdefinierten Objektdatensätzen der Mitarbeiter aus Salesforce. Dank Datenänderungsereignissen von Salesforce können Sie die Mitarbeiterdatensätze mit dem Personalverwaltungssystem synchronisieren. Nach Erhalt der Ereignisse können Sie im Personalverwaltungssystem die entsprechende Einfügung verarbeiten sowie Vorgänge aktualisieren und löschen und Löschvorgänge rückgängig machen. Da die Änderungen nahezu in Echtzeit empfangen werden, sind die Daten in Ihrem Personalverwaltungssystem immer auf dem aktuellen Stand.

Datenänderungsereignisse sind für alle benutzerdefinierten Objekte verfügbar, die in Ihrer Salesforce-Organisation definiert sind. Ereignisse für benutzerdefinierte Objekte werden erst dann veröffentlicht, wenn Sie sie für das betreffende Objekt aktiviert haben. Datenänderungsereignisse sind für eine Teilmenge von Standardobjekten verfügbar und automatisch aktiviert. Datenänderungsereignisse werden in einem Kanal (dem Ereignisbus) veröffentlicht, wenn Änderungen in Salesforce vorgenommen werden.

Neben benutzerdefinierten Objekten unterstützen auch die folgenden Standardobjekte Datenänderungsereignisse.

- Account
- Vermögenswert
- Kampagne
- Case
- Kontakt
- ContractLineItem
- Entitlement
- Lead
- LiveChatTranscript
- Opportunity
- Auftrag
- OrderItem
- Product2
- Angebot
- QuoteLineItem
- ServiceContract

Ereignisabonnement

Um Datenänderungsereignisse zu abonnieren, verwenden Sie CometD in derselben Art und Weise wie beim Abonnieren anderer Streaming-Ereignisse wie PushTopic-Ereignisse oder Plattformereignisse.

Abonnementkanäle

Der Kanal zum Abonnieren sämtlicher Datenänderungsereignisse heißt:

```
/data/ChangeEvents
```

Der Kanal zum Abonnieren von Datenänderungsereignissen für ein Standardobjekt heißt:

```
/data/<Standard_Object_Name>ChangeEvent
```

Zum Beispiel heißt der Kanal zum Abonnieren von Datenänderungsereignissen für Account-Datensätze:

```
/data/AccountChangeEvent
```

Der Kanal zum Abonnieren von Datenänderungsereignissen für ein benutzerdefiniertes Objekt heißt:

```
/data/<Custom_Object_Name>__ChangeEvent
```

Zum Beispiel heißt der Kanal zum Abonnieren von Datenänderungsereignissen für benutzerdefinierte Objektdatensätze vom Typ "Employee__c":

```
/data/Employee__ChangeEvent
```



Beispiel: Dieses Datenänderungsereignis wird gesendet, wenn ein Account erstellt wird.

```
{
  "data": {
    "schema": "IeRuaY6cbI_HsV8Rv1Mc5g",
    "payload": {
      "ChangeEventHeader": {
        "entityName": "Account",
        "recordIds": [
          "001R0000002aV0B"
        ],
        "changeType": "CREATE",
        "changeOrigin": "com.salesforce.core",
        "transactionKey": "001b7375-0086-250e-e6ca-b99bc3a8b69f",
        "sequenceNumber": 1,
        "isTransactionEnd": true,
        "commitTimestamp": 1501010206653,
        "commitNumber": 92847272780,
        "commitUser": "<User_ID>"
      },
      "Name": "Acme",
      "Description": "Everyone is talking about the cloud. But what does it mean?",
      "OwnerId": "<Owner_ID>",
      "CreatedDate": "2017-07-25T19:16:44Z",
      "CreatedById": "<User_ID>",
      "LastModifiedDate": "2017-07-25T19:16:44Z",
      "LastModifiedById": "<User_ID>"
    },
    "event": {
      "replayId": 6
    }
  },
  "channel": "/data/ChangeEvents"
}
```

Übermittlung von Millionen von Ereignissen täglich dank Plattformereignissen mit hohem Volumen (Pilot)

In der letzten Version haben wir "Plattformereignisse" eingeführt, das sind anpassbare, sichere und skalierbare Ereignisse, die innerhalb von Salesforce sowie aus externen Quellen übermittelt werden. In dieser Version bieten wir im Rahmen eines Pilotprogramms die Möglichkeit, große Mengen von Plattformereignissen zu veröffentlichen und zu abonnieren. Übermitteln Sie Millionen von Ereignissen täglich mit den neuen Plattformereignissen mit hohem Volumen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Wir stellen Plattformereignisse mit hohem Volumen ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Plattformereignisse mit hohem Volumen sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über diese Trailblazer Community-Gruppe können Sie Feedback und Vorschläge für Plattformereignisse mit hohem Volumen einbringen.

Durch Verwendung eines anderen zugrunde liegenden Datenspeichers verarbeitet das System Ereignisse mit hohem Volumen effizienter als Standardereignisse. Bei der Erstellung der Definition eines Plattformereignisses geben Sie als Ereignistyp "Hohes Volumen" an.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Plattformereignisse` ein und wählen Sie dann **Plattformereignisse** aus.
2. Klicken Sie auf der Seite "Plattformereignisse" auf **Neues Plattformereignis**.
3. Füllen Sie die Standardfelder aus.
4. Wählen Sie für "Ereignistyp" die Option **Hohes Volumen** aus.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Sie können Plattformereignisse mit hohem Volumen ebenso veröffentlichen und abonnieren wie Plattformereignisse mit Standardvolumen. Weitere Informationen finden Sie unter Publishing Platform Events (Veröffentlichen von Plattformereignissen) und Subscribing to Platform Events (Abonnieren von Plattformereignissen) im Platform Events Developer Guide.

SIEHE AUCH:

Metadata API Developer's Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Feld `eventType` in CustomObject

Anpassen von Konsolenanwendungen mit der Lightning-Konsolen-JavaScript-API (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält neue und aktualisierte Methoden zur programmatischen Anpassung von Lightning-Konsolenanwendungen und Dienstprogrammleisten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Dank dieser API können Sie auch in Lightning Experience von den Vorteilen des Salesforce Console-Integrations-Toolkits profitieren, das nur in Salesforce Classic verfügbar ist. Die API lässt sich in Lightning-Komponenten integrieren, die in Lightning-Konsolenanwendungen und der Dienstprogrammleiste verwendet werden.

Wichtig: Die allgemein verfügbare Lightning-Konsolen-JavaScript-API weist gegenüber der Pilotversion beträchtliche Unterschiede auf. Die API-Syntax wurde geändert. Die Methoden verwenden nun Zusagen anstelle von Rückmeldungen, um Antworten zurückzugeben. Darüber hinaus akzeptieren Methoden in der Dienstprogrammleisten-API, ebenso wie Methoden in der Arbeitsumgebungs-API, ein JSON-Array von Argumenten.

Die mit der API verknüpften Lightning-Komponenten haben sich ebenfalls geändert. Zur Verwendung der Arbeitsumgebungs- oder Dienstprogrammleisten-API fügen Sie Ihrer Lightning-Komponente `<lightning:workspaceAPI />` bzw. `<lightning:utilityBarAPI />` hinzu.

Für Konsolenregisterkarten-Ereignisse, wie beispielsweise `lightning:tabClosed` und `lightning:tabFocused`, wird jetzt der Namespace `lightning` verwendet.

Die API bietet mehrere neue Methoden und Ereignisse und einige Methoden akzeptieren unterschiedliche Argumente. Die für eine Methode möglichen Argumente finden Sie im *Salesforce Console Developer Guide*.

Zum Beispiel verwenden diese Komponente und dieses Steuerfeld einer Lightning-Komponente die Methode `openTab()` in der Arbeitsumgebungs-API. Sie verfügt über eine Schaltfläche, die eine neue Registerkarte für die Arbeitsumgebung mit dem angegebenen Datensatz öffnet. Anschließend wird die neue Registerkarte durch die Methode anhand der zurückgegebenen `tabId` fokussiert.

Komponentencode

```
<aura:component implements="flexipage:availableForAllPageTypes" access="global" >
    <lightning:workspaceAPI aura:id="workspace" />
    <lightning:button label="Open Tab" onclick="{! c.openTab }" />
 </aura:component>
```

Steuerfeldcode

```
({
    openTab : function(component, event, helper) {
        var workspaceAPI = component.find("workspace");
        workspace.openTab({
            url: '#/sObject/001R0000003HgssIAC/view',
            focus: true
        }).then(function(newTabId) {
            workspaceAPI.focusTab({
                tabId: newTabId
            });
        });
    }
})
```

Die folgenden Methoden sind neu in API-Version 41.0.

Arbeitsumgebungs-API

`getEnclosingTabInfo()`
Gibt Informationen zu der fokussierten Registerkarte oder Unterregisterkarte für die Arbeitsumgebung zurück.

`isConsoleNavigation()`
Legt fest, ob die aktuelle Anwendung die Konsolennavigation verwendet.

`setTabHighlighted()`
Hebt die angegebene Registerkarte mit einer anderen Hintergrundfarbe und einem Badge hervor.

Dienstprogrammleisten-API

`getEnclosingUtilityId()`
Gibt die ID des umschließenden Dienstprogramms zurück oder `false`, falls kein umschließendes Dienstprogramm vorhanden ist.

`toggleModalMode()`
Schaltet den Modalmodus für ein Dienstprogramm um. Im Modalmodus hindert ein Overlay Benutzer daran, die Konsole zu verwenden, solange der Dienstprogrammbereich sichtbar ist.

`force:hasRecordId`
Die Schnittstelle wird nun für die Verwendung in Lightning-Komponenten unterstützt, die der Dienstprogrammleiste hinzugefügt wurden.

Omnikanal-API (Beta)

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Omnikanal-Methoden für die Lightning-Konsolen-JavaScript-API, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Methoden sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

`acceptAgentWork()`
Akzeptiert ein Arbeitselement, das einem Agenten zugewiesen wurde.

`closeAgentWork()`
Ändert den Status eines Arbeitselements zu "Geschlossen" und entfernt es aus der Liste der Arbeitselemente im Omnikanal-Dienstprogramm.

`declineAgentWork()`
Lehnt ein Arbeitselement ab, das einem Agenten zugewiesen wurde.

`getAgentWorks()`
Gibt eine Liste mit Arbeitselementen zurück, die derzeit einem Agenten zugewiesen und in der Arbeitsumgebung des Agenten geöffnet sind.

`getAgentWorks()`
Ruft die einem Agenten derzeit zugewiesene Arbeitslast ab. Anhand dieser Methode können Sie Aufgaben auf verfügbare Agenten neu verteilen.

`getServicePresenceStatusChannels()`
Ruft die Servicekanäle ab, die mit dem aktuellen Präsenzstatus eines Omnikanal-Benutzers verknüpft sind.

`getServicePresenceStatusId()`
Ruft den aktuellen Präsenzstatus eines Agenten ab.

`login()`
Meldet einen Agenten mit einem bestimmten Präsenzstatus im Omnikanal an.

`logout()`
Meldet einen Agenten aus dem Omnikanal ab.

`setServicePresenceStatus()`
Legt den Präsenzstatus eines Agenten auf einen Status mit einer bestimmten ID fest. Wir melden den Benutzer als anwesend an, falls er nicht bereits angemeldet ist. Dadurch sind keine weiteren Aufrufe Ihrerseits erforderlich.

SIEHE AUCH:

Salesforce Console Developer Guide: Methods for Lightning Experience (Methoden für Lightning Experience, möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Open CTI-API

Die Methode `notifyInitializationComplete()` ist jetzt in Lightning Experience verfügbar. Mit dieser Methode wird Salesforce benachrichtigt, sobald die Softphone-Initialisierung abgeschlossen wurde, und erhält die Anweisung, nicht zu einem Standby-URL zu wechseln. Während der Softphone-Initialisierung wird ein Ladesymbol im Softphone-Bereich angezeigt. Die Methode `notifyInitializationComplete()` funktioniert anders als die in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

- In Lightning Experience ist für diese Methode ein optionales Rückmeldungs-Objekt verfügbar. In Salesforce Classic sind für die Methode keine Argumente möglich.
- In Lightning Experience wird in der Browsersitzung auch nach dem Wechsel zum Standby-URL weiterhin der Standby-URL verwendet. Wenn Sie die Überprüfung des Standby-URL erzwingen möchten, müssen Sie den Browser schließen. In Salesforce Classic wird die Überprüfung des Standby-URL erst abgeschlossen, nachdem Sie sich bei Salesforce angemeldet haben. Solange Sie dieselbe Salesforce-Sitzung nutzen, wird die Prüfung nicht wiederholt.

SIEHE AUCH:

Open CTI Developer Guide

Weitere API-Änderungen

Die verbundene Suche unterstützt für Ergebnisse jetzt das RSS-Format. Für SOQL-Abfragen an Datensatztypen gilt eine neue Einschränkung.

Die verbundene Suche unterstützt das RSS-Format

Die Verbundsuche verbindet den Salesforce-Verbundsuchenkonnektor mit dem externen Such-Provider, sodass Daten in externen Repositories gesucht und in Salesforce zurückgegeben werden können. Externe Suchanbieter sind nun Partner von Salesforce für die Bereitstellung eines Suchdienstes, der der API im Salesforce Federated Search Developer Guide (Entwicklerhandbuch zur Salesforce-Verbundsuche) entspricht.

Der externe Suchanbieter gibt jetzt Ergebnisse im Atom- und RSS-Format zurück, wie in der RSS-Spezifikation definiert.

SOQL-Abfragen in RecordType geben nicht mehr die vollständige Liste der Datensätze zurück, unabhängig davon, welcher Benutzer sie ausführt

Für SOQL an Datensatztypen wurde eine Einschränkung hinzugefügt. Wenn ein Benutzer nicht über Lesezugriff auf das Objekt verfügt, dem der Datensatztyp angehört, wird der betreffende Datensatztyp in den Abfrageergebnissen nicht zurückgegeben.

Wichtige Aktualisierungen

Es wird eine wichtige Aktualisierung erzwungen, die die Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion blockiert. Und die wichtige Aktualisierung, die Datensätze an den richtigen Genehmigungsprozess weiterleitet, wenn sie im Hintergrund gesendet werden, wurde verzögert.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das Reagieren auf wichtige Aktualisierungen.

Bereits bestehende wichtige Aktualisierungen

Diese wichtige Aktualisierung wurde in einer vorherigen Version angekündigt und ist weiterhin verfügbar.

Wichtige Aktualisierungen für strengere CSP-Einschränkungen

Die strengeren Einschränkungen bei der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurden von LockerService entkoppelt und werden in der Version Winter '18 in Produktionsorganisationen nicht erzwungen. Damit steht Ihnen mehr Zeit für die Aktualisierung Ihres Codes zur Verfügung, damit dieser mit strengeren CSP funktioniert. Stattdessen sind die geänderten strengeren CSP in zwei neuen wichtigen Aktualisierungen verfügbar, die nur Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen betreffen.

Umgesetzte wichtige Aktualisierungen

Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

Die Blockierung der Ausführung von JavaScript in der HYPERLINK-Funktion war eine kritische Aktualisierung in Summer '17 und wird am 30. Oktober 2017 automatisch für alle Organisationen aktiviert. Diese Änderung wurde phasenweise über mehrere Versionen hinweg eingeführt. Durch sie wird eine Sicherheitsschwachstelle behoben, die bei der Verwendung von JavaScript im URL-Argument einer HYPERLINK-Funktion auftritt. JavaScript kann Cross-Site-Scripting enthalten und dazu führen, dass der URL im Namen der Benutzer ausgeführt wird.

CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen wird erzwungen (wichtige Aktualisierung)

CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen war in der Version Spring '17 eine wichtige Aktualisierung und wird am 15. Oktober 2017 für alle Organisationen erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Verschobene wichtige Aktualisierungen

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung sollte in Spring '18 automatisch aktiviert werden. Dies wurde jedoch auf Winter '19 verschoben.

Hilfe und Schulung

Es wurden Trailhead-Module und Videos mit Anleitungen hinzugefügt. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, sich mit Salesforce vertraut zu machen, oder möchten Sie eine neue Funktion erkunden? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

- Im neuen Video Dynamically Filter Reports Using URL Parameters (Dynamisches Filtern von Berichten mithilfe von URL-Parametern) erfahren Sie, wie Sie Ihren Berichten Filter hinzufügen und die Filterwerte automatisch und intelligent anhand von Ihnen konfigurierter Kriterien festlegen.
- Im neuen Video Trend in Analytics (Trends in Analytics) erfahren Sie, wie Sie Berichtsdaten im Laufe eines Zeitraums mit Einstein Analytics verfolgen.
- Im neuen Video Forecast Accurately with Collaborative Forecasts in Lightning Experience (Genaues Prognostizieren mit gemeinschaftlichen Prognosen in Lightning Experience) erfahren Sie, wie Sie gemeinschaftliche Prognosen optimal nutzen. Im Video wird veranschaulicht, wie Sie die verschiedenen Prognosetypen, Datumsbereiche, Währungen, Rollup-Methoden, Anpassungen und Quotenanzeigen verwenden.
- Das neue Video Get Ready to Transition to Service Cloud in Lightning Experience (Vorbereiten auf den Wechsel zur Service Cloud in Lightning Experience) hilft Ihnen dabei, sich auf Ihren Wechsel von Salesforce Classic vorzubereiten. Im Video werden häufig verwendete Rollout-Konzepte für Lightning Experience besprochen und es enthält Informationen über den Wechsel Ihrer Servicekonsole und ihrer Service-Funktionen zu Lightning Experience.
- Das Video Create a Custom Baseline for Security Health Check (Lightning Experience) (Erstellen einer benutzerdefinierten Grundlage für die Sicherheitsintegritätsprüfung (Lightning Experience)) wurde aktualisiert und beinhaltet nun auch das Auswählen einer Standardgrundlage und das Bearbeiten Ihres Grundlagennamens und des API-Namens.
- Das Video Introduction to Analytics Explorer (Einführung in den Analytics-Explorer) wurde aktualisiert und berücksichtigt nun Änderungen, die in der Version Winter '18 am Explorer vorgenommen wurden.
- Das aktualisierte Video Search in Salesforce Lightning Experience (Suchen in Salesforce Lightning Experience) berücksichtigt nun Sortierungsänderungen an der Seite mit den Suchergebnissen und Optionen zum Eingrenzen der Suche.
- Und hier kommt das Beste: Wir haben unsere Videos in Wiedergabelisten organisiert und gruppiert, um Ihnen die Videosuche zu vereinfachen und Ihre Lernerfahrung zu verbessern. Mit den intuitiv organisierten Wiedergabelisten können Sie alle Videos für einen bestimmten Bereich an einer einzigen Stelle finden und ansehen. Beispielsweise ist die Wiedergabeliste "How Tos for Salesforce Health Cloud" (Vorgehensweisen für die Salesforce Health Cloud) Ihre zentrale Stelle für alle Health Cloud-Videos. Sehen Sie sich Handy Videos to Learn More About Salesforce (Videos für mehr Informationen zu Salesforce) in der Salesforce-Hilfe an.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, sich mit Salesforce vertraut zu machen, oder möchten Sie eine neue Funktion erkunden? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Sehen Sie sich Trailhead unter https://trailhead.salesforce.com an und finden Sie Ihren Weg. Die aktuellen Module sind im Folgenden aufgeführt.

Neue Module

Community-Suche – Grundlagen
Richten Sie Suchfunktionen ein, damit Community-Mitglieder ihre benötigten Informationen finden können.

Ausführen von Anwendungs-Upgrades für AppExchange
Aktualisieren Sie Ihr Angebot und geben Sie es für Ihre Kunden frei.

AppExchange-Produktlizenzierung und -Kundensupport
Verwalten Sie Lizenzen für Ihre Anwendung und bieten Sie hervorragenden Kundensupport.

Verwaltung von Auswahllisten
Wählen Sie das richtige Auswahllistenfeld für den Auftrag aus, verwalten Sie Auswahllisten und geben Sie Auswahllistenwerte frei.

Einstein Intent-API – Grundlagen
Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Deep-Learning-Modell, um Text zu kategorisieren und Geschäftsprozesse zu automatisieren.

Neue Projekte

Erstellen eines Messdiagramms mit visueller Identifizierung regionaler Daten
Verwenden Sie Kennzeichnungssymbole, um ein atemberaubendes Dashboard mit Einstein Analytics zu erstellen.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Infrastruktur und Sub-Verarbeiter

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern** vorgenommen.

Salesforce

- **Umfang:** Verweise auf "Analytics Cloud" wurden zu "Einstein Analytics" geändert, um das neue Branding zu berücksichtigen, und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.
- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher:** Es wurde ein Verweis auf das neue Rechenzentrum in Australien hinzugefügt.

Commerce Cloud

- **Umfang:** Wurde dahingehend aktualisiert, dass Services mit dem Branding "Commerce Cloud Einstein" eingefügt und Services mit dem Branding "Commerce Cloud Store" entfernt wurden.

Data.com

- **Verarbeitung von Kundendaten:** HCL Technologies und HCL America wurden als Sub-Verarbeiter entfernt.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM

- **Umfang:** Verweis auf "Einstein Data Discovery" wurde zu "Einstein Discovery" geändert, um das neue Branding zu berücksichtigen, und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.

Heroku

- **Verarbeitung von Kundendaten:** Der Einheitenname für die Verarbeitung von Kundendaten wurde so aktualisiert, dass nur salesforce.com und seine Vertragspartner enthalten sind.

IoT Cloud

- **Verarbeitung von Kundendaten:** Der Einheitenname für die Verarbeitung von Kundendaten wurde so aktualisiert, dass nur salesforce.com und seine Vertragspartner enthalten sind.

Marketing Cloud

- **Verarbeitung von Kundendaten:** Der Liste mit Verarbeitern von Kundendaten wurden fünf neue Einheiten hinzugefügt: Accenture Inc.; Cognizant Technology Solutions U.S. Corporation; Cognizant Technology Solutions Hungary Kft.; Cognizant Technology Solutions India Pvt. Ltd.; und Cognizant Technology Solutions Philippines, Inc.

Salesforce DMP

- **Umfang:** Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen von "Krux" zu "Salesforce DMP" zu berücksichtigen.

Mitteilungen und Lizenzen

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Mitteilungen und Lizenzen** vorgenommen.

Salesforce

- Keine Aktualisierungen.

Commerce Cloud

- Abgedeckte Services: Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.
- Hinweise zu Drittanbietern: Wurde aktualisiert, um die Hinweise von neuen Drittanbieterintegrationen zu berücksichtigen.

Data.com

- Keine Aktualisierungen.

Desk.com

- Drittanbieterinhalt: Informationen wurden aktualisiert.

Einstein Analytics

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Einstein Discovery

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Einstein Vision

- Keine Aktualisierungen.

ExactTarget

- Keine Aktualisierungen.

Heroku

- Keine Aktualisierungen.

IoT Cloud

- AWS-IoT-Integration wurde hinzugefügt.

LiveMessage

- Eingeschränkte Nutzung von Informationen: Informationen wurden aktualisiert.

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- Keine Aktualisierungen.

Pardot

- Hinweise zu Drittanbietern: Informationen wurden aktualisiert.
- Verteilte Software: Informationen wurden aktualisiert.

Predictive Intelligence

- Keine Aktualisierungen.

Quip

- Keine Aktualisierungen.

SalesforceIQ

- Abgedeckte Services: Informationen wurden aktualisiert.
- Zweck dieser Dokumentation: Informationen wurden aktualisiert.

Sales Cloud Einstein

- Keine Aktualisierungen.

Salesforce DMP

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen.

Salesforce

- **Abgedeckte Services:** Verweise auf "Analytics Cloud" wurden zu "Einstein Analytics" geändert, um das neue Branding zu berücksichtigen, und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen. Es wurde ein Verweis zu "Testorganisationen" hinzugefügt, da bestimmte in dieser Dokumentation beschriebene Elemente nicht für temporäre Entwicklertestumgebungen gelten.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Es wurde eine neue SOC 2-Auswertung (Service Organization Control) vom Typ 1 für Salesforce Quote-to-Cash hinzugefügt und SSAE 16 wurde zu SSAE 18 geändert.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Sensible Daten:** Der Abschnitt wurde im Interesse der Vollständigkeit bearbeitet. Es wurde zudem ein Verweis auf "Kunden mit der öffentlichen Cloud-Infrastruktur" hinzugefügt.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Commerce Cloud

- **Abgedeckte Services:** Wurde dahingehend aktualisiert, dass Services mit dem Branding "Commerce Cloud Einstein" eingefügt und Services mit dem Branding "Commerce Cloud Store" entfernt wurden.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Zuverlässigkeit und Sicherung:** Der Verweis auf "higher availability" wurde durch "high availability" ersetzt, sodass der überarbeitete Satz wie folgt lautet: "Customer Data submitted to the Commerce Cloud Services is stored on a primary database server with a replicated copy for high availability and performance."
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Data.com

- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.

- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox und SalesforceIQ CRM

- **Abgedeckte Services:** Verweis auf "Einstein Data Discovery" wurde zu "Einstein Discovery" geändert, um das neue Branding zu berücksichtigen, und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Beim SOC-Bericht (Service Organization Control), der für Quip gilt, wurde der Verweis auf "Typ 1" durch "2" ersetzt.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Einstein Vision

- **Abgedeckte Services:** Die Definition der Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.
- **Architektur und Datentrennung:** "Org ID" wurde durch "unique ID" ersetzt und "based on business needs" wurde hinzugefügt.
- **Benutzerauthentifizierung:** Verweise auf "JWT-Token" wurden gelöscht und durch den allgemeinen Verweis "Token" ersetzt. Es wurde deutlicher formuliert, dass die zufällige Sitzungs-ID nach der erfolgreichen Authentifizierung erstellt wird.
- **Zuverlässigkeit und Sicherung:** Es wurde der Satz "Customer Data submitted to the Einstein Vision Services is backed up daily" hinzugefügt.
- **Notfallwiederherstellung:** Es wurde ein neuer Abschnitt über die Notfallwiederherstellung für Einstein Vision-Services hinzugefügt.
- **Löschung von Kundendaten:** Es wurde Text hinzugefügt, der besagt: "Salesforce reserves the right to reduce the number of days it retains such data after termination of the Master Subscription Agreement".
- **Sensible Daten:** Der Abschnitt wurde im Interesse der Vollständigkeit bearbeitet. Es wurde zudem ein Verweis auf "sounds or other information", die sensible Daten enthalten oder offenlegen, hinzugefügt.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Heroku

- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Es wurde ein Abschnitt hinzugefügt, der die für bestimmte Heroku-Services geltende PCI (Payment Card Industry)-Zertifizierung beschreibt.
- **Sicherheitsrichtlinien und Vorgehensweisen**: Es wurde ein neuer Abschnitt hinzugefügt, der die für die Heroku-Services geltenden Sicherheitsrichtlinien und Vorgehensweisen beschreibt.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Benutzerauthentifizierung:** Es wurde eine Erläuterung hinzugefügt, die angibt, wie viele Kennwörter für die Heroku-Services gespeichert werden.
- **Notfallwiederherstellung:** Es wurden weitere Details zu den bestehenden Plänen der Notfallwiederherstellung unter Berücksichtigung der Heroku-Services hinzugefügt.
- **Sensible Daten:** "Persönlich" wurde aus dem Titel gelöscht. Es wurde deutlicher formuliert, dass Angaben zum Zahlungskarteninhaber möglicherweise an bestimmte Heroku-Services übermittelt werden.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

IoT Cloud

- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Datenverschlüsselung:** Der Verweis auf die 128-Bit-TLS-Zertifikate wurde zu 256-Bit-TLS-Zertifikate geändert.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Marketing Cloud

- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Löschung von Kundendaten:** Die Wörter "up to" wurden hinzugefügt, sodass der überarbeitete Satz "After termination of the ExactTarget service, following the 30-day period for return of Customer Data, Customer Data submitted to ExactTarget is retained in inactive status for up to 90 days, after which it is securely overwritten or deleted from ExactTarget" lautet.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Pardot

- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Es wurde ein Verweis auf die SOC 2-Auswertung (Service Organization Control) vom Typ 1 hinzugefügt.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Löschung von Kundendaten:** Verweis wurde von "termination of the Master Subscription Agreement" zu "termination of the Pardot Services" geändert.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Radian6

- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Sales Cloud Einstein

- **Notfallwiederherstellung:** Es wurde ein neuer Abschnitt über die Notfallwiederherstellung hinzugefügt.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Interoperation mit anderen Services**: Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Salesforce DMP

- **Abgedeckte Services:** Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen von "Krux" zu "Salesforce DMP" zu berücksichtigen.
- **Prüfungen und Zertifizierungen**: Wurde aktualisiert, um die Hinzufügung des "Swiss-US Privacy Shield" zu berücksichtigen.
- **Störfallmanagement:** Die Sprache wurde hinsichtlich Konsistenz mit dem Salesforce-Nachtrag zur Datenverarbeitung aktualisiert, der im Hinblick auf anstehende rechtliche Anforderungen in Europa überarbeitet wurde.
- **Notfallwiederherstellung**: Es wurde ein neuer Abschnitt über die Notfallwiederherstellung hinzugefügt.
- **Analysen:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Tracking and Analytics" zu "Analytics" geändert. Die Beschreibung der von Salesforce vorgenommenen Analyseaktivitäten wurde verständlicher formuliert. Die Informationen zur Kommunikation mit Kunden und Benutzern wurden in den Abschnitt "Interoperation with Other Services" verschoben.
- **Sensible Daten:** "Personal" wurde aus dem Titel gelöscht und der Abschnitt wurde im Interesse der Vollständigkeit bearbeitet. Es wurden unter anderen ein Link zu den Verhaltensregeln von NAI und die Definition von "Personal Data" aktualisiert, um deutlicher zu formulieren, dass möglicherweise Pseudonym-IDs an den Service übermittelt werden.

- **Interoperation mit anderen Services:** Der Titel des Abschnitts wurde von "Interoperation with Salesforce Services" zu "Interoperation with Other Services" geändert. Es wurden Informationen dazu hinzugefügt, wie die Services mit anderen von Salesforce oder Drittanbietern bereitgestellten Services interagieren können. Es wurden Informationen bezüglich der Kommunikation von Salesforce mit Kunden und Benutzern hinzugefügt, die Text ersetzt haben, der sich zuvor im Abschnitt "Tracking and Analytics" befand.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

desk.com

Desk.com ist eine umfassende Kundensupportanwendung für Kleinunternehmen und wachsende Teams.

Informationen zu neuen Funktionen erhalten Sie im Blog zu den Desk.com-Produktaktualisierungen (in englischer Sprache).

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

LiveMessage

Mit LiveMessage können Serviceagenten eingehende Textnachrichten Ihrer Kunden über dieselbe Festnetz- oder gebührenfreie Nummer erhalten, die die Kunden für Anrufe nutzen. Agenten können zu Zwecken der proaktiven Kommunikation auch ausgehende Textnachrichten an Ihre Kunden senden, um die Kunden genau dort zu erreichen, wo sie sind.

Informationen zu neuen Funktionen finden Sie auf der LiveMessage-Seite.

Cloud-Services

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Cloud-Services helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

Informationen zu neuen Funktionen für die Success-Tarife Premier und Signature sowie zu den Beratungsservices der Cloud-Services finden Sie auf der Cloud-Services-Seite.

VERZEICHNIS

A

Anspruchsverwaltung 218

B

Berichte
- Abonnieren 236–239, 241, 243–244

Browser
- Anforderungen 56–58
- Eingeschränkte Unterstützung 56–58
- Einstellungen 56–58
- Empfehlungen 56–58
- Unterstützte Versionen 56–58

C

Cisco Spark für Salesforce 431

E

Einstein 92
Entwicklertools 537–538, 544–545

H

Hilfe zur mobilen Salesforce-Anwendung 450

L

Lightning Experience
- Anforderungen 57
- Browserunterstützung 57
- Unterstützte Browser 57

Lightning-Anwendungsgenerator
- Erstellen einer Komponente mit breitenabhängigem Verhalten 580

Lightning-Komponente mit breitenabhängigem Verhalten 580
lightning:flexipageRegionInfo 580

M

Mobile Salesforce-Anwendung 434–436, 438–439, 441–443, 446–447, 450, 452

S

Salesforce Authenticator 434
Salesforce Chatter-Anwendung 453–454
Salesforce DX 537–538, 544–545
Salesforce Knowledge 190
Salesforce Service Cloud 150
Salesforce-Anwendung 436, 449, 455
Skype für Salesforce 431