Salesforce Spring '18 – Versionshinweise

Salesforce, Spring '18

Neue Wege zum Kundenerfolg



@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 07.02.2018

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

© Copyright 2000–2018 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 Spring '18 – Versionshinweise 1

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 3
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 12
Unterstützte Browser 49
Salesforce allgemein 52
Lightning Experience 77
Salesforce Einstein 88
Vertrieb 90
Marketing 162
Service 162
Analysen 217
Communities 280
Chatter 318
Dateien 324
Salesforce-Integrationen 328
Mobiltelefon 329
Financial Services Cloud 353
Health Cloud 355
Anpassung 358
Sicherheit und Identität 387
Salesforce IoT 407
Entwicklung 410
Wichtige Aktualisierungen 508
Inhalt der Dokumentation 509
Andere Salesforce-Produkte und -Services 516

Verzeichnis 517

Salesforce Spring '18 – Versionshinweise

Beschreiten Sie mit den neuesten und besten Produktaktualisierungen in der Version Spring '18 neue Wege zum Kundenerfolg. Lernen Sie unsere neuen Funktionen in unseren verschiedenen Cloud-Anwendungen kennen, zu denen neben aufregenden Verbesserungen an der Lightning-Plattform auch innovative Durchbrüche in Sachen Künstliche Intelligenz (KI) zählen. Bereiten Sie Ihre Organisation auf die Version vor und sichern Sie Kundenerfolge auf Schritt und Tritt.

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 Spring '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

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

Salesforce allgemein: Verbesserte Produktivität dank personalisierter Navigation, Themen und Umfragen in Lightning Experience

Personalisieren Sie die Navigationsleiste Ihrer Anwendung ganz nach Ihren individuellen Anforderungen. Entdecken Sie neue Themen, Makros und Schnelltext. Erstellen Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Die Lightning-Konsolenanwendungen bieten für jeden etwas Neues: ob Administrator, Agent oder Entwickler. Die Suchergebnisse für Accounts und Dateien können ab sofort gefiltert werden. Und ganz egal, welche Vorschriften und Richtlinien Sie im Hinblick auf den Datenschutz einhalten müssen, wir helfen Ihnen dabei, Ihre Anforderungen zu erfüllen.

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: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Dank der neuen Funktionen und Verbesserungen kann Ihnen Einstein besser dabei helfen, Geschäfte abzuschließen, Ihren Ertrag zu prognostizieren, Ihre Kundenbeziehungen zu stärken usw.

Vertrieb: Neue und verbesserte Einstein-Funktionen, LinkedIn-Integration für Leads und Tools für eine höhere Produktivität

Werden Sie durch Einstein-Prognosen und Einstein-Opportunity-Bewertungen schlauer. Verwenden Sie LinkedIn als Quelle für die Leadgenerierung. Helfen Sie Mitarbeitern durch die Anrufüberwachung in Lightning Dialer, verbesserte Listen-E-Mails und andere Tools dabei, effizienter zu arbeiten.

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: Knowledge-Artikel-Freigabe, Rückgabeaufträge und Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge

Optimieren Sie Ihre Knowledge-Maßnahmen mithilfe der Exportfunktion, der Freigabe von Artikeln und Genehmigungsvorgängen für Übersetzungen. Binden Sie außerdem die Knowledge-Komponente in Ihre Live Agent-Implementierung ein. Verfolgen Sie Produktrückgaben und Reparaturen im Außendienst mithilfe von Retourenaufträgen nach, nutzen Sie die neue geführte Einrichtung, um im Handumdrehen startklar zu sein, und passen Sie die Anwendungserfahrung für die mobile Anwendung Field Service Lightning nach Benutzerprofil an. Nutzen Sie die Vorteile von Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge und Leads, die Unterstützung von Makros für alle Objekte sowie ein leistungsstärkeres SDK für Snap-ins. Profitieren Sie darüber hinaus von zahlreichen Verbesserungen für Service Cloud in Lightning Experience, einschließlich der Unterstützung für Schnelltext, einer verbesserten Randleiste für Social-Konversationen sowie einer verbesserten Live Agent-Nutzererfahrung.

Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Die zweite Betaversion des Lightning-Berichtsgenerators enthält leistungsstarke und vertraute Funktionen: Bucket-Spalten, Kreuzfilter und ähnliche Formeln. Abonnieren Sie Lightning Experience-Dashboards und verpassen Sie ihnen einen Farbklecks. Helfen Sie Benutzern mit integrierten und unterhaltsamen Lernfunktionen bei den ersten Schritten in Einstein Analytics. Sie können Daten mit einer geführten Konversation in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren (Beta). Speichern Sie Ansichten von Dashboards, die Sie mit Ihren bevorzugten Auswahlen und Filtern erstellt haben. Legen Sie fest, dass Einstein Ihre Berichtsdaten mit Einstein Data Insights (Pilot) analysieren kann.

Communities: Distributed Marketing, 1-zu-1-Journeys und neue Supportkomponenten

Communities können sich diesen Frühling über eine Vielzahl toller Funktionen freuen. Die Community Cloud ist dank zweier neuer Funktionen besser in die Marketing Cloud integriert. Partner-Communities können ab sofort von Distributed Marketing profitieren. Damit haben Partner die Möglichkeit, vorkonfigurierte anpassbare Kampagnen zu verwenden, um neue Programme zu bewerben. Lightning-Communities profitieren von personalisierten E-Mail-Journeys, um Community-Mitglieder einzugliedern und Beziehungen zu pflegen. Über weitere tolle Neuerungen dürfen sich Kunden-Communities freuen, die nun die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" zusammen verwenden können, um Kunden bei der Suche nach Lösungen für ihre Probleme zu unterstützen, noch bevor sie einen Kundenvorgang eröffnen.

Chatter: Verbesserte Möglichkeiten zum Folgen, mehr anwendungsinterne Benachrichtigungen, Freigeben von Links zu Posts

Der Feed "Elemente, denen ich folge" konzentriert sich darauf, wem Sie tatsächlich folgen. Wenn Personen eine Ihrer Gruppen erwähnen, können Sie eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung erhalten. Geben Sie problemlos einen Link zu einem Post frei.

Dateien: Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft, Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs, Verwenden von Quip mit Salesforce

Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, Dateien unterwegs in der Vorschau anzuzeigen. Greifen Sie schnell auf Ihre zuletzt verwendeten Datenbestandsdateien zu, erlauben Sie Standardbenutzern das Erstellen von Datenbeständen und bieten Sie Kunden eine Möglichkeit zum Erstellen von Datenbestandsdateien, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Bei Flow handelt es sich um eine neue Möglichkeit, die Komponente "Datei hochladen" zu verwenden. Mit der neuen Funktion "Bibliotheksmitgliederverwaltung" können Sie über die Startseite "Dateien" Bibliotheksmitglieder hinzufügen. Mit der geführten Quip-Einrichtung können Sie Quip und Salesforce integrieren.

Salesforce-Integrationen: Zulassen, dass Benutzer Salesforce-Ereignissen WebEx-Besprechungen hinzufügen

Salesforce-Benutzer, die zudem Cisco WebEx für ihre Besprechungen verwenden, können Salesforce-Ereignissen ihren persönlichen Raum oder eine neue Besprechung hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

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 und viele weitere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich unterwegs um noch mehr Geschäfte kümmern können.

Financial Services Cloud: Komponente "Kundeninteressen", beschleunigte Datenladungen und Personenaccounts

Benutzer können schnell erfassen, was für Kunden besonders wichtig ist, beispielsweise die Altersvorsorge oder ein Sparkonto, und dies mithilfe der Komponente "Kundeninteressen" alles im Kundenprofil anzeigen. Mit den beschleunigten Datenladungen, die von Salesforce an Massenaktualisierungen vorgenommenen Erweiterungen, können Sie blitzschnell große Batches hochladen. Zusätzlich können Sie Personenaccounts in Financial Services Cloud nutzen. Und das ist noch nicht alles – lesen Sie weiter!

Health Cloud: Flexible Versorgungspläne, Gesundheitsbeurteilungen, Versorgungslücken

Mit Zielen, die von Problemen abgekoppelt sind, können Sie das Health Cloud-Datenmodell so verwenden, wie Sie es brauchen. Health Cloud hilft Ihnen dabei, Lücken in der Patientenversorgung zu erkennen. Darüber hinaus können Sie Umfragedaten sammeln, um Ihre Patienten effizienter zu verwalten.

Anpassung: Lightning-Anwendungen im Lightning-Anwendungsgenerator, Flow-Bildschirme mit mehr Funktionen, Feld "Zeit"

Während Sie Ihre Startseite und die Seite "Anwendung" dynamischer gestalten, können Sie Ihre Lightning-Anwendungen ebenfalls mit dem Lightning-Anwendungsgenerator ändern. Wenn Sie auf Ihren Bildschirmen benutzerdefinierte Lightning-Komponenten einbetten und Benutzern zeigen, in welcher Flow-Phase sie sich befinden, werden Ihre Flows noch besser. Mit dem neuen Feldtyp "Zeit" können Sie Nur-Zeit-Daten verfolgen.

Sicherheit und Identität: Protokolldateien mit stündlichen Ereignissen, dynamischeres Branding und einfachere Aktualisierungen benutzerdefinierter Grundlagen

Sie können Ereignisprotokolldateien nun stündlich oder täglich abrufen und bei Bedarf löschen. Fügen Sie Ihrer eingebetteten Anmeldung und den Authentifizierungsanbietern dynamisches Branding hinzu. Sie können Ihre benutzerdefinierten Grundlagen für die Sicherheitsintegritätsprüfung mit neuen Einstellungen direkt über die Benutzeroberfläche aktualisieren.

Salesforce IoT: IoT-REST-API, neue Benutzeroberfläche für Zusammenhänge, IoT-Nutzungsüberwachung und E-Mail-Benachrichtigungen

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Explorer bietet eine integrierte Interaktion mit Salesforce-Daten und gibt Ihnen die Möglichkeit, in Salesforce von Ihren CRM-Investitionen zu profitieren. Diese Version beinhaltet eine neue IoT-REST-API, mit der sich Orchestrierungen sowie zugehörige Komponenten abrufen und bearbeiten lassen, sowie eine neue Benutzeroberfläche für Zusammenhänge. Zu den weiteren Neuerungen zählen eine Seite zur IoT-Nutzungsüberwachung, E-Mail-Benachrichtigungen und die Möglichkeit, IoT-Daten zu Datenschutzzwecken zu exportieren und zu löschen.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen an der Lightning-Plattform helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Apex-Steuerfelder vom Typ `@AuraEnabled`, Communities und Portale, Flows und die für Visualforce, den Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien verwendeten URLs. Die wichtige Aktualisierung, die den API-Zugriff über `<lightning:container>` widerruft, wird erzwungen.

Hilfe und Schulung

Die Dokumentation zu den Obergrenzen wurde aktualisiert. Es wurden Trailhead-Module, Videos mit Anleitungen und schrittweise 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 eine Vorschauversion 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
Alle sind von Lightning Experience und den dazugehörigen Funktionen begeistert. Wir wissen jedoch auch, dass viele Organisationen weiterhin Salesforce Classic verwenden – entweder als ausschließliche Lösung für einen begrenzten Zeitraum 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.

Versionshinweis – 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.

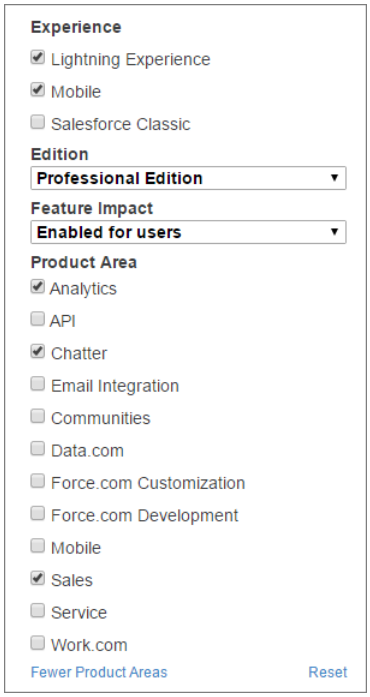
Auswirkungen auf Funktionen

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

Alle sind von Lightning Experience und den dazugehörigen Funktionen begeistert. Wir wissen jedoch auch, dass viele Organisationen weiterhin Salesforce Classic verwenden – entweder als ausschließliche Lösung für einen begrenzten Zeitraum 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. Sehen wir uns ein paar Beispiele an.

- Lightning Dialer, eine Sales Cloud-Funktion, ist nur in Lightning Experience verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung: "Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience".

- Einstein-Opportunity-Bewertungen, eine neue Service Cloud-Funktion, ist in *beiden Desktop-Oberflächen* verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung: "Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic".
- Themen und Branding, eine neue Plattformfunktion, ist *nur* in Lightning Experience verfügbar. Entsprechend lautet die Beschreibung "Diese Funktion ist neu in Lightning Experience".

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Salesforce allgemein	
Lightning Experience	
Customize My Tabs in Lightning Experience (Anpassen von Registerkarten in Lightning Experience)	Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience
Salesforce Einstein	
Vertrieb	
Marketing	
Service	
Analysen	
Communities	
Enable Sharing Sets for Partner Community users (Aktivieren von Freigabesets für Partner-Community-Benutzer)	Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot
Chatter	
Dateien	
Salesforce-Integrationen	
Mobiltelefon	
Financial Services Cloud	
Health Cloud	

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Use Custom Metadata Types in Formulas/Validation Rules (Verwenden von benutzerdefinierten Metadatentypen in Formeln/Validierungsregeln)	Benutzerdefinierte Metadaten: Benutzerfreundliche Referenzierung von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen in Validierungsregeln (Pilot)
Sicherheit und Identität	
Salesforce IoT	
Entwicklung	
Debug logging level that prevents ENTERING_MANAGED_PKG from appearing in the log (Debug-Protokollierungsebene, die ENTERING_MANAGED_PKG aus dem Protokoll ausschließt)	Vermeiden großer Debug-Protokolle für Verwaltungspaketcode
Refresh Ability Between Sandboxes (Aktualisierungsmöglichkeit zwischen Sandboxes)	Zeit sparen durch Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)

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.
- Customer Success-Veranstaltungskalender. Suchen Sie nach Ihrer Version und melden Sie sich bei Veranstaltungen an.
- Release Readiness Live. Melden Sie sich an und optimieren Sie Ihre Verwendung der neuen Funktionen.
- Spring '18 – Versionshinweise Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.
- Verwaltungsprüfungen. Halten Sie Ihre Zertifizierung auf dem neuesten Stand.

Versionshinweis – Änderungen

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

Mittwoch, 14. Februar 2018

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS

Ankündigung der allgemeinen Verfügbarkeit der Version 15.0 von Salesforce für Android und iOS in der Woche vom 12.02.2017. Erfahren Sie alles zu den neuen Verbesserungen für Ihre Benutzer.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Salesforce-Integrationen: Zulassen, dass Benutzer Salesforce-Ereignissen WebEx-Besprechungen hinzufügen

Erläutert, dass Administratoren den Lightning-Anwendungsgenerator zum Hinzufügen der Komponente "Cisco WebEx Composer" zu einem Ereignisdatensatz nur dann verwenden, wenn sie einen benutzerdefinierten Ereignisdatensatz erstellen.

Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API
Beispiel für eine Fehlerantwortmeldung für den Kanal `/meta/handshake` hinzugefügt.

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta
Versionshinweis zur Ankündigung der Einstellung von Force.com IDE 2 Beta hinzugefügt.

AppExchange: Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus
Versionshinweis über neue Benachrichtigung hinzugefügt, die bei der Installation von Paketen angezeigt wird, die vom AppExchange-Partnerprogramm nicht zugelassen wurden.

Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus vor der Installation
Versionshinweis über neue Benachrichtigung hinzugefügt, die bei der Installation angezeigt wird, wenn die Verteilung des Pakets vom AppExchange-Partnerprogramm nicht zugelassen wurde.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead
Neues Trailhead-Modul zu den Grundlagen der Kanalbestellungsanwendung hinzugefügt.

Mittwoch, 7. Februar 2018

Field Service für Mobilgeräte: Profilbasierte Einstellungen, Flow-Verbesserungen und die Version 4.0 der iOS-Anwendung
Datum für die Verfügbarkeit der neuen iOS-Anwendungsversion im App Store und zusätzliche Abbildungen für die Versionshinweise in diesem Abschnitt hinzugefügt.

Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)
Haftungsausschluss für Beta-Version hinzugefügt.

Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)
Haftungsausschluss für Beta-Version hinzugefügt und erklärt, wo sich die Opt-In-Einstellungen befinden.

Flow
Neuen Aufzählungswert im Feld `actionType` für den Untertyp "FlowActionCall" hinzugefügt.

Verfolgen von Verschlüsselung in E-Mail-Protokollen
Zwei Felder dem E-Mail-Protokoll hinzugefügt, um die TLS-Version und die Verschlüsselung anzuzeigen und nachzuverfolgen, ob das Verschlüsselungszertifikat überprüft wurde.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Zwei neue Objekte für die Paketerstellung der ersten und zweiten Generation, PackageInstallRequest und SubscriberPackageVersion, hinzugefügt.

Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience
Informationen zur Deaktivierung der personalisierten Navigation hinzugefügt.

Zulassen, dass Benutzer Daten in benutzerdefinierten großen Objekten löschen können
Codebeispiele aktualisiert.

Löschen von Feldverlaufs- und Feld-Aktivierungsprotokolldaten
Codebeispiele aktualisiert.

Salesforce for Outlook: Verfügbare Fehlerbehebungen
Versionshinweise zu Salesforce für Outlook 3.4.2 sind verfügbar.

Zeit sparen durch Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)
Versionshinweis für die Beta-Funktion zum Duplizieren von Sandbox-Instanzen hinzugefügt, die ab Montag, 12. Februar 2018 verfügbar ist.

Intelligenter Programmieren mit dem Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"
Versionshinweis hinzugefügt, der einige aktuelle Änderungen am Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code" für Visual Studio-Code hervorhebt.

Service Cloud Essentials: Kundendienst für kleine, aber feine Unternehmen
Dieser Eintrag wurde aus den Versionshinweisen entfernt. Service Cloud Essentials ist nicht mehr verfügbar.

Überprüfung der Attributtypen von Komponenten
Beispiel für einen Validierungsfehler hinzugefügt.

Festlegen von Drittanbieter-Account-Links über die API
Versionshinweis hinzugefügt, dass sich der Benutzer an den Salesforce-Kundensupport wenden muss, um diese Funktion zu aktivieren.

Erstellen von Partner Edition-Testorganisationen
Partner können Testorganisationen auf der Grundlage dieser partnerspezifischen Editionen erstellen: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group und Partner Professional. Diese Funktion ist ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

Salesforce CLI: Neue Befehle und einfachere Installation
Versionshinweis hinzugefügt, der die neuen und geänderten Funktionen in der Salesforce CLI hervorhebt. Diese Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

Direktes Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta)
Neuen Siehe auch-Link zur Produktdokumentation hinzugefügt.

Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot
Versionshinweis für Freigabesets hinzugefügt, die mit allen Kunden- und Partnerlizenzen als Pilotfunktion verfügbar sind.

Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren
Administratoren können jetzt auf die Setup-Seite "Supervisor-Konfiguration" (Beta) zugreifen, ohne sich an den Support wenden zu müssen.

Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API
Informationen zum Überprüfungsintervall für die Authentifizierung aktualisiert.

Zugriff auf und Bearbeitung von IoT-Komponenten mit der IoT-REST-API von Salesforce
Siehe auch-Link zur Dokumentation der IoT-REST-API von Salesforce hinzugefügt.

Geänderte Objekte
Neues Feld, `CampaignImageId`, wurde dem Kampagnenobjekt hinzugefügt.

Datensatzdetails auf einen Blick
Versionshinweis zu Verbesserungen an der Komponente "Datensatzdetail" hinzugefügt.

Filtern verschlüsselter Daten mit der deterministischen Verschlüsselung mithilfe von genauen Übereinstimmungen, wobei zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird (Beta)
Indizes aktualisiert, die vom deterministischen Verschlüsselungsschema unterstützt werden.

Dashboards: Bessere Tabellen, Abonnements und neue Design-Optionen
Animierte GIFs aktualisiert, damit diese richtig in Links zum Anzeigen des Berichts in Dashboard-Komponenten angezeigt werden.

Abonnieren von Dashboards zum Planen von Aktualisierungen und Erhalten von E-Mail-Aktualisierungen
Benutzerberechtigungstabelle dem Versionshinweis hinzugefügt und die Tabelle zu den Funktionsauswirkungen aktualisiert, um anzugeben, dass eine Einrichtung durch den Administrator erforderlich ist.

REST-API für Berichte und Dashboards
Rechtschreibfehler im Abschnitt "Neue Ressourcen und Parameter" korrigiert.

Donnerstag, 25. Januar 2018

Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud
Aktualisiert, um Änderungen in der Bereitstellungsstrategie widerzuspiegeln.

Metadaten-API
Informationen zum neuen Feld `redirectionWarning` im SecuritySettings-Typ hinzugefügt.

Mittwoch, 24. Januar 2018

Versionshinweis – Änderungen, Verwenden von Hashtags in Abstimmungen, Hinzufügen von Hashtags zu Umfragen
Angaben zur Verfügbarkeit von Danksagungen in Lightning Experience entfernt.

Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe, Metadaten-API, Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
ActionOverride-Einträge für SOAP-, Metadaten- und Tooling-APIs aktualisiert und hinzugefügt, sodass der Wert `Small` für das Feld `FormFactor` jetzt auch für das Tablet-Format angewendet wird.

Hilfe und Schulung
Neue Trailhead-Module, Videos, schrittweise Anleitungen und Dokumentation zur Einhaltung von Vorschriften im Abschnitt "Hilfe und Schulung" hinzugefügt.

Änderungen des Locker Service
Versionshinweise für Locker Service wurden hinzugefügt.

Überprüfung der Attributtypen von Komponenten
Der Attributtyp von Lightning-Komponenten wird beim Speichern überprüft.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Für das Statusfeld von PackageUploadRequest ist ein neuer gültiger Wert verfügbar: `Queued`.

Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente
Korrektur des Zeitpunkts, an dem die Umfragenkomponente für Kunden verfügbar ist. Die Umfragenkomponente steht in der Version Spring '18 zur Verfügung.

Geänderte Apex-Klassen
Die Methode `getTemplateName()` in der Klasse `Messaging.SingleEmailMessage` akzeptiert keine Argumente.

Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience
Informationen hinzugefügt, wie das Öffnen temporärer Registerkarten vermieden werden kann.

Erteilen von Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung für alle Sales Cloud Einstein-Benutzer
Erläutert, dass Sales Cloud Einstein jetzt die Sales Analytics-Anwendung enthält, die Einstein-Dashboards einschließt.

Inbox: Verbesserungen der Planung, E-Mail-Verfolgung und Produktivitätsaktualisierungen
Informationen zu weiteren Inbox-Verbesserungen, wie dem vollständigen Seitenlayout, Lesebestätigungen und die Funktion zum Einfügen der Verfügbarkeit, hinzugefügt.

Connect für Office: Aktualisierung erforderlich und Einstellung der Unterstützung für Microsoft® Word 2007
Connect für Office Version 1.8.1.7 steht ab sofort als Download zur Verfügung. Außerdem steht das Microsoft Word-Add-In den Benutzern von Word 2007 nicht mehr zur Verfügung.

<apex:slds> unterstützt Lightning Experience- und benutzerdefinierte Formatierungen
Die Komponente `<apex:slds>` übernimmt die neueste Lightning Experience-Formatierung und unterstützt benutzerdefinierte Themen.

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)
Eine wichtige Aktualisierung für Spring '18 aktiviert das Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole.

Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern
"Nummer" der Liste von Feldtypen hinzugefügt, die für Accounts nicht gefiltert werden können. Zusätzlich erklärt, dass Benutzer den anfänglichen Suchbegriff so genau wie möglich angeben sollten.

Salesforce Authenticator: Verbesserte Kommunikation und Aktivitätsverfolgung
Informationen zu Funktionen von Authenticator 2.11 hinzugefügt.

Mittwoch, 17. Januar 2018

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Vier neue Objekte hinzugefügt: DataIntegrationRecordPurchasePermission, DuplicateJobDefinition, DuplicateJobMatchingRuleDefinition und MatchingRule.

Planen einer Sicherheitsbewertung in Salesforce-Umgebungen vor dem Testen
Bevor Sie Sicherheitsschwachstellen- und Penetrationstests in Salesforce-Umgebungen ausführen, fordern Sie eine Genehmigung an und planen Sie die Sicherheitsbewertung.

Pop-up-Meldung hilft Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel zu Lightning Experience
Informationen über eine neue Pop-up-Meldung hinzugefügt, in der Benutzer aufgefordert werden, Lightning Experience auszuprobieren.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten
Neue Attribute für `lightning:inputRichText` angegeben und hinzugefügt, dass das Attribut `name` für diese Komponenten nicht mehr erforderlich ist: `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:fileUpload`, `lightning:input`, `lightning:radioGroup`, `lightning:select` und `lightning:textarea`.

Verwenden von Anmeldeinformationen mit Namen für JSON-Verbindungen in CMS Connect (Beta)
Neue Funktion für CMS Connect (JSON) angekündigt.

Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen
Einen Hinweis hinzugefügt, dass neue Konnektoren in der Version Spring '18 schrittweise verfügbar gemacht werden.

Erhöhen der Sicherheit durch strengere Anforderungen beim Anmelden als Community- oder Portalbenutzer (wichtige Aktualisierung)
Dieser Eintrag wurde aus den Versionshinweisen entfernt. Diese Funktion ist in der Version Spring '18 nicht mehr verfügbar.

Mittwoch, 10. Januar 2018

<style>-Tag in Komponenten nicht zulässig
In Komponenten-Markup oder beim dynamischen Erstellen einer Komponente in JavaScript-Code können Sie kein `<style>`-Tag einfügen.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Zwei neue Felder wurden dem Objekt `EmbeddedServiceLiveAgent` hinzugefügt.

Neue Standardobjekte
Neues OrgDeleteRequest-Objekt hinzugefügt.

Automatische Entfernung von Inhalten nach einer gewissen Zeit
Dieser Eintrag wurde aus den Versionshinweisen entfernt. Diese Funktion ist in der Version Spring '18 nicht mehr verfügbar.

Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience
Titel des Themas geändert und Unterstützung erläutert.

Einbinden verschlüsselter Felder in die in der Duplikatsverwaltung verwendeten Abgleichsregeln (Beta)
Titel geändert, um anzugeben, dass sowohl standardmäßige als auch benutzerdefinierte Abgleichsregeln auf verschlüsselte Felder verweisen können.

Mittwoch, 27. Dezember 2017

Neuer Setup-Flow für die ersten Schritte mit Omnikanal in Lightning Experience
Neuen Omnikanal-Setup-Flow angekündigt.

Verbesserter OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect bei neuen Organisationen
Verbesserungen am OData 2.0-Adapter angekündigt, die nur für die in Spring '18 erstellten Organisationen gelten.

Montag, 18. Dezember 2017

Salesforce Spring '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 Spring '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

Es wurden einige Änderungen an der Dokumentation der unterstützten Browser vorgenommen, damit Sie benötigte Informationen schneller finden. 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			✅	
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✅			

Salesforce allgemein

Personalisieren Sie die Navigationsleiste Ihrer Anwendung ganz nach Ihren individuellen Anforderungen. Entdecken Sie neue Themen, Makros und Schnelltext. Erstellen Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Die Lightning-Konsolenanwendungen bieten für jeden etwas Neues: ob Administrator, Agent oder Entwickler. Die Suchergebnisse für Accounts und Dateien können ab sofort gefiltert werden. Und ganz egal, welche Vorschriften und Richtlinien Sie im Hinblick auf den Datenschutz einhalten müssen, wir helfen Ihnen dabei, Ihre Anforderungen zu erfüllen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften	✅			
Speichern bestimmter Datenschutzvoreinstellungen			✅	
Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience	✅			
Farbe bekennen mit Themen in Lightning Experience		✅		
Sammeln von Feedback mit Salesforce-Umfragen (allgemein verfügbar)			✅	
Aktivieren des neuen URL-Formats für Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung (wichtige Aktualisierung)			✅	
Gesteigerte Produktivität dank Schnelltext und Makros			✅	
Datensatzdetails auf einen Blick		✅		
Konsole				
Verwenden von Webregisterkarten zum Anzeigen von Drittanbieterinhalt in der Lightning-Konsole		✅		
Verwenden von Classic-Methoden des Konsolenintegrations-Toolkits in Lightning Experience		✅		
Überschreiben von Aktionen für Lightning-Komponenten in Lightning-Konsolenanwendungen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kopieren und Freigeben von Unterregisterkarten- und Arbeitsumgebungs-URLs mithilfe von Tastenkombinationen		✓		
Verwenden von Visualforce-URLs in den Lightning-Methoden openTab und openSubtab		✓		
Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)		✓		
Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten		✓		
Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten			✓	
Optimieren Ihrer Produktivität mit Schnelltext und Makros			✓	
Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten			✓	
Suche				
Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern	✓			
Festlegen, dass relevantere Objekte in "Beste Ergebnisse" als Erstes angezeigt werden	✓			
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte		✓		
Aktueller Status Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience		✓		
Deaktivieren von nicht verwendeten Organisationen				
Anzeigen von Hilfethemen überall in Lightning Experience	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Pop-up-Meldung hilft Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel zu Lightning Experience	✅			
Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback	✅			
Menü "Globale Aktionen" mit neuem Kopfzeilentext	✅			

Vertrieb

Werden Sie durch Einstein-Prognosen und Einstein-Opportunity-Bewertungen schlauer. Verwenden Sie LinkedIn als Quelle für die Leadgenerierung. Helfen Sie Mitarbeitern durch die Anrufüberwachung in Lightning Dialer, verbesserte Listen-E-Mails und andere Tools dabei, effizienter zu arbeiten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sales Cloud Einstein				
Einstein-Bereitschaftsbewertung			✅	
Einstein-Opportunity-Bewertungen				
Priorisieren Ihres Wegs zu mehr Geschäften (allgemein verfügbar)			✅	
Einrichten der Einstein-Opportunity-Bewertungen (allgemein verfügbar)			✅	
Einstein-Leadbewertung				
Anzeigen der relevantesten Ursachen hinter jeder Bewertung	✅			
Abrufen des Rangs und der Abteilung für jeden Lead	✅			
Einstein-Aktivitätserfassung				
Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen			✅	
Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Exchange 2016- und	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
2013-Ereignissen über den Salesforce-Kalender				
Sales Cloud Einstein-Setup		✅		
Sales Cloud Einstein Analytics				
Erteilen von Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung für alle Sales Cloud Einstein-Benutzer	✅			
Aktualisieren des Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte"			✅	
Aktualisieren des Dashboards zur Einstein-Leadbewertung			✅	
Einstein-Statistiken			✅	
Inbox			✅	
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Leads				
Generieren von Leads über LinkedIn			✅	
Optimieren der Lead-Konvertierung ohne Opportunities			✅	
Kampagnen				
Schnelleres Hinzufügen von Kampagnenmitgliedern	✅			
Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts			✅	
Bericht über den anpassbaren Kampagneneinfluss	✅			
Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)			✅	
Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)			✅	
Pfad	✅			
Accounts				
Verwenden von Pfaden zum Aufbauen von Beziehungen zu Accounts			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacheres Zugreifen auf die Hierarchie eines Accounts	✅			
Verbinden der Punkte zwischen Leads und Accounts			✅	
Opportunities				
Freigeben einer Zuschreibung für ein Geschäft in Lightning Experience	✅			
Anzeigen des gesamten Namens eines Produkts	✅			
Direktes Auffinden des richtigen Preisbuchs	✅			
Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zu Opportunity-Teams	✅			
Produkte				
Erstellen von mehr Anpassungen für Produkte	✅			
Schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern	✅			
Enterprise-Regionsverwaltung	✅			
Kontakte				
Aktualisieren von Kontaktrollen wie ein Geschwindigkeitsdämon	✅			
Suchen der Hierarchie eines Kontakts im Handumdrehen	✅			
Produktivitätsfunktionen				
Vertriebskonsole			✅	
Inbox				
Verwenden des vollständigen Seitenlayouts zum Erstellen von Datensätzen	✅			
Planen von Besprechungen im Namen anderer	✅			
Einfacheres Planen von Besprechungen durch Einblick in die Verfügbarkeit	✅			
Anzeigen, wer mit E-Mails interagiert	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verhindern von Lesebestätigungen für mehr Privatsphäre			✅	
E-Mail-Erfahrung				
Erhöhen Ihrer Effizienz durch das zentrale Verwalten von Listen-E-Mails	✅			
Bearbeiten von E-Mail-Signaturen vor dem Senden einer Listen-E-Mail		✅		
Überprüfen der Anzahl der noch versendbaren Listen-E-Mails	✅			
Schnelleres Senden von E-Mails an Personenaccounts	✅			
Senden von E-Mails mit vordefinierten Empfängern		✅		
Streichen Sie die Rechtschreibprüfung von E-Mails von Ihrer To-do-Liste	✅			
Zeit sparen beim Erstellen von E-Mails	✅			
Verfolgen von Verschlüsselung in E-Mail-Protokollen	✅			
Aktivitätszeitachse				
Anpassen der Anzahl der Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse	✅			
Gewinnen tiefer Einblicke durch das Erweitern von Einstein-E-Mails auf der Aktivitätszeitachse	✅			
Aktivitätserinnerungen				
Verwenden von Ereigniserinnerungen			✅	
Optimieren von Aktivitätserinnerungen	✅			
Gleichzeitiges Löschen aller Erinnerungen	✅			
Kalender und Ereignisse				
Automatisches Zuordnen wichtiger Besprechungen zu Kontakten und Leads			✅	
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Mitarbeiter			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacheres Verwenden der Ereignisse von Kollegen in Lightning Experience	✅			
Die Schaltfläche "Zu Outlook hinzufügen" ist nun "Ereignisse exportieren"	✅			
Startseite	✅			
Datenqualität				
Bleiben Sie bei doppelten Datensätzen mithilfe von Duplikatsaufträgen auf dem Laufenden (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Verwenden von "Unternehmen erkunden" zum Platzieren einer Fundgrube in Ihrer Vertriebs-Pipeline (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Google-Integration				
Lightning für Gmail				
Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts			✅	
Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails			✅	
Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Gmail			✅	
Texteingabe durch Lightning für Gmail			✅	
Lightning Sync für Google				
Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zum Google Kalender			✅	
Synchronisieren von Personenaccounts mit Google-Kontakten			✅	
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Google-Benutzer			✅	
Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Gmail und Lightning Sync		✅		
Microsoft®-Integration				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning für Outlook				
Verfassen von E-Mails bei als verankert geöffneter Lightning für Outlook-Lösung			✅	
Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts			✅	
Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungen			✅	
Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Microsoft® Outlook®			✅	
Texteingabe durch Lightning für Outlook			✅	
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen für Mitarbeiter in Microsoft® Exchange 2013 und 2016			✅	
Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zu Microsoft® Exchange			✅	
Synchronisieren von Personenaccounts mit Microsoft®-Kontakten			✅	
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Microsoft® Exchange-Benutzer			✅	
Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Outlook und Lightning Sync		✅		
Salesforce for Outlook	✅			
Connect für Office	✅			
		Salesforce CPQ und Billing		
Salesforce CPQ				
Auswählen mehrerer Zeilen auf Visualforce-Seiten für Salesforce CPQ			✅	
Verfolgen des Status von Vertragserstellungsaufträgen			✅	
Andere Änderungen in Salesforce CPQ	✅			
Salesforce Billing				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anpassen der Rechnungsstellung mit dynamischen Rechnungsplänen			✅	
Verwalten der Steuern für Gutschriften und Lastschriften			✅	
Verwenden verbesserter Berichtstools			✅	
Nahtloses Verwalten von Rechnungen und Zahlungen im neuen Zahlungszentrum			✅	
Mehr Flexibilität mit Zuteilungsnutzung für Auftragsprodukte			✅	
Pardot				
Pardot ist auf Japanisch verfügbar	✅			
Sichere Tracker-Domänen mit SSL			✅	
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Anpassungsfähige Spaltenbreiten des Prognoserasters in Lightning Experience	✅			
Neue Berechtigung erforderlich für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience		✅		
Kontaktdaten für UK und Irland wurden in Data.com Connect entfernt	✅			
Arbeitsbelegposten mit Nullmenge für Auftragsprodukte zulässig	✅			

Service

Optimieren Sie Ihre Knowledge-Maßnahmen mithilfe der Exportfunktion, der Freigabe von Artikeln und Genehmigungsvorgängen für Übersetzungen. Binden Sie außerdem die Knowledge-Komponente in Ihre Live Agent-Implementierung ein. Verfolgen Sie Produktrückgaben und Reparaturen im Außendienst mithilfe von Retourenaufträgen nach, nutzen Sie die neue geführte Einrichtung, um im Handumdrehen startklar zu sein, und passen Sie die Anwendungserfahrung für die mobile Anwendung Field Service Lightning nach Benutzerprofil an. Nutzen Sie die Vorteile von Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge und Leads, die Unterstützung von Makros für alle Objekte sowie ein leistungsstärkeres SDK für Snap-ins. Profitieren Sie darüber hinaus von zahlreichen Verbesserungen für Service Cloud in Lightning Experience, einschließlich der Unterstützung für Schnelltext, einer verbesserten Randleiste für Social-Konversationen sowie einer verbesserten Live Agent-Nutzererfahrung.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Knowledge				
Einfügen von Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails			✅	
Einrichten der Genehmigung von Entwürfen in Lightning			✅	
Erneutes Zuweisen von Entwürfen zu neuen Empfängern			✅	
Erteilen des Zugriffs auf Knowledge für Ihre Live Agent-Benutzer			✅	
Einfaches Importieren von Übersetzungsdateien			✅	
Außendienst				
Verfolgen von Produkt- und Inventarrückgaben mit Rückgabeaufträgen			✅	
Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (Beta)			✅	
Anzeigen, Senden per E-Mail und Löschen von Serviceberichten in Lightning Experience	✅			
Hinzufügen von Seitenzahlen zu Serviceberichten			✅	
Anzeigen und Verwalten von Servicebelegschaften in der Salesforce-Anwendung			✅	
Erstellen von Serviceressourcen für Omnikanal-Supportagenten (Beta)				✅
Verwaltetes Field Service-Paket				
Planen von Servicebelegschaften			✅	
Geführte Einrichtung für Field Service			✅	
Optimieren Ihrer Effizienz im Außendienst			✅	
Schnelleres Auswählen der richtigen Ressource			✅	
Field Service für Mobilgeräte				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Beschleunigen von Services mit erweiterten Flows (iOS und Android)			✅	
Anpassen von "Einstellungen für mobile Anwendung" für verschiedene Benutzer (iOS und Android)			✅	
Verbrauchen von Produkten an mehreren Standorten (iOS) (Beta)			✅	
Steuern, welche Benutzer Inventar bearbeiten können (iOS)			✅	
Hochladen von Bildern in Flows (iOS)			✅	
Steuern von Serviceberichten mit Filtern (iOS)			✅	
Steuern von Nachschlagefeldern mit Suchlayouts (iOS)			✅	
Anpassen von Ressourcenabwesenheiten (iOS)			✅	
Produktivität				
Schnelltext	✅			
Unterstützung von Makros			✅	
Aktualisiertes Dienstprogramm "Makros"	✅			
Verwenden von E-Mail-Vorlagen und Anhängen in Makros	✅			
Verwenden von Schnelltext in Makros	✅			
Tastenkombination für das Dienstprogramm "Makros"	✅			
Verbesserungen am Makro-Generator	✅			
Kundenvorgänge				
Massenschnellaktionen in Lightning Experience			✅	
Die E-Mail-Suche ist endlich da	✅			
Antworten auf und Weiterleiten von E-Mails	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
HTML ist der neue Standard des E-Mail-Publishers			✓	
Kundenvorgangspfad für Lightning Experience			✓	
Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience		✓		
Konsole				
Verbesserungen an der Servicekonsole			✓	
Neuer Setup-Flow für die ersten Schritte mit Omnikanal in Lightning Experience			✓	
Service-Setup-Flow für Knowledge		✓		
Live Agent				
Schnelleres Chatten dank Schnelltext in Lightning Experience	✓			
Intelligenteres Chatten mit Lightning Knowledge			✓	
Löschen von Chat-Abschriften mit dem Status "Warten"	✓			
Nahtlose Veröffentlichungen für Chats	✓			
Omnikanal				
Direktes Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta)				✓
Verwenden der externen Weiterleitung (Beta) in Lightning Experience				✓
Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (allgemein verfügbar)			✓	
Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren				✓
Verwenden von Auslösern und Workflows in Massenvorgängen für			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Agentenarbeit und Benutzerservicepräsenz				
Verwenden von Omnikanal-Methoden und -Ereignissen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)			✅	
Schnelleres Erledigen von Arbeit mit höheren Weiterleitungsobergrenzen			✅	
Snap-ins für Web				
Anpassen vor dem Chat mit Lightning-Komponenten		✅		
Weiterleiten von Chats zu einer Schaltfläche anhand von Antworten vor dem Chat			✅	
Proaktiv sein mit automatisierten Chat-Einladungen			✅	
Auffüllen von Feldern vor dem Chat für angemeldete Besucher			✅	
Schützen der Kundendaten mithilfe von Regeln für sensible Daten			✅	
Beibehalten Ihrer Nach-Chat-Seite im Snap-in			✅	
Aktualisierungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt Version 4.0			✅	
Snap-ins für mobile Anwendungen			✅	
Anspruchsverwaltung			✅	
Social-Kundenservice				
Beschleunigen von Vorgängen mit Schnelltext in Ihren Social Posts			✅	
Hinzufügen von Notizen zu Social Posts			✅	
Abziehen des Twitter-Handles bei Ihrer Zeichenanzahl			✅	
Verwenden von Social Persona-Threading-Aktualisierungen in Apex			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Definieren von Kundenvorgangsregeln und Weiterleiten ohne Verwendung von Apex			✅	
Verwenden des Social-Kundenservice mit der Professional Edition			✅	
CTI		✅		
Weitere Änderungen				
Entfernen von persönlichen Daten aus Onlinevorgangserfassungs- und Online-Lead-Erfassungs-E-Mails		✅		
Anzeigen der Datenbestände eines Personenaccounts in Lightning Experience	✅			

Analysen

Die zweite Betaversion des Lightning-Berichtsgenerators enthält leistungsstarke und vertraute Funktionen: Bucket-Spalten, Kreuzfilter und ähnliche Formeln. Abonnieren Sie Lightning Experience-Dashboards und verpassen Sie ihnen einen Farbklecks. Helfen Sie Benutzern mit integrierten und unterhaltsamen Lernfunktionen bei den ersten Schritten in Einstein Analytics. Sie können Daten mit einer geführten Konversation in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren (Beta). Speichern Sie Ansichten von Dashboards, die Sie mit Ihren bevorzugten Auswahlen und Filtern erstellt haben. Legen Sie fest, dass Einstein Ihre Berichtsdaten mit Einstein Data Insights (Pilot) analysieren kann.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Lightning Experience-Berichtsgenerator				
Kategorisieren von Daten mit Bucket-Spalten			✅	
Objektübergreifendes Filtern mit Kreuzfiltern			✅	
Auswerten von Berichtsdaten mit Zusammenfassungsformeln			✅	
Bearbeiten von Berichtseigenschaften			✅	
Filtern nach Rollenhierarchie			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience	✅			
Lightning Experience-Berichtsgenerator – Funktionsunterschiede und Lücken			✅	
Dashboards				
Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (allgemein verfügbar)	✅			
Abonnieren von Dashboards zum Planen von Aktualisierungen und Erhalten von E-Mail-Aktualisierungen			✅	
Verleihen Sie Ihren Dashboard-Daten mit Themen und Paletten Farbe	✅			
Verbesserte Oberfläche für das Freigeben von Dashboard-Komponenten bei Chatter	✅			
Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience	✅			
Ordner				
Suchen nach Ordnern mit der Salesforce-Suche	✅			
Hinzufügen eines Ordners als Favoriten zum schnellen Finden	✅			
Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience	✅			
Einstein Analytics				
Einarbeitung				
Standortunabhängiges, bedarfsgesteuertes Zugreifen auf Hilferessourcen	✅			
Anzeigen einer Demo vor Ihrer Erkundung	✅			
Suchen nach der richtigen Lernressource für jeden Schritt der Einstein Analytics-Journey	✅			
Verbessern Ihrer Fähigkeiten mit Analytics-Lernabenteuern	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anwendungserstellung				
Erkundung	✅			
Visualisierung und Dashboard-Design	✅			
Entwicklung und Anpassung		✅		
Datenintegration				
Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Mehr erledigen in weniger Zeit im Datenfluss-Editor		✅		
Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der Export-Transformation (allgemein verfügbar)		✅		
Besseres Kontrollieren der Datenvorbereitung mit Rezepterweiterungen		✅		
Besseres Anzeigen Ihrer Datensets		✅		
Vorgefertigte Anwendungen				
Bereitstellen des richtigen Service zur richtigen Zeit mit Field Service Analytics	✅			
Verbessern der Leistung Ihres Vertriebsteams mit Sales Analytics	✅			
Präzises Erstellen der gewünschten Anwendung mit dem optimierten Assistenten für Service Analytics	✅			
Einstein Discovery				
Einstein Data Insights: Was kann Einstein Ihnen über Ihre Berichtsdaten mitteilen? (Pilot)				✅
Erstellen von Einstein Discovery-Datensets anhand von Analytics-Datenflüssen				✅
Verwenden von UTF-8-Zeichensätzen mit Einstein Discovery			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (Pilot)				✅

Communities

Communities können sich diesen Frühling über eine Vielzahl toller Funktionen freuen. Die Community Cloud ist dank zweier neuer Funktionen besser in die Marketing Cloud integriert. Partner-Communities können ab sofort von Distributed Marketing profitieren. Damit haben Partner die Möglichkeit, vorkonfigurierte anpassbare Kampagnen zu verwenden, um neue Programme zu bewerben. Lightning-Communities profitieren von personalisierten E-Mail-Journeys, um Community-Mitglieder einzugliedern und Beziehungen zu pflegen. Über weitere tolle Neuerungen dürfen sich Kunden-Communities freuen, die nun die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" zusammen verwenden können, um Kunden bei der Suche nach Lösungen für ihre Probleme zu unterstützen, noch bevor sie einen Kundenvorgang eröffnen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Antworten (Pilot)				✅
Journey Builder in Communities		✅		
Lightning-Communities				
Aktualisieren Ihrer Lightning-Community		✅		
Schnelleres Erstellen und Branding Ihrer Community		✅		
Schnell herausfinden, welches Themenlayout als Grundlage für eine Seite dient		✅		
Einfacheres Erstellen und Verwalten von CMS Connect (JSON)-Verbindungen und -Inhalten		✅		
Verwenden von Anmeldeinformationen mit Namen für JSON-Verbindungen in CMS Connect (Beta)		✅		
Mit Community-Kalendern den Überblick über Ereignisse behalten		✅		
Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Beantworten von Fragen der Kunden und Kundenvorgangsableitung mit zwei neuen Komponenten		✓		
Angabe von Kontaktdaten in Snap-ins-Chat für Ihre Community-Mitglieder		✓		
Organisation Ihrer Community-Inhalte in bis zu acht Ebenen mit Navigationsthemen		✓		
Zuweisen von Zielgruppen zu Seitenkomponenten		✓		
Verwenden von CRM-Feldern zur Zielgruppenausrichtung		✓		
Verwenden von mehr Komponenten mit mehr Vorlagen		✓		
Sicherheit				
Community-Benutzern die Selbstdeaktivierung ermöglichen			✓	
Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer		✓		
Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot				✓
Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung				
Aufrufen der Startseite "Arbeitsumgebungen"		✓		
Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation			✓	
Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator		✓		
SEO-Verbesserungen für Ihre Community-Seiten		✓		
Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Chatter in Lightning-Communities				
Hinzufügen von Hashtags zu Umfragen	✓			
Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen	✓			
Freigeben von Links zu Posts für Ihre Community	✓			
"Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes werden zusammengezählt	✓			
Über E-Mail-Benachrichtigungen zu Ihrer Community gelangen			✓	
Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)	✓			
Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"	✓			
Partner Central				
Private Unterhaltungen in Ihren Partner-Communities			✓	
Verfolgen der Leistung von Partnern mit der Partner-Scorecard (allgemein verfügbar)		✓		
Erstellen und Personalisieren von Partnerkampagnen mit Distributed Marketing (Pilot)		✓		
Steigerung des Kanalmarketing-ROI mit dem Marktplatz für Kampagnen		✓		
Neue geführte Einrichtungen: Kanalprogramme, Marktplatz für Kampagnen und intelligenter Vertrieb				
Mehr Möglichkeiten für Kanalmarkthändler durch die Freigabe von vorab genehmigten Kampagnen für Partner		✓		
Verwalten der Kanalmitgliedschaft und Messen der Leistung von Partnern		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützen Ihrer Vertriebsteams mithilfe von "Intelligenter Vertrieb"		✓		
Community-Analysen				
Herausfinden, wie Ihre Community bei der Kundenvorgangsableitung abschneidet		✓		
Mit dem Dashboard zur Stimmungsanalyse (Pilot) den Vibe Ihrer Community spüren				✓
Dateien in Communities				
Navigation in Bibliotheken mithilfe der Komponente "Bibliotheken" (allgemein verfügbar)		✓		
Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer			✓	
Zusammenarbeiten mit Community-Mitgliedern dank Quip			✓	
Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs			✓	
Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer			✓	
Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer		✓		
Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien			✓	
Löschen von gespeicherten Anmeldeinformationen für verbundene Quellen			✓	
Sonstige Änderungen in Communities				
Automatisieren weiterer Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden von benutzerdefinierten Massenaktionen in der Warteschlange für Engagement		✅		
Kürzerer Datenaufbewahrungszeitraum für Einstein-Spam-Erkennung (Pilot)		✅		
Komponente "Mitgliederprofil" heißt jetzt "Mitgliederprofil und Einstellungen"		✅		

Chatter

Der Feed "Elemente, denen ich folge" konzentriert sich darauf, wem Sie tatsächlich folgen. Wenn Personen eine Ihrer Gruppen erwähnen, können Sie eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung erhalten. Geben Sie problemlos einen Link zu einem Post frei.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Feeds				
Ungestörtes Folgen	✅			
Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen	✅			
Freigeben von Links zu Posts	✅			
Dauerhaftes Anwenden eines Filters	✅			
Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)	✅			
Verwenden einer optimierten Liste für die Multimedia-Link-Vorschau unterstützende Domänen	✅			
Verbesserte Leistung mit optimierten Chatter-E-Mail-Kurzfassungen für Benutzer	✅			
Sonstige Änderungen in Chatter				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"	✅			
Automatisieren von Chatter-Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln		✅		
Verwenden von Hashtags in Abstimmungen	✅			

Dateien

Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, Dateien unterwegs in der Vorschau anzuzeigen. Greifen Sie schnell auf Ihre zuletzt verwendeten Datenbestandsdateien zu, erlauben Sie Standardbenutzern das Erstellen von Datenbeständen und bieten Sie Kunden eine Möglichkeit zum Erstellen von Datenbestandsdateien, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Bei Flow handelt es sich um eine neue Möglichkeit, die Komponente "Datei hochladen" zu verwenden. Mit der neuen Funktion "Bibliotheksmitgliederverwaltung" können Sie über die Startseite "Dateien" Bibliotheksmitglieder hinzufügen. Mit der geführten Quip-Einrichtung können Sie Quip und Salesforce integrieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zugreifen auf Dateien mit der Ansichtenliste der Datenbestände			✅	
Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer			✅	
Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer			✅	
Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs	✅			
Hinzufügen von Bibliotheksmitgliedern mit der Bibliotheksmitgliederverwaltung (Beta)		✅		
Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce			✅	
Integrieren von Quip			✅	
Hochladen von Dateien aus einem Flow		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien			✅	

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 und viele weitere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich unterwegs um noch mehr Geschäfte kümmern können.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mobile Salesforce-Anwendung				
Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS	✅			
Neues in der Salesforce-Anwendung				
Ausführen von Salesforce auf Ihrem iPhone X	✅			
Neue Sucherfahrung in Salesforce für iOS	✅			
Anzeigen von Einstein-Statistiken zu Ihren Accounts und Opportunities (Pilot)	✅			
Unterwegs mehr Anzeigen mit der Enterprise-Regionsverwaltung	✅			
Zugreifen und Zusammenarbeiten in Quip	✅	✅	✅	
Alte Diagramme für die mobile Salesforce-Anwendung werden in Version Spring '18 eingestellt	✅			
Gestalten von Posts und Kommentaren in der mobilen Anwendung (Pilot)	✅	✅	✅	
Abrufen von Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen	✅	✅	✅	
Registerkarte "Feeds" wurde auf Ihren Mobilgeräten umbenannt	✅	✅	✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer	✅	✅	✅	
Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce für Android	✅	✅	✅	
Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed	✅	✅	✅	
Zugreifen auf benutzerdefinierte Feeds mit Chatter-Streams	✅			
Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten	✅			
Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer				
Animieren von Nachrichten mit Tastaturen von Drittanbietern	✅	✅	✅	
Salesforce Authenticator	✅			

Financial Services Cloud

Benutzer können schnell erfassen, was für Kunden besonders wichtig ist, beispielsweise die Altersvorsorge oder ein Sparkonto, und dies mithilfe der Komponente "Kundeninteressen" alles im Kundenprofil anzeigen. Mit den beschleunigten Datenladungen, die von Salesforce an Massenaktualisierungen vorgenommenen Erweiterungen, können Sie blitzschnell große Batches hochladen. Zusätzlich können Sie Personenaccounts in Financial Services Cloud nutzen. Und das ist noch nicht alles – lesen Sie weiter!

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erfassen und Anzeigen von Kundenanforderungen mit der Komponente "Kundeninteressen"				
Schnelleres Hochladen mithilfe von beschleunigten Datenladungen				
Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Nutzbarkeits- und andere Verbesserungen an Financial Services Cloud				
Neue benutzerdefinierte Felder für Financial Services Cloud-Objekte				

Health Cloud

Mit Zielen, die von Problemen abgekoppelt sind, können Sie das Health Cloud-Datenmodell so verwenden, wie Sie es brauchen. Health Cloud hilft Ihnen dabei, Lücken in der Patientenversorgung zu erkennen. Darüber hinaus können Sie Umfragedaten sammeln, um Ihre Patienten effizienter zu verwalten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Individuelle Versorgung anhand von flexiblen Versorgungsplänen		✅		
Verfolgen von Versorgungslücken zur Optimierung der Pflegekoordination		✅		
Zusammentragen von Patienteninformationen anhand von Bewertungen			✅	

Anpassung

Während Sie Ihre Startseite und die Seite "Anwendung" dynamischer gestalten, können Sie Ihre Lightning-Anwendungen ebenfalls mit dem Lightning-Anwendungsgenerator ändern. Wenn Sie auf Ihren Bildschirmen benutzerdefinierte Lightning-Komponenten einbetten und Benutzern zeigen, in welcher Flow-Phase sie sich befinden, werden Ihre Flows noch besser. Mit dem neuen Feldtyp "Zeit" können Sie Nur-Zeit-Daten verfolgen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
	Lightning-Anwendungsgenerator			
Bearbeiten von Lightning-Anwendungen mit dem Lightning-Anwendungsgenerator		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwalten Ihrer Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator		✅		
Erstellen von dynamischen Lightning-Anwendungs- und -Startseiten		✅		
Hinzufügen von verwandten Feldern und anderen Objekten zu Komponentensichtbarkeitsregeln		✅		
Anzeigen von zugewiesenen Anwendungen auf Detailseiten für die Anwendungsseite		✅		
Organisieren von Komponenten in reduzierbare Abschnitte		✅		
Erstellen von Seiten mit verankerter Region für Ihre Konsolenanwendungen		✅		
Anzeigen von angehaltenen Flow-Interviews auf Startseiten		✅		
Sammeln von Benutzer-Feedback mit der Komponente "Umfragen"		✅		
Verwenden von F6 zum Wechseln der Bereichsfokussierung im Lightning-Anwendungsgenerator		✅		
		Flow		
Flow-Design				
Erstellen verbesserter Flow-Bildschirme mit Lightning-Komponenten		✅		
Überschreiben der Standardkopf- und -fußzeilen auf Flow-Bildschirmen		✅		
Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow		✅		
Neue Bezeichnungen einiger Flow-Typen		✅		
Flow-Verteilung				
Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (allgemein verfügbar)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Dynamisches Starten von Flows über Apex		✓		
Überprüfen auf veraltete Flow-Übersetzungen		✓		
Ausführen aller automatisch gestarteten Flow-Interviews beim Aufrufen als Massenvorgang (wichtige Aktualisierung)			✓	
Angehaltene Flow-Interviews				
Fortsetzen angehaltener Interviews, die anderen Benutzern gehören	✓			
Fortsetzen angehaltener Flow-Interviews über Lightning Experience		✓		
Verknüpfen von angehaltenen Flow-Interviews mit einem Datensatz		✓		
Verfolgen von mehr Informationen über angehaltene Flow-Interviews		✓		
Felder und Auswahllisten				
Beibehalten der Werteeinstellungen Ihres Datensatztyps beim Umwandeln einer benutzerdefinierten Auswahlliste in eine benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste		✓		
Benutzerverwaltung				
Zulassen der Selbstdeaktivierung von externen Benutzern			✓	
Zugreifen auf erweiterte Profilfunktionen im Knoten "Benutzerverwaltungseinstellungen"		✓		
Salesforce Connect				
Beheben von Problemen hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objekte mit den neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen		✓		
Abrufen und Bereitstellen von kompakten Layouts für externe Objekte		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserter OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect bei neuen Organisationen		✓		
Allgemeines Setup				
Steuern der Sichtbarkeit von Rollen und der Rollenhierarchie mit einer neuen Berechtigung		✓		
Zuweisen von separaten Überschreibungen der Standardaktion für unterschiedliche Oberflächen		✓		
Zugreifen auf Schemaeinstellungen unter "Setup"		✓		
Systemberechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" mit neuem Namen		✓		
Für das Gebietsschema optimierte Adressformate		✓		
AppExchange	✓			

Sicherheit und Identität

Sie können Ereignisprotokolldateien nun stündlich oder täglich abrufen und bei Bedarf löschen. Fügen Sie Ihrer eingebetteten Anmeldung und den Authentifizierungsanbietern dynamisches Branding hinzu. Sie können Ihre benutzerdefinierten Grundlagen für die Sicherheitsintegritätsprüfung mit neuen Einstellungen direkt über die Benutzeroberfläche aktualisieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Anpassen Ihrer Websites mit dem dynamischen Branding für die eingebettete Anmeldung		✓		
Unterstützen der eingebetteten Anmeldung in mehreren Sprachen mit dem Parameter locale		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen einer dynamischen Anmeldeoberfläche zu Authentifizierungsanbieter-URLs		✅		
Festlegen des Zeitpunkts der Aufforderung an Benutzer zur Vornahme einer erneuten Authentifizierung und einer erneuten Genehmigung mithilfe der Authentifizierungsanbieter-URLs		✅		
Übernehmen der vollständigen Kontrolle über den Anmeldevorgang mit Visualforce-Seitenanmelde-Flows		✅		
Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer		✅		
Erzwingen der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mittels Apex-Auslösern		✅		
Verbessern der Leistung bei der Anmeldung in sozialen Netzwerken mit optimierten Authentifizierungsanbieter-URLs		✅		
Festlegen von Drittanbieter-Account-Links über die API				✅
Steigern der Kundenbindung durch Erweiterung der External Identity-Community-Sitzungen (Beta)				✅
Benutzer mit externer Identität ohne Kontakte erstellen (Pilot)				✅
Salesforce Shield				
Plattformverschlüsselung: Deaktivierung der Schlüsselableitung, weitere verschlüsselte PII-Felder, Deterministische Verschlüsselung (Beta), Automatische Massenentschlüsselung				
Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (Beta)				✅
Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Opportunities und Verträge (allgemein verfügbar)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Speichern von Datenschutzvoreinstellungen mit dem Namen der Einzelperson			✅	
Filtern verschlüsselter Daten mit der deterministischen Verschlüsselung mithilfe von genauen Übereinstimmungen, wobei zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird (Beta)				✅
Einbinden von verschlüsselten Feldern in Skinny-Tabellen (allgemein verfügbar)			✅	
Einbinden verschlüsselter Felder in die in der Duplikatsverwaltung verwendeten Abgleichsregeln (Beta)				✅
Automatische Massenentschlüsselung von Felddaten		✅		
Aktivieren der Self-Service-Suchindex-Verschlüsselung über Setup			✅	
Direktes Bearbeiten mit optimierten Verschlüsselungs-Einrichtungsseiten		✅		
Überprüfen Ihrer Verschlüsselungsabdeckung mit Verschlüsselungsstatistiken (allgemein verfügbar)			✅	
Ereignisüberwachung				
Verbessern des Datenschutzes durch Löschen von Ereignisprotokolldateien		✅		
Verfolgen von unsicheren externen Datenbeständen mit Ereignisprotokolldateien		✅		
Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in zeitbasierten Workflows		✅		
Eingestellte Felder in "EventLogFile"-Ereignistypen		✅		
	Integritätsprüfung			
Neue Sicherheitseinstellungen für die Integritätsprüfung		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisieren einer benutzerdefinierten Grundlage mit neuen Einstellungen		✓		
Weitere Sicherheitsänderungen				
Warnen von Benutzern vor der Umleitung zu Salesforce-externen Quellen		✓		
Planen einer Sicherheitsbewertung in Salesforce-Umgebungen vor dem Testen				✓

Salesforce IoT

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Explorer bietet eine integrierte Interaktion mit Salesforce-Daten und gibt Ihnen die Möglichkeit, in Salesforce von Ihren CRM-Investitionen zu profitieren. Diese Version beinhaltet eine neue IoT-REST-API, mit der sich Orchestrierungen sowie zugehörige Komponenten abrufen und bearbeiten lassen, sowie eine neue Benutzeroberfläche für Zusammenhänge. Zu den weiteren Neuerungen zählen eine Seite zur IoT-Nutzungsüberwachung, E-Mail-Benachrichtigungen und die Möglichkeit, IoT-Daten zu Datenschutzzwecken zu exportieren und zu löschen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zugriff auf und Bearbeitung von IoT-Komponenten mit der IoT-REST-API von Salesforce			✓	
Anzeigen von verknüpften Ereignissen und eines Salesforce-Objekts auf einen Blick			✓	
IoT-Nutzungsdaten immer griffbereit			✓	
Warnungen zur Nutzung anhand von E-Mail-Benachrichtigungen			✓	
Exportieren und Löschen von IoT-Daten zu Datenschutzzwecken			✓	

Entwicklung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen an der Lightning-Plattform helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Plattformservices				
Längeres JWT-Token		✅		
Ändern des API-Endpunkts zur weiteren Gewährleistung des Zugriffs auf Einstein-Plattformservices		✅		
Einstein Vision: Objekterkennung, Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung				
Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung		✅		
Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung		✅		
Einstein Language: Lernkurvenkennzahlen, Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote, Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung				
Integrieren der Verarbeitung natürlicher Sprache in Anwendungen mit Einstein Language		✅		
Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit Lernkurvenkennzahlen		✅		
Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit der Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote		✅		
Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung		✅		
Lightning-Komponenten				
without sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung)			✅	
API-Zugriff auf <lightning:container>-Anwendungen wurde widerrufen (wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Komponentenbibliothek (Beta): Ansehen von benutzerdefinierten Komponenten und Schnittstellendokumentation				
Anzeigen von Lightning-Komponentenressourcen in benutzerdefinierten Namespaces und Paketen		✅		
Anzeigen der Schnittstellendokumentation über Attribute und Methoden hinaus		✅		
Überprüfung der Attributtypen von Komponenten		✅		
Finden von dynamisch erstellten Komponenten		✅		
Unterstützung von Aktionsüberschreibungen, die Lightning-Komponenten verwenden, in Lightning-Konsolenanwendungen		✅		
<style>-Tag in Komponenten nicht zulässig		✅		
Änderungen des Locker Service		✅		
Neue und geänderte Lightning-Komponenten		✅		
Neue und geänderte Lightning-Ereignisse		✅		
Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen		✅		
Visualforce				
Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)			✅	
Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)		✅		
Vereinfachen der Einführung von Visualforce Lightning Experience		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
<apex:slds> unterstützt Lightning Experience- und benutzerdefinierte Formatierungen		✅		
Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten		✅		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Verwenden von Formeln für Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilot)		✅		
Problemloses Einfügen von Feldern in benutzerdefinierte Metadatentypen (Pilot)		✅		
Apex				
Plattform-Cache: Ist nun in Lightning verfügbar		✅		
Apex: Neue und geänderte 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		✅		
API				
Neue und geänderte Objekte				
Neue Objekte		✅		
Geänderte Objekte		✅		
SOQL		✅		
REST-API				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Ressource: Weniger Roundtrips mit SObject-Sammlungen		✅		
SOAP-API				
Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe		✅		
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: notifications?source=lightningDashboardSubscribe, related-objects und text-values		✅		
Neue Methoden: Ordner		✅		
Geänderte Ressourcen: dashboardMetadata und reportTypeMetadata		✅		
Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)				
Erstellen einer Benutzeroberfläche für abhängige Auswahllisten		✅		
Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten		✅		
Abrufen eines Verzeichnisses unterstützter Objekte		✅		
Verbessern der Anwendungsleistung mit ETag-Headern		✅		
Abrufen des aktiven Themas einer Salesforce-Organisation		✅		
Tooling-API				
Neue und geänderte Objekte der Tooling-API		✅		
Metadaten-API		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Daten-Services: Compliance-Erweiterungen und Löschberechtigungen				
Zulassen, dass Benutzer Daten in benutzerdefinierten großen Objekten löschen können				✅
Löschen von Feldverlaufs- und Feld-Aktivierungsprotokolldaten				✅
Salesforce Console-APIs		✅	✅	
Debuggen				
Erfassen von Debug-Protokollen für Gastbenutzer ohne Festlegen von Cookies		✅		
Vermeiden großer Debug-Protokolle für Verwaltungspaketcode		✅		
Verwenden von kostenlosen ISV-Kunden-Debugger-Sitzungen mit erworbenen Apex-Debugger-Sitzungen		✅		
Problembehebung bei Callouts externer Objekte mit neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen		✅		
Developer Hub		✅		
Paketerstellung der zweiten Generation				
Erstellen und Installieren nicht gesperrter entwicklergesteuerter Pakete (Beta)		✅		
Schützen von Metadaten mit gesperrten entwicklergesteuerten Paketen (Pilot)				
Aufnehmen weiterer Komponenten in entwicklergesteuerte Pakete		✅		
Installieren von Paketen über einen URL		✅		
Neue Paketerstellungsoptionen mit der Salesforce CLI		✅		
Steuern der Paketerstellung der zweiten Generation mit Benutzerberechtigungen		✅		
Änderungen der Paketerstellungs-API		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"			✅	
Einstellung von Force.com IDE 2 Beta			✅	
Sandbox		✅		
Salesforce CLI		✅		
ISVforce				
Erzielen desselben Verhaltens für Globalwertesätze und Standardwertesätze in verwalteten Paket-Upgrades		✅		
Bedarfsgerechtes Aktualisieren der Liste für Komponenten in "Paketdetails"		✅		
Ändern des Hauptansprechpartners für das Paket		✅		
Entfernen stillgelegter Paketarchive		✅		
Erstellen von Partner Edition-Testorganisationen **(Veröffentlichung verzögert)**		✅		
Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus vor der Installation		✅		
Benachrichtigungen im Unternehmen				
Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API		✅		

Unterstützte Browser

Es wurden einige Änderungen an der Dokumentation der unterstützten Browser vorgenommen, damit Sie benötigte Informationen schneller finden. Die unterstützten Browser für Salesforce variieren 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

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

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird in Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie in Apple® Safari® Version 11.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 Salesforce Mobile SDK, 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 weder auf Salesforce Classic aus noch auf Benutzer von Organisationen, die über Communities verfügen. Zudem ist keine Anmeldung erforderlich, um IE11 mit Communities zu verwenden.

	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	11.x+
Lightning-Konsolenanwendungen	IE 11 (EOL 31. Dezember 2020)	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	11.x+
Lightning-Communities	IE 11 (EOL 31. Dezember 2020)	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	11.x+

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
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

AUSGABEN

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

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

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

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

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

AUSGABEN

Salesforce Classic-Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Salesforce Classic wird in Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie in Apple® Safari® Version 11.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.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	11.x+
Salesforce Console	IE 9+	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	Nein

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
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: Verbesserte Produktivität dank personalisierter Navigation, Themen und Umfragen in Lightning Experience

Personalisieren Sie die Navigationsleiste Ihrer Anwendung ganz nach Ihren individuellen Anforderungen. Entdecken Sie neue Themen, Makros und Schnelltext. Erstellen Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Die Lightning-Konsolenanwendungen bieten für jeden etwas Neues: ob Administrator, Agent oder Entwickler. Die Suchergebnisse für Accounts und Dateien können ab sofort gefiltert werden. Und ganz egal, welche Vorschriften und Richtlinien Sie im Hinblick auf den Datenschutz einhalten müssen, wir helfen Ihnen dabei, Ihre Anforderungen zu erfüllen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

Arbeiten Sie auf Ihre Weise, um die Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften zu erfüllen. Unabhängig davon, welche Vorschriften und Richtlinien Sie einhalten müssen, wir helfen Ihnen bei der Bewertung der besten Möglichkeit, damit Sie Ihre Anforderungen erfüllen können.

Speichern bestimmter Datenschutzvoreinstellungen

In Datenschutzdatensätzen, die auf dem Objekt "Einzelperson" basieren, können Sie bestimmte Datenschutzvoreinstellungen für Ihre Kunden speichern. Anhand dieser Datensätze können Sie die Wünsche Ihrer Kunden berücksichtigen und respektieren, wenn diese nur bestimmte Arten der Kontaktaufnahme durch Ihr Unternehmen erbitten. Einige Gesetze und Vorschriften, darunter die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), verpflichten Sie möglicherweise dazu, die Wünsche Ihrer Kunden zu respektieren.

Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience

Personalisieren Sie die Navigationsleiste einer Anwendung ganz nach *Ihren* individuellen Anforderungen. Sie können Elemente neu anordnen und von Ihnen hinzugefügte Elemente umbenennen oder entfernen. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten zur Navigation bei temporären Registerkarten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Farbe bekennen mit Themen in Lightning Experience

Mit einer Auswahl von benutzerdefinierten Markenbildern und Farben in Ihrer Organisation können Sie Ihr Team im Hinblick auf Ihre Marke und wichtige Initiativen wie die Einführung eines neuen Produkts mobilisieren. Wir nennen das *Themen*. Sie können eine der integrierten Salesforce-Themen wählen oder mit nur wenigen Klicks Ihre ganz eigenen Themen erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sammeln von Feedback mit Salesforce-Umfragen (allgemein verfügbar)

Hiermit möchten wir Ihnen "Salesforce-Umfragen" vorstellen! Erstellen Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Fügen Sie verschiedene Arten von Fragen hinzu, um die benötigten Informationen zu sammeln. All Ihre wertvollen Umfragedaten sind in Ihrer Organisation gespeichert, sodass Sie sich die Leistung von Salesforce zunutze machen können, um sich Daten anzusehen, Berichte und Dashboards zu erstellen und Erkenntnisse mit Ihrem Unternehmen zu teilen. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience allgemein verfügbar.

Aktivieren des neuen URL-Formats für Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung (wichtige Aktualisierung)

Das von standardmäßigen Lightning Experience-Anwendungen und der mobilen Salesforce-Anwendung verwendete URL-Format wird geändert. Das neue URL-Format ist leichter lesbar und behebt das Problem der Weiterleitung zu einem unerwarteten Speicherort, wenn Lightning Experience-URLs vor dem Authentifizieren aufgerufen werden. Diese Aktualisierung gilt nicht für Lightning Experience-Konsolenanwendungen und Communities.

Gesteigerte Produktivität dank Schnelltext und Makros

Makros sind in Lightning-Anwendungen für die meisten Standard- und benutzerdefinierten Objekte verfügbar. Außerdem finden Sie nun auch Schnelltext in Ihrer Lightning Experience-Toolbox.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Datensatzdetails auf einen Blick

Das Layout der Komponente "Datensatzdetail" wurde verbessert, wobei die Lesbarkeit und die Dichte der angezeigten Informationen erhöht wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning-Konsolenanwendungen: Webregisterkarten, Lightning-Seiten mit verankertem Bereich und mehr

In dieser Version ist für jeden etwas dabei. Ihre Konsolenbenutzer können dank leistungsstarker Tools wie Schnelltext und Makros schnell und mühelos arbeiten. Als Administrator verfügen Sie über neue Design-Flexibilität bei der Verwendung von Seiten mit verankerten Bereichen und der neuen Komponente "Akkordeon". Und natürlich dürfen wir die Entwickler nicht vergessen! Sie können auf Tools zurückgreifen, die ihnen umfassende Integrationen ermöglichen und Verbesserungen bei der Automatisierung mit sich bringen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Suche: Weitere Möglichkeiten zum Eingrenzen Ihrer Suchergebnisse

In Lightning Experience gibt es nun Filter, beginnend mit Accounts und Dateien. Darüber hinaus wurde die Seite "Beste Ergebnisse" verbessert, auf der die Ergebnisse der für Sie relevantesten Objekte ganz oben angezeigt werden. Wie gewöhnlich können Sie nun zudem mehr Objekte durchsuchen.

Aktueller Status Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience

Haben Sie in letzter Zeit Ihre Bereitschaftsprüfung durchgeführt? Auch wenn Sie es bereits getan haben, sollten Sie sie noch einmal durchführen. Im Laufe der Version Spring '18 wird es Aktualisierungen geben, um Sie mit den neuesten Empfehlungen zu versorgen. Unsere Aktualisierungen basieren auf den Neuerungen in Lightning Experience und dem Feedback, das wir von Kunden erhalten haben, etwa im Hinblick auf die brennendsten Fragen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Deaktivieren von nicht verwendeten Organisationen

Wenn eine Organisation ausgedient hat und in Zukunft nicht mehr benötigt wird, können Sie sie deaktivieren. Falls Sie Ihre Meinung ändern sollten, haben Sie nach der Deaktivierung 30 Tage Zeit, um die Organisation wieder zu aktivieren. Nach Ablauf der 30 Tage ist sie gesperrt und Sie müssen sich an den Salesforce-Kundensupport wenden, um sie wieder zu aktivieren. Nach 60 Tagen wird die Organisation endgültig von den Salesforce-Servern gelöscht.

Anzeigen von Hilfethemen überall in Lightning Experience

Sie benötigen Hilfe in Salesforce? Und möchten dazu die Seite nicht verlassen, auf der Sie sich gerade befinden? Klicken Sie im Hilfemenü von Lightning Experience auf ein Hilfethema, um es sich direkt im Hilfemenü in der Vorschau anzusehen. Sie können es auch verankern, sodass es geöffnet bleibt, während Sie arbeiten.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Pop-up-Meldung hilft Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel zu Lightning Experience

Wenn Sie Lightning Experience aktiviert haben, helfen wir Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel. Ab dem 15. Januar werden Ihre infrage kommenden Benutzer, die immer noch Salesforce Classic verwenden, aufgefordert, Lightning Experience auszuprobieren.

Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback

Wenn Sie Salesforce über das Hilfemenü Feedback geben, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten gesendet werden sollen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Menü "Globale Aktionen" mit neuem Kopfzeilentext

Das Menü "Globale Aktionen" enthält eine Vielzahl von globalen Aktionen, nicht nur Aktionen vom Typ "Datensatz erstellen". Um dies zu verdeutlichen, haben wir den Kopfzeilentext des Menüs von "Erstellen" zu "Globale Aktionen" geändert.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Force.com heißt jetzt Lightning-Plattform

Force.com, unsere zentrale Plattformtechnologie, wurde 2007 eingeführt. Nun ändern wir den Namen zu "Lightning-Plattform", weil sich in den vergangenen zehn Jahren so vieles geändert hat. Es wird einige Zeit dauern, bis wir alle Verweise auf Force.com aus unserem Produkt entfernt haben, aber ab jetzt sprechen wir von der Lightning-Plattform.

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Arbeiten Sie auf Ihre Weise, um die Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften zu erfüllen. Unabhängig davon, welche Vorschriften und Richtlinien Sie einhalten müssen, wir helfen Ihnen bei der Bewertung der besten Möglichkeit, damit Sie Ihre Anforderungen erfüllen können.

Es kann für Sie und Ihr Unternehmen aufgrund von Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften erforderlich sein, dass die persönlichen Daten einzelner Personen sicher und privat gespeichert werden. Im Folgenden finden Sie einige der Vorschriften, die für viele Unternehmen wichtig sind, die die Daten ihrer Kunden sammeln und verarbeiten.

- Datenschutz-Grundverordnung (General Data Protection Regulation, GDPR), Europäische Union
- Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten (Personal Information Protection Act, PIPA), Japan
- HIPAA-Gesetz (Health Insurance Portability and Accountability Act), Vereinigte Staaten
- Verordnung zur Privatsphäre (Privacy Act), Australien
- Verordnung zum Schutz persönlicher Informationen und elektronischer Dokumente (Personal Information Protection and Electronic Documents Act, PIPEDA), Kanada

In den Regulierungen können Prinzipien enthalten sein, die einander ähneln. Daher finden Sie unter Datenschutz und Datenschutzdetails eine Anleitung zu einigen der gängigen Datenschutzprinzipien.

Speichern bestimmter Datenschutzvoreinstellungen

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

In Datenschutzdatensätzen, die auf dem Objekt "Einzelperson" basieren, können Sie bestimmte Datenschutzvoreinstellungen für Ihre Kunden speichern. Anhand dieser Datensätze können Sie die Wünsche Ihrer Kunden berücksichtigen und respektieren, wenn diese nur bestimmte Arten der Kontaktaufnahme durch Ihr Unternehmen erbitten. Einige Gesetze und Vorschriften, darunter die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), verpflichten Sie möglicherweise dazu, die Wünsche Ihrer Kunden zu respektieren.

Das Standardobjekt *Einzelperson* enthält Felder zum Speichern von Datenschutzvoreinstellungen in Datenschutzdatensätzen. Diese Datensätze sind mit den Leads und Kontakten Ihres Unternehmens in Salesforce verknüpft. Zwar können Sie anhand der Datenschutzdatensätze bestimmte Datenschutzvoreinstellungen nachverfolgen und speichern, es liegt jedoch bei Ihnen, wie Sie diese Voreinstellungen respektieren. Und falls Ihr Unternehmen spezielle Richtlinien hat, die Sie einhalten, können Sie dem Objekt "Einzelperson" Ihre eigenen benutzerdefinierten Felder hinzufügen.

In Datenschutzdatensätzen können Sie die folgenden Voreinstellungen von Kunden nachverfolgen und speichern:

- Erfassen, Speichern und Weitergeben von persönlichen Daten

- Bündeln der persönlichen Daten, damit die Kunden sie für sich beanspruchen können
- Löschen von Datensätzen und persönlichen Daten, die mit den Kunden in Verbindung stehen
- Werbung für Produkte und Services
- Nachverfolgen von Geotargeting und Webaktivitäten

So können Sie Ihren Benutzern die Möglichkeit geben, bestimmte Datenschutzvoreinstellungen nachzuverfolgen und zu speichern:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Datenschutz und Datenschutzdetails`* ein und wählen Sie dann **Datenschutz und Datenschutzdetails** aus.
2. Klicken Sie auf **Bearbeiten**, wählen Sie **Datenschutzdetails in Datensätzen verfügbar machen** und klicken Sie auf **Speichern**.
3. Fügen Sie das Feld **Einzelperson** den Seitenlayouts für Lead- und Kontaktobjekte hinzu.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Datenschutz und Privatsphäre (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Bewährte Vorgehensweise für Datenschutzvoreinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Speichern von Datenschutzvoreinstellungen mit dem Namen der Einzelperson

Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience

Personalisieren Sie die Navigationsleiste einer Anwendung ganz nach *Ihren* individuellen Anforderungen. Sie können Elemente neu anordnen und von Ihnen hinzugefügte Elemente umbenennen oder entfernen. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten zur Navigation bei temporären Registerkarten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

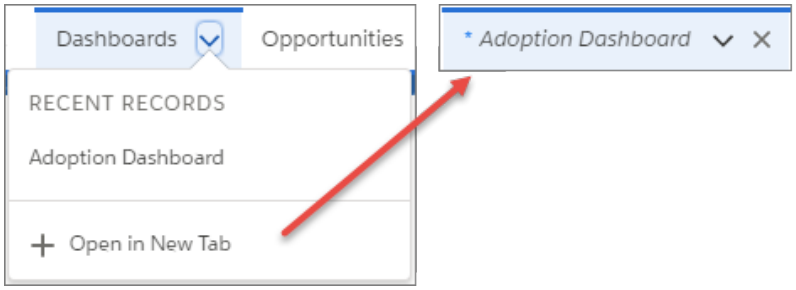
Die personalisierte Navigation in Lightning Experience ist ähnlich wie die benutzerdefinierten Registerkartensätze in Salesforce Classic, nur besser. In Lightning Experience kann die Navigationsleiste nicht nur Elemente auf Objektebene wie Accounts enthalten. Sie können detailliertere Elemente wie ein Dashboard, eine Liste oder einen Datensatz hinzufügen.

AUSGABEN

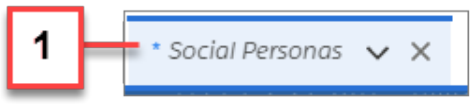
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verwalten Ihrer Ansichten mit temporären Registerkarten

Verwenden Sie temporäre Registerkarten, um direkt über die Navigationsleiste auf wichtige Elemente zuzugreifen. Sie können zum Beispiel ein häufig verwendetes Dashboard in einer temporären Registerkarte öffnen, um im Handumdrehen von überall aus darauf zuzugreifen.



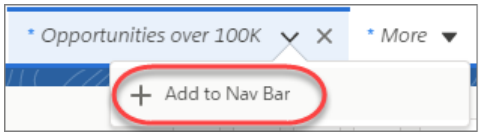
Temporäre Registerkarten sind auch eine tolle Möglichkeit zum Verwalten von Elementen, die sich nicht in Ihrer aktuellen Anwendung befinden. Angenommen, Sie öffnen ein Element über den App Launcher, Ihre Favoritenliste oder einen Link. Falls nicht bereits über die Navigationsleiste darauf zugegriffen werden kann, wird das Element in einer temporären Registerkarte geöffnet, wo Sie ganz bequem darauf zugreifen können.



Das Sternchen neben dem Element (1) bedeutet, dass es sich um eine temporäre Registerkarte handelt. Temporäre Registerkarten werden aus der Navigationsleiste entfernt, wenn Sie sie schließen, sich aus Salesforce abmelden oder zu einer anderen Anwendung wechseln. Sie haben jedoch die Möglichkeit, sie dauerhaft der Navigationsleiste hinzuzufügen. Wie das funktioniert, erfahren Sie jetzt.

Temporäre Registerkarte als dauerhafter Bestandteil der Navigationsleiste

Möchten Sie immer mit einem bestimmten Element wie einer Liste oder einem Dashboard in den Tag starten? Dann fügen Sie es doch der Navigationsleiste Ihrer Anwendung hinzu. Öffnen Sie das Element als temporäre Registerkarte und wählen Sie aus dem Dropdown-Menü die Option **Zur Navigationsleiste hinzufügen** aus.



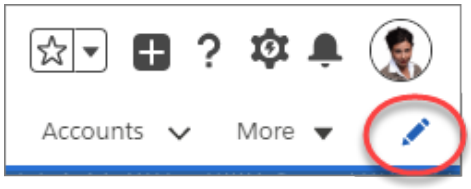
Das Element befindet sich nun dauerhaft in der Navigationsleiste der Anwendung.

Verwalten von Elementen in der Navigationsleiste

Fügen Sie der Navigationsleiste Ihre eigenen Elemente hinzu und passen Sie sie an Ihre Bedürfnisse an.

- Ändern Sie die Reihenfolge der Elemente gemäß Ihrem Workflow.
- Benennen Sie von Ihnen hinzugefügte Elemente um oder entfernen Sie sie.

Klicken Sie auf das Stiftsymbol in der Navigationsleiste, um Änderungen vorzunehmen.



Beachten Sie beim Personalisieren Ihrer Navigationsleiste Folgendes:

- Elemente, die Sie einer Navigationsleiste hinzugefügt haben, können umbenannt oder entfernt werden. Auch die Reihenfolge lässt sich ändern. Das Entfernen oder Umbenennen der von Administratoren definierten Standardelemente ist jedoch nicht möglich.

- Eine Navigationsleiste kann bis zu 50 Elemente aufweisen, einschließlich Standardelementen. Wenn eine Navigationsleiste bereits 50 Standardelemente enthält, können Sie keine weiteren Elemente hinzufügen.
- Wenn Sie temporäre Registerkarten öffnen und dann eine neue Webbrowser-Registerkarte aufrufen, sind die temporären Registerkarten nicht in der neuen Browser-Registerkarte verfügbar.
- Administratoren können die persönlichen Elemente, die Benutzer einer Navigationsleiste hinzufügen, nicht aufrufen oder ändern.
- Personalisierungen, die Sie in Lightning Experience vornehmen, sind nicht in Salesforce Classic verfügbar.

Wichtige Aktionen für Administratoren

Helfen Sie Ihren Benutzern, bestmöglich von der personalisierten Navigation zu profitieren.

Anmerkung: Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Benutzer die Navigationsleiste einer verwendeten Anwendung ändern, können Sie die Personalisierung deaktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Benutzeroberfläche` ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. Wählen Sie **Personalisierung der Navigationsleiste in Lightning Experience deaktivieren** aus. Bleiben Sie am Ball. In einer der nächsten Versionen erhalten Sie die Kontrolle über die Personalisierung der Navigationsleiste für bestimmte Anwendungen.

- Aktualisieren Sie Ihre Classic-Anwendungen zu Lightning-Anwendungen. Ihre Benutzer können die Navigationsleiste von Classic-Anwendungen in Lightning Experience nicht personalisieren.
- Überprüfen Sie den Inhalt Ihrer Anwendungen. Da Ihre Benutzer nun ihre eigenen Navigationselemente hinzufügen können, ist es sinnvoll, überflüssige Inhalte aus der Navigationsleiste zu entfernen. Ihre Benutzer können die Elemente, die Sie der Navigationsleiste hinzugefügt haben, nicht entfernen und auch die Leiste nicht personalisieren, wenn sie mehr als 50 Elemente enthält. Wenn die Navigationsleiste einer Anwendung zum Beispiel 32 Elemente aufweist, können Ihre Benutzer weitere 18 persönliche Elemente hinzufügen. Damit ist die Obergrenze für persönliche Elemente erreicht.
- Vermeiden Sie das Öffnen temporärer Registerkarten, indem Sie die entsprechenden übergeordneten Objekte in der Navigationsleiste der Anwendung hinzufügen. Um beispielsweise zu verhindern, dass eine Vertragsliste oder ein Datensatz als temporäre Registerkarte geöffnet wird, fügen Sie Verträge in der Navigationsleiste hinzu.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Customize My Tabs in Lightning Experience (Anpassen von Registerkarten in Lightning Experience)

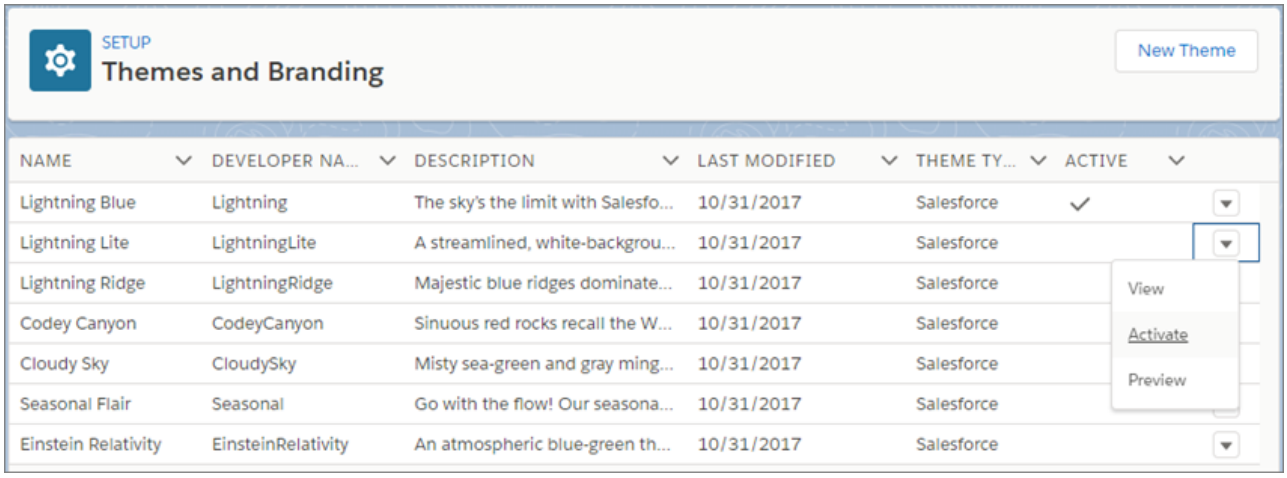
Farbe bekennen mit Themen in Lightning Experience

AUSGABEN

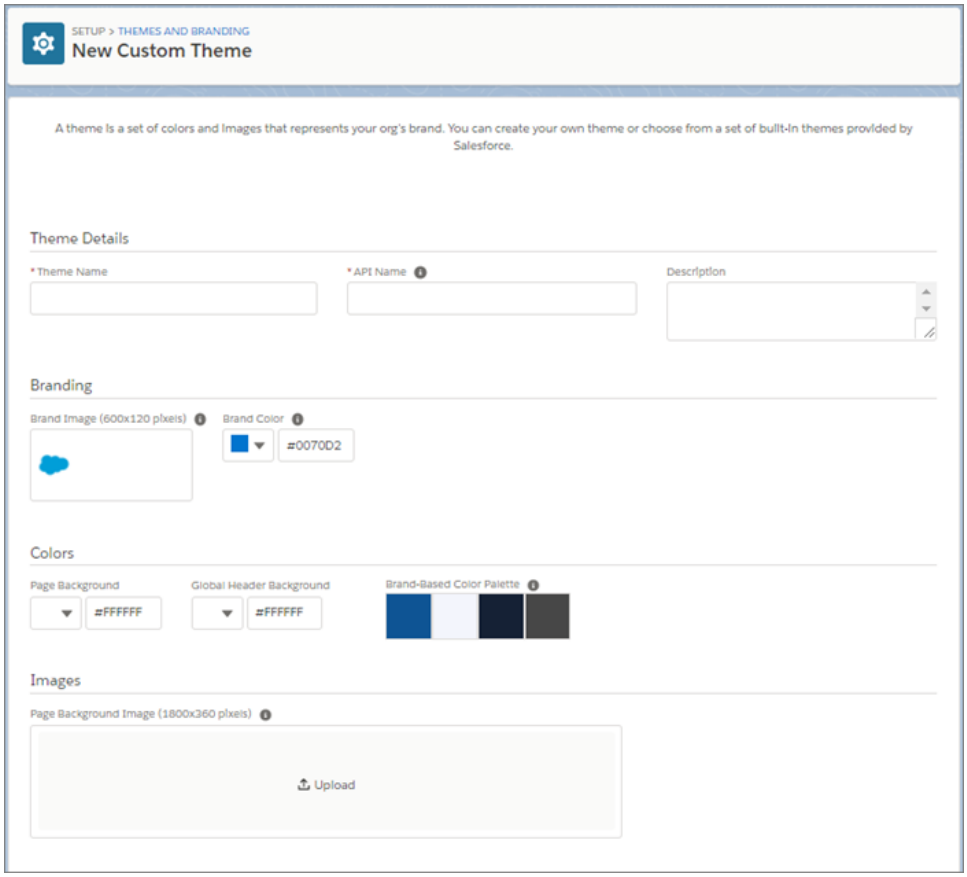
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Mit einer Auswahl von benutzerdefinierten Markenbildern und Farben in Ihrer Organisation können Sie Ihr Team im Hinblick auf Ihre Marke und wichtige Initiativen wie die Einführung eines neuen Produkts mobilisieren. Wir nennen das *Themen*. Sie können eine der integrierten Salesforce-Themen wählen oder mit nur wenigen Klicks Ihre ganz eigenen Themen erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

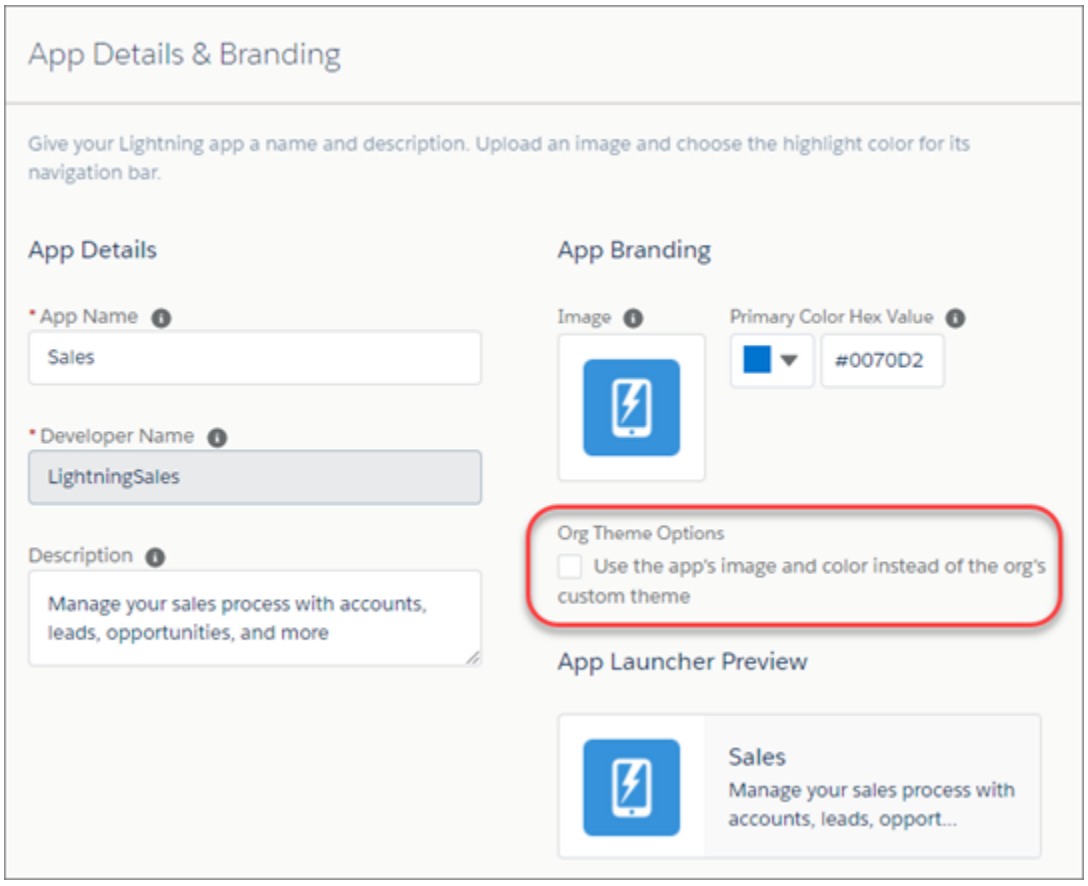
Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Themen und Branding` ein und wählen Sie **Themen und Branding** aus. Sie können sich ein vorhandenes Thema ansehen, es in der Vorschau anzeigen und aktivieren oder durch Klicken auf **Neues Thema** Ihr ganz eigenes Thema erstellen.



Laden Sie ein Markenbild hoch und wählen Sie Markenfarben aus. Optional können Sie auch ein Seitenhintergrundbild, Standardbanner und Avatare für Gruppen und Benutzerprofile hochladen.



Es kann nur immer ein Thema aktiv sein. Dieses gilt dann für die gesamte Organisation. Bei Verwendung einer Anwendung können Sie auch entscheiden, ob das Markenbild und die Farbe der Navigationsleiste der Anwendung anstelle des Markenbilds und der Farbe eines benutzerdefinierten Themas verwendet werden sollen. Navigieren Sie dazu in "Setup" zum Anwendungs-Manager. Klicken Sie für eine Lightning-Anwendung auf ▾, wählen Sie **Bearbeiten** aus und klicken Sie dann auf **Anwendungsdetails & Branding**.



Berücksichtigen Sie beim Arbeiten mit Themen Folgendes:

- Organisationen verwenden standardmäßig das integrierte Thema "Lightning-Blau".
- Sie können bis zu 300 benutzerdefinierte Themen erstellen, die integrierten Themen von Salesforce lassen sich jedoch weder ändern noch duplizieren.
- Externe Benutzer von Chatter sehen nur das integrierte Thema "Lightning-Blau".

Themen und markenbasierte Farben sind an verschiedenen Stellen der Benutzeroberfläche anzutreffen, etwa in Seitenhintergründen, der globalen Kopfzeile, der Navigationsleiste, Registerkarten und Schaltflächen. Wir möchten Themen und Branding noch stärker in Ihre Salesforce-Erfahrung integrieren und würden uns über Ihr Feedback freuen.

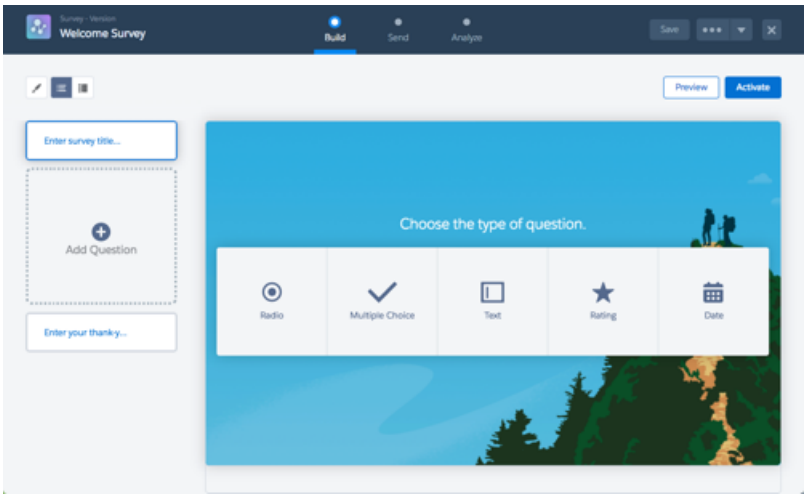
Sammeln von Feedback mit Salesforce-Umfragen (allgemein verfügbar)

Hiermit möchten wir Ihnen "Salesforce-Umfragen" vorstellen! Erstellen Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Fügen Sie verschiedene Arten von Fragen hinzu, um die benötigten Informationen zu sammeln. All Ihre wertvollen Umfragedaten sind in Ihrer Organisation gespeichert, sodass Sie sich die Leistung von Salesforce zunutze machen können, um sich Daten anzusehen, Berichte und Dashboards zu erstellen und Erkenntnisse mit Ihrem Unternehmen zu teilen. Diese Funktion ist in Salesforce Classic und Lightning Experience allgemein verfügbar.

AUSGABEN

Standardmäßig verfügbar in: **Developer**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition mit Health Cloud

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Developer**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition ohne Health Cloud



Sie möchten ein breiteres Publikum ansprechen? Dann betten Sie Umfragen in Lightning-Seiten und Communities ein. Jeder, der Zugriff auf die Seiten und Communities hat, kann an Ort und Stelle sein Feedback geben. Verwenden Sie für Lightning-Seiten den Lightning-Anwendungsgenerator, um Ihren Seiten die standardmäßige Lightning-Umfragenkomponente hinzuzufügen. Bei Communities fügen Sie die Umfragenkomponente über den Community-Generator hinzu.

SIEHE AUCH:

- Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente
- Sammeln von Benutzer-Feedback mit der Komponente "Umfragen"
- Flow: Lightning-Komponenten auf Bildschirmen

Aktivieren des neuen URL-Formats für Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung (wichtige Aktualisierung)

Das von standardmäßigen Lightning Experience-Anwendungen und der mobilen Salesforce-Anwendung verwendete URL-Format wird geändert. Das neue URL-Format ist leichter lesbar und behebt das Problem der Weiterleitung zu einem unerwarteten Speicherort, wenn Lightning Experience-URLs vor dem Authentifizieren aufgerufen werden. Diese Aktualisierung gilt nicht für Lightning Experience-Konsolenanwendungen und Communities.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Beispiel:

- Aktuelles Format: `https://<lightning.domain.com>/one/one.app/#/sObject/Account/home`

- Neues Format: `https://<lightning.domain.com>/lightning/o/Account/home`

Benutzerdefinierte oder installierte Lightning-Komponenten, die einen URL parsen, funktionieren nach der Änderung möglicherweise nicht mehr oder anders. Dies gilt besonders für Komponenten mit Logik, die auf `window.location` oder dem Ereignis `aura:locationChange` basiert.

Wenn Sie an `/one/one.app` Abfragezeichenfolgenparameter angehängt haben, wie beispielsweise `/one/one.app?myparam1=xyz&myparam2=abc`, werden diese wie folgt umgeschrieben: `/lightning?0.myparam1=xyz&0.myparam2=abc`.

Zeitachse der wichtigen Aktualisierung

- Diese wichtige Aktualisierung ist in vorhandenen Organisationen in der Version Spring '18 standardmäßig deaktiviert.
- Diese wichtige Aktualisierung ist in neuen Organisationen standardmäßig ab Version Spring '18 für Lightning Experience-Standardanwendungen und die mobile Salesforce-Anwendung aktiviert. Sie gilt nicht für Lightning Experience-Konsolenanwendungen und Communities.
- Aktiviert wird diese wichtige Aktualisierung für alle Organisationen automatisch am Datum der automatischen Aktivierung, die mit der Veröffentlichung der Version Summer '18 erfolgen soll. Die Aktualisierung Summer '18 gilt für Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning Experience-Konsolenanwendungen sowie für die mobile Salesforce-Anwendung. Communities sind nicht davon betroffen. Das spezielle Datum für Ihre Organisation finden Sie in der Critical Update Console unter "Setup".

Wir empfehlen Ihnen, diese wichtige Aktualisierung zu Testzwecken zunächst in einer Sandbox zu aktivieren und erforderliche Änderungen vorzunehmen, bevor die neuen URLs für alle live geschaltet werden.

Gesteigerte Produktivität dank Schnelltext und Makros

Makros sind in Lightning-Anwendungen für die meisten Standard- und benutzerdefinierten Objekte verfügbar. Außerdem finden Sie nun auch Schnelltext in Ihrer Lightning Experience-Toolbox.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Globales Arbeiten dank Makros

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

AUSGABEN

Schnelltext ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Makros sind verfügbar in: **Essentials**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

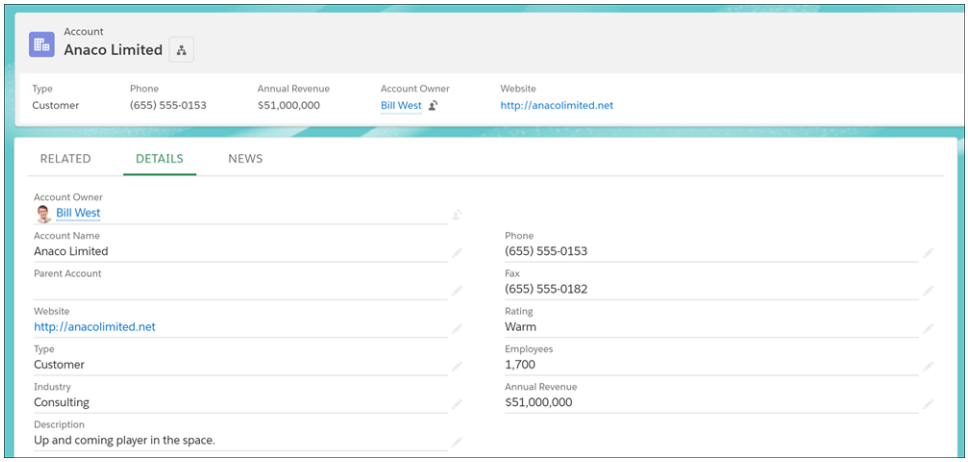
Datensatzdetails auf einen Blick

Das Layout der Komponente "Datensatzdetail" wurde verbessert, wobei die Lesbarkeit und die Dichte der angezeigten Informationen erhöht wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

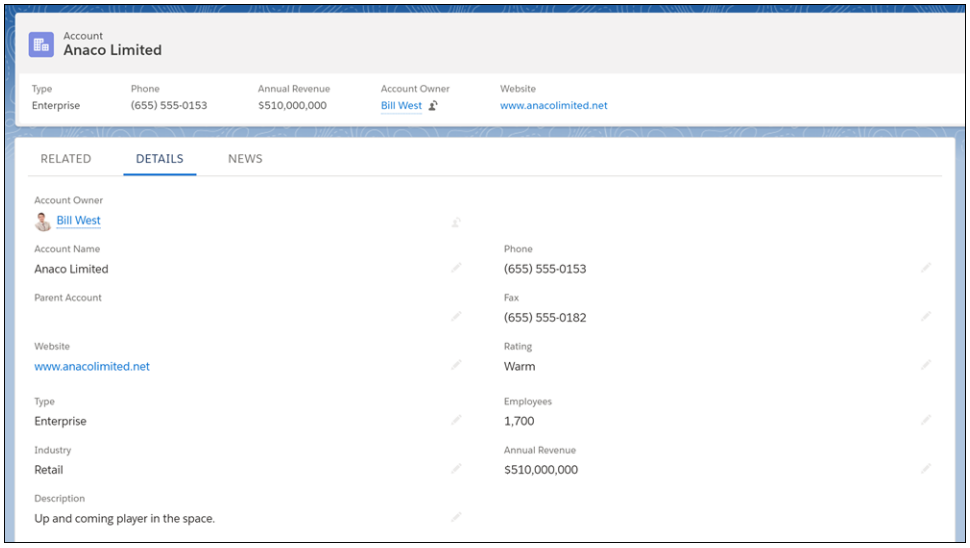
AUSGABEN

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

Neue Komponente "Datensatzdetail"



Vorherige Komponente "Datensatzdetail"



Lightning-Konsolenanwendungen: Webregisterkarten, Lightning-Seiten mit verankertem Bereich und mehr

In dieser Version ist für jeden etwas dabei. Ihre Konsolenbenutzer können dank leistungsstarker Tools wie Schnelltext und Makros schnell und mühelos arbeiten. Als Administrator verfügen Sie über neue Design-Flexibilität bei der Verwendung von Seiten mit verankerten Bereichen und der neuen Komponente "Akkordeon". Und natürlich dürfen wir die Entwickler nicht vergessen! Sie können auf Tools zurückgreifen, die ihnen umfassende Integrationen ermöglichen und Verbesserungen bei der Automatisierung mit sich bringen. Diese Änderungen gelten nur 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 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 Webregisterkarten zum Anzeigen von Drittanbieterinhalt in der Lightning-Konsole

Geben Sie Benutzern der Lightning-Konsole die Möglichkeit, aus der Anwendung heraus auf Webanwendungen oder andere Websites zuzugreifen. Verwenden Sie die JavaScript-API-Methoden `openTab` oder `openSubtab`, um Webregisterkarten in den Lightning-Konsolenanwendungen zu öffnen. Drittanbieter-Domänen wie `https://www.yourappdomain.com` müssen unter "Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP" auf die Positivliste gesetzt werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Classic-Methoden des Konsolenintegrations-Toolkits in Lightning Experience

Ab API-Version 42.0 des Integrations-Toolkits von Salesforce Console funktioniert eine Vielzahl von Salesforce Classic-Methoden, die in vorhandenen Visualforce-Seiten und Webregisterkarten von Drittanbietern verwendet werden, in Lightning Experience. Sie müssen in Ihren Visualforce-Seiten oder Webregisterkarten von Drittanbietern lediglich auf die neueste Version des Toolkit-Skripts verweisen. Inhalte von Drittanbietern müssen unter "Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP" auf die Positivliste gesetzt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Überschreiben von Aktionen für Lightning-Komponenten in Lightning-Konsolenanwendungen

Bereiten Sie sich auf eine genauere Kontrolle dessen vor, was Benutzer beim Anzeigen oder Bearbeiten eines Datensatzes oder beim Öffnen einer Liste sehen können. Überschreibungen von Aktionen, bei denen Lightning-Komponenten für "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" verwendet werden, werden nun in Lightning-Konsolenanwendungen unterstützt. Wenn ein Benutzer eine Aktion ausführt, die durch eine Lightning-Komponente überschrieben wurde, wird der Inhalt der benutzerdefinierten Aktion auf einer Registerkarte oder Unterregisterkarte angezeigt. Wenn die geteilte Ansicht geöffnet ist, wird bei Überschreibungen von Registerkartenaktionen die Lightning-Komponente in einem Container mit geteilter Ansicht und einer Breite von 400 Pixeln geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Kopieren und Freigeben von Unterregisterkarten- und Arbeitsumgebungs-URLs mithilfe von Tastenkombinationen

Agenten, Vertriebsmitarbeiter und andere Konsolenbenutzer können Links zu aktiven Unterregisterkarten oder der gesamten Arbeitsumgebung freigeben. Agenten können Kundenvorgänge nun ganz einfach auf andere Agenten übertragen. Vertriebsmitarbeiter können relevante Unterregisterkarten für einen Account durch Kopieren und Freigeben des Links zur Arbeitsumgebung im Handumdrehen weitergeben. Außerdem haben wir Tastenkombinationen hinzugefügt, sodass Ihre Benutzer Links ganz ohne Maus kopieren können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Visualforce-URLs in den Lightning-Methoden openTab und openSubtab

Ab sofort können Sie eine Visualforce-Seite in einer Arbeitsumgebung oder Unterregisterkarte der Lightning-Konsole öffnen. Verwenden Sie hierfür die JavaScript-API-Methoden `openTab` und `openSubtab` der Lightning-Konsole und geben Sie den URL `/apex/myVFPage` an.

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird das exklusive Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole `Theme4u` automatisch am 5. Oktober 2018 aktiviert. Aktuell gibt `$User.UITheme` oder `$User.UIThemeDisplayed` das Thema `Theme4d` für Visualforce-Seiten in Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen zurück. Sobald die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, geben Lightning-Konsolenanwendungen `Theme4u` zurück und Visualforce-Seiten können von Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen unterschieden werden.

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Ihre Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie in Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit verankerten Regionsseiten an, damit Konsolenbenutzer Datensatzinformationen auf verschiedenen Unterregisterkarten anzeigen und verwenden können. Wählen Sie aus drei Vorlagen aus, um die Kopfzeile oder die linke Randleiste einer Seite oder beides zu verankern. Bislang war diese Funktion nur in Salesforce Classic-Konsolen verfügbar.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Optimieren Ihrer Produktivität mit Schnelltext und Makros

Mit Konsolenanwendungen arbeiten Ihre Benutzer bereits produktiv, aber es wurden Tools hinzugefügt, um ihre Produktivität noch mehr zu steigern. Nutzen Sie den Schnelltext und leistungsstärkere Makros. Diese Funktionen sind neu in Lightning Experience.

Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten

Verwalten und präsentieren Sie Informationen in Abschnitten, die aus- und eingeblendet werden können, indem Sie die Seiten Ihrer Lightning-Konsolenanwendungen mit der Komponente "Akkordeon" anpassen. Es wird jeweils nur ein Abschnitt erweitert, damit sich Ihre Konsolenbenutzer auf die Informationen konzentrieren können, mit denen sie arbeiten.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce Console-APIs

Salesforce Console Developer Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

Verwenden von Webregisterkarten zum Anzeigen von Drittanbieterinhalt in der Lightning-Konsole

Geben Sie Benutzern der Lightning-Konsole die Möglichkeit, aus der Anwendung heraus auf Webanwendungen oder andere Websites zuzugreifen. Verwenden Sie die JavaScript-API-Methoden `openTab` oder `openSubtab`, um Webregisterkarten in den Lightning-Konsolenanwendungen zu öffnen. Drittanbieter-Domänen wie `https://www.yourappdomain.com` müssen unter "Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP" auf die Positivliste gesetzt werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs

Salesforce Console Developer Guide: openSubtab

Salesforce Console Developer Guide: openTab

Verwenden von Classic-Methoden des Konsolenintegrations-Toolkits in Lightning Experience

Ab API-Version 42.0 des Integrations-Toolkits von Salesforce Console funktioniert eine Vielzahl von Salesforce Classic-Methoden, die in vorhandenen Visualforce-Seiten und Webregisterkarten von Drittanbietern verwendet werden, in Lightning Experience. Sie müssen in Ihren Visualforce-Seiten oder Webregisterkarten von Drittanbietern lediglich auf die neueste Version des Toolkit-Skripts verweisen. Inhalte von Drittanbietern müssen unter "Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP" auf die Positivliste gesetzt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs

Salesforce Console Developer Guide: In der Lightning-Konsolen-JavaScript-API unterstützte Methoden des Integrations-Toolkits für Salesforce Console

Überschreiben von Aktionen für Lightning-Komponenten in Lightning-Konsolenanwendungen

Bereiten Sie sich auf eine genauere Kontrolle dessen vor, was Benutzer beim Anzeigen oder Bearbeiten eines Datensatzes oder beim Öffnen einer Liste sehen können. Überschreibungen von Aktionen, bei denen Lightning-Komponenten für "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" verwendet werden, werden nun in Lightning-Konsolenanwendungen unterstützt. Wenn ein Benutzer eine Aktion ausführt, die durch eine Lightning-Komponente überschrieben wurde, wird der Inhalt der benutzerdefinierten Aktion auf einer Registerkarte oder Unterregisterkarte angezeigt. Wenn die geteilte Ansicht geöffnet ist, wird bei Überschreibungen von Registerkartenaktionen die Lightning-Komponente in einem Container mit geteilter Ansicht und einer Breite von 400 Pixeln geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Kopieren und Freigeben von Unterregisterkarten- und Arbeitsumgebungs-URLs mithilfe von Tastenkombinationen

Agenten, Vertriebsmitarbeiter und andere Konsolenbenutzer können Links zu aktiven Unterregisterkarten oder der gesamten Arbeitsumgebung freigeben. Agenten können Kundenvorgänge nun ganz einfach auf andere Agenten übertragen. Vertriebsmitarbeiter können relevante Unterregisterkarten für einen Account durch Kopieren und Freigeben des Links zur Arbeitsumgebung im Handumdrehen weitergeben. Außerdem haben wir Tastenkombinationen hinzugefügt, sodass Ihre Benutzer Links ganz ohne Maus kopieren können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nachfolgend finden Sie die neuen Tastenkombinationen.

- URL für aktive Registerkarte kopieren

  Windows: Strg + c, dann s

  Mac OS: Cmd + c, dann s

- URL für aktive Registerkarte für Arbeitsumgebung und Unterregisterkarten kopieren

  Windows: Strg + c, dann w

  Mac OS: Cmd + c, dann w

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Tastenkombinationen für Lightning-Konsolenanwendungen

Verwenden von Visualforce-URLs in den Lightning-Methoden `openTab` und `openSubtab`

Ab sofort können Sie eine Visualforce-Seite in einer Arbeitsumgebung oder Unterregisterkarte der Lightning-Konsole öffnen. Verwenden Sie hierfür die JavaScript-API-Methoden `openTab` und `openSubtab` der Lightning-Konsole und geben Sie den URL `/apex/myVFPage` an.

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird das exklusive Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole `Theme4u` automatisch am 5. Oktober 2018 aktiviert. Aktuell gibt `$User.UITheme` oder `$User.UIThemeDisplayed` das Thema `Theme4d` für Visualforce-Seiten in Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen zurück. Sobald die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, geben Lightning-Konsolenanwendungen `Theme4u` zurück und Visualforce-Seiten können von Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen unterschieden werden.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Bevor die wichtige Aktualisierung aktiviert wird, muss der Code geändert werden, der bestimmt, ob die Visualforce-Seite in Lightning Experience verwendet wird. Beispielsweise muss folgender Code geändert werden:

```
function inLightningExperience () {
    return 'Theme4d' === '{!$User.UIThemeDisplayed}';
}
```

Verwenden Sie stattdessen den folgenden Code, um zu bestimmen, ob die Seite in Lightning Experience verwendet wird.

```
function inLightningExperience () {
    return ['Theme4d', 'Theme4u'].indexOf('{!$User.UIThemeDisplayed}') > -1;
}
```

SIEHE AUCH:

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Ihre Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie in Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Suchen Sie in der Logik zum Erkennen von Benutzeroberflächenkontext in der Konsole nach dem Wert `Theme4u`, zum Beispiel anhand der globalen Variablen `$User.UITheme` und `$User.UIThemeDisplayed`.

SIEHE AUCH:

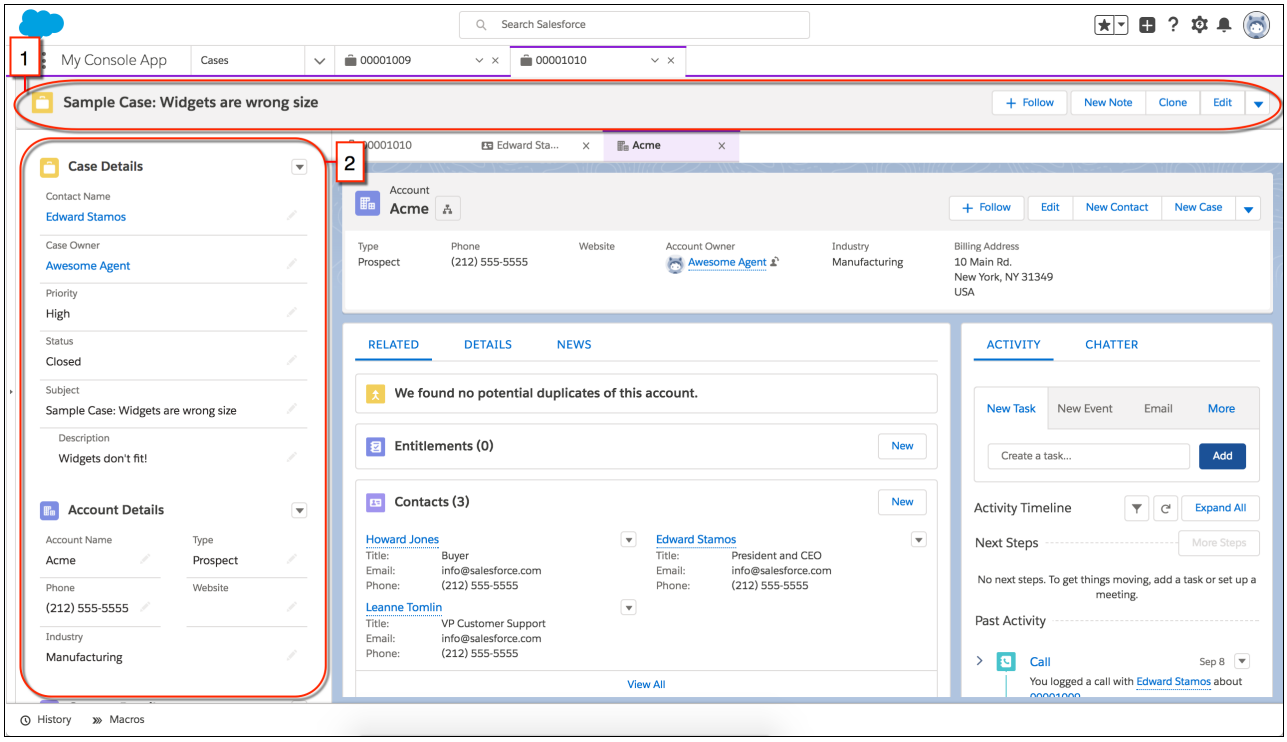
Visualforce Developer Guide: $User.UITheme and $User.UIThemeDisplayed

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit verankerten Regionsseiten an, damit Konsolenbenutzer Datensatzinformationen auf verschiedenen Unterregisterkarten anzeigen und verwenden können. Wählen Sie aus drei Vorlagen aus, um die Kopfzeile oder die linke Randleiste einer Seite oder beides zu verankern. Bislang war diese Funktion nur in Salesforce Classic-Konsolen verfügbar.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Zum Beispiel verwendet diese Datensatzseite für Kundenvorgänge die Vorlage "Konsole: Kopfzeile und linke Randleiste angeheftet".



Die Kopfzeile enthält eine Komponente "Hervorhebungsbereich" (1) und die linke Randleiste zwei Komponenten "Verwandter Datensatz" mit Kundenvorgangs- und Accountinformationen (2). Diese verankerten Bereiche bleiben sichtbar, wenn sich der Benutzer eine Account-Unterregisterkarte für Acme ansieht.

Um eine Seite mit einem verankerten Bereich zu erstellen, verwenden Sie eine der folgenden Vorlagen im Lightning-Anwendungsgenerator.

- Konsole: Kopfzeile angeheftet
- Konsole: Kopfzeile und linke Randleiste angeheftet
- Konsole: Linke Randleiste angeheftet

SIEHE AUCH:

Erstellen von Seiten mit verankerter Region für Ihre Konsolenanwendungen

Optimieren Ihrer Produktivität mit Schnelltext und Makros

Mit Konsolenanwendungen arbeiten Ihre Benutzer bereits produktiv, aber es wurden Tools hinzugefügt, um ihre Produktivität noch mehr zu steigern. Nutzen Sie den Schnelltext und leistungsstärkere Makros. Diese Funktionen sind neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

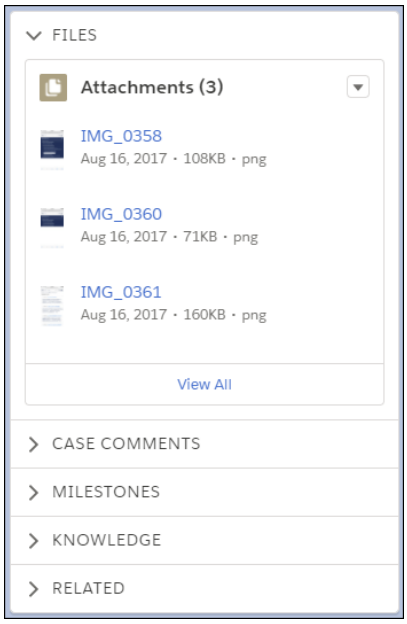
Globales Arbeiten dank Makros

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten

Verwalten und präsentieren Sie Informationen in Abschnitten, die aus- und eingeblendet werden können, indem Sie die Seiten Ihrer Lightning-Konsolenanwendungen mit der Komponente "Akkordeon" anpassen. Es wird jeweils nur ein Abschnitt erweitert, damit sich Ihre Konsolenbenutzer auf die Informationen konzentrieren können, mit denen sie arbeiten.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nachfolgend sehen Sie eine Akkordeon-Komponente mit fünf Abschnitten, wobei der Abschnitt "Dateien" standardmäßig erweitert ist.



SIEHE AUCH:

Organisieren von Komponenten in reduzierbare Abschnitte

Suche: Weitere Möglichkeiten zum Eingrenzen Ihrer Suchergebnisse

In Lightning Experience gibt es nun Filter, beginnend mit Accounts und Dateien. Darüber hinaus wurde die Seite "Beste Ergebnisse" verbessert, auf der die Ergebnisse der für Sie relevantesten Objekte ganz oben angezeigt werden. Wie gewöhnlich können Sie nun zudem mehr Objekte durchsuchen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern
Sie können Suchergebnisse nun nach Accounts und Dateien filtern. Fassen Sie Ihre erste Suche so weit, wie Sie möchten, und wenden Sie dann Filter an, um die Ergebnisse einzugrenzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Festlegen, dass relevantere Objekte in "Beste Ergebnisse" als Erstes angezeigt werden
Unter "Beste Ergebnisse" werden die relevantesten Ergebnisse für die am häufigsten verwendeten Objekte angezeigt. Durch die verbesserte Anordnung von Objekten müssen Sie weniger scrollen und herumklicken, um zum Objekt zu gelangen. Dadurch können Sie mehr Arbeit erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
"E-Mail-Nachricht", "Ordner", "Rückgabeauftrag", "Rückgabeauftrags-Belegposten" und "Umfrage" können durchsucht werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

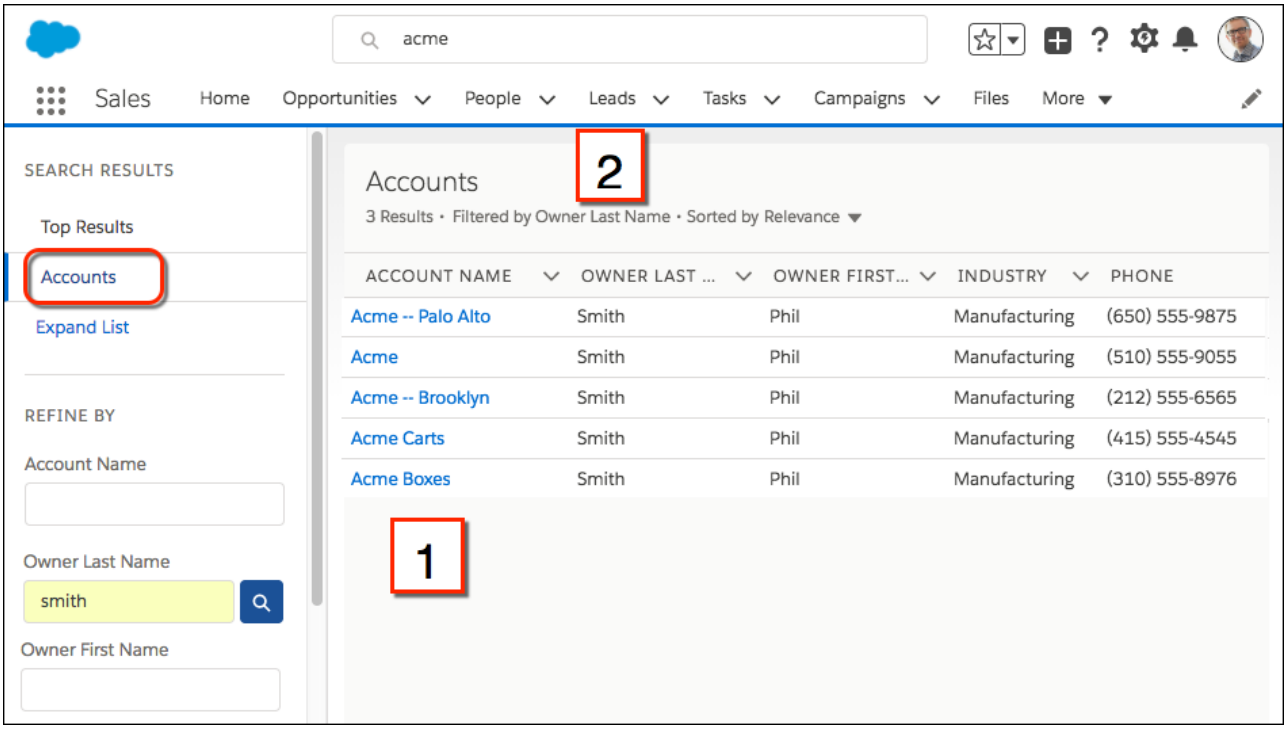
SIEHE AUCH:

Aktivieren der Self-Service-Suchindex-Verschlüsselung über Setup

Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern

Sie können Suchergebnisse nun nach Accounts und Dateien filtern. Fassen Sie Ihre erste Suche so weit, wie Sie möchten, und wenden Sie dann Filter an, um die Ergebnisse einzugrenzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auf der Suchergebnisseite werden Filter angezeigt, wenn Sie unter der Kopfzeile "Suchergebnisse" auf **Accounts** oder **Dateien** klicken. Die Ergebnisse werden aktualisiert, während Sie die jeweiligen Filter anwenden (1). Oberhalb der Suchergebnisse können Sie sehen, welche Filter angewendet sind (2).



Für "Dateien" können Sie die Felder "Titel", "Größe", "Dateierweiterung", "Zuletzt geändert am", "Inhaber" und "Erstellt am" filtern. Für "Accounts" können Sie mit Ausnahme von langen Textbereichen und verschlüsselten Textfeldern alle Felder filtern. Fügen Sie dem Layout "Suchergebnisse" die Felder hinzu, die Sie filtern möchten.

Wenn Sie einen neuen Filter anwenden, wird die Sortierreihenfolge der vorherigen Suchergebnisse nicht gespeichert. Filter werden nicht gespeichert, wenn Sie einen neuen Suchbegriff in das Feld für die globale Suche eingeben.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Eingrenzen von Suchergebnissen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen, dass relevantere Objekte in "Beste Ergebnisse" als Erstes angezeigt werden

Unter "Beste Ergebnisse" werden die relevantesten Ergebnisse für die am häufigsten verwendeten Objekte angezeigt. Durch die verbesserte Anordnung von Objekten müssen Sie weniger scrollen und herumklicken, um zum Objekt zu gelangen. Dadurch können Sie mehr Arbeit erledigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Objekte werden in "Beste Ergebnisse" gemäß den folgenden Faktoren angeordnet.

- Häufigkeit: Priorisiert die von Ihnen am häufigsten verwendeten Objekte.
- Suchbegriff: Priorisiert mit einem Suchbegriff häufig verknüpfte Objekte. So wird beispielsweise der Name einer Person häufiger mit Kontakt- oder Benutzerobjekten verknüpft.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Wie werden Suchergebnisse geordnet? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

"E-Mail-Nachricht", "Ordner", "Rückgabeauftrag", "Rückgabeauftrags-Belegposten" und "Umfrage" können durchsucht werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Objekt	Salesforce Classic	Lightning Experience	Mobile Salesforce-Webversion	Salesforce für iOS und Android
E-Mail-Nachricht	✓	✓		
Ordner		✓		
Einzelperson	✓	✓	✓	✓
Rückgabeauftrag	✓	✓	✓	✓
Rückgabeauftrags-Belegposten	✓			
Umfrage	✓	✓	✓	✓

Für das Objekt "Produkt" kann das Feld "Artikelnummer" nun durchsucht werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Durchsuchbare Objekte und Felder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktueller Status Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience

Haben Sie in letzter Zeit Ihre Bereitschaftsprüfung durchgeführt? Auch wenn Sie es bereits getan haben, sollten Sie sie noch einmal durchführen. Im Laufe der Version Spring '18 wird es Aktualisierungen geben, um Sie mit den neuesten Empfehlungen zu versorgen. Unsere Aktualisierungen basieren auf den Neuerungen in Lightning Experience und dem Feedback, das wir von Kunden erhalten haben, etwa im Hinblick auf die brennendsten Fragen.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Sehen Sie sich unsere aktualisierten Empfehlungen zu Nachschlagefiltern sowie die neuesten Verbesserungen am Visualforce-Bericht an.

Außerdem haben wir näher erläutert, wie wir die Auswirkungen für die Benutzer im Hinblick auf Ihre Funktionen erfassen. So verfügen Sie über die nötigen Informationen, um Ihre Nutzungsdaten zu verstehen und fundierte Entscheidungen im Hinblick auf die Einführung zu treffen. Um sich die Details in Ihrem Bericht anzusehen, klicken Sie auf das Fragezeichen neben Ihren Daten zu den Auswirkungen für die Benutzer.

Ab Anfang 2018 finden Sie in den Versionshinweisen weitere Informationen zu den Verbesserungen der Version Spring '18.

SIEHE AUCH:

Vereinfachen der Einführung von Visualforce Lightning Experience

Deaktivieren von nicht verwendeten Organisationen

Wenn eine Organisation ausgedient hat und in Zukunft nicht mehr benötigt wird, können Sie sie deaktivieren. Falls Sie Ihre Meinung ändern sollten, haben Sie nach der Deaktivierung 30 Tage Zeit, um die Organisation wieder zu aktivieren. Nach Ablauf der 30 Tage ist sie gesperrt und Sie müssen sich an den Salesforce-Kundensupport wenden, um sie wieder zu aktivieren. Nach 60 Tagen wird die Organisation endgültig von den Salesforce-Servern gelöscht.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** und **Database.com** Edition

Sie können eine Organisation unter "Setup" auf der Seite "Unternehmensinformationen" deaktivieren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen von Firmeninformationen
- Setup und Konfiguration anzeigen

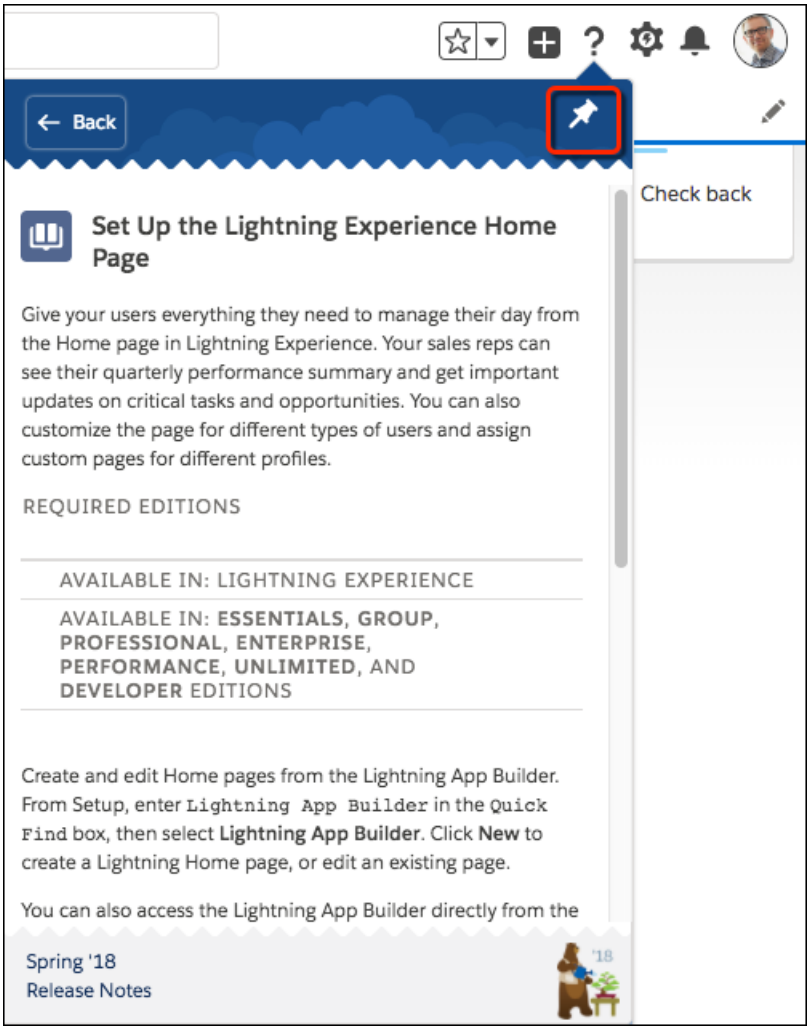
Deaktivieren von Organisationen
- Alle Daten modifizieren

Wenn die Organisation ein verwaltetes Paket veröffentlicht hat, kann sie nicht deaktiviert werden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie Hilfe benötigen.

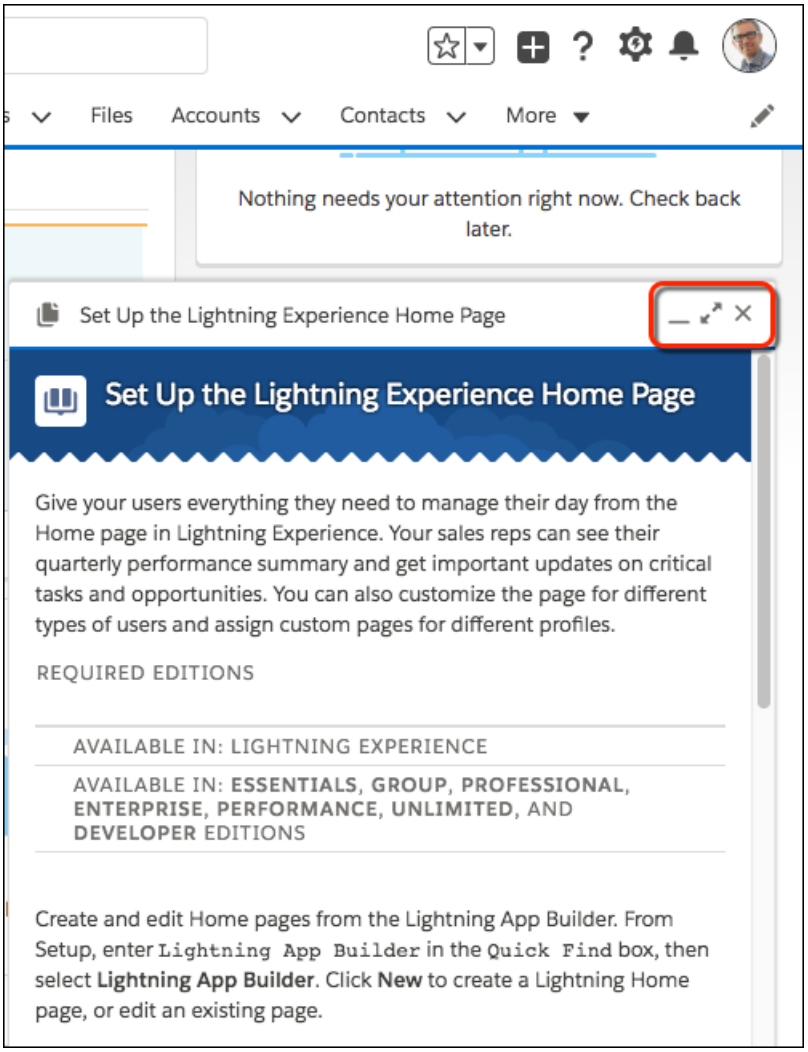
Anzeigen von Hilfethemen überall in Lightning Experience

Sie benötigen Hilfe in Salesforce? Und möchten dazu die Seite nicht verlassen, auf der Sie sich gerade befinden? Klicken Sie im Hilfemenü von Lightning Experience auf ein Hilfethema, um es sich direkt im Hilfemenü in der Vorschau anzusehen. Sie können es auch verankern, sodass es geöffnet bleibt, während Sie arbeiten.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Wenn Sie im Hilfemenü auf ein Hilfethema ( ) klicken, wird das Thema im Hilfemenü geöffnet. Über das Trailhead-Thema des Menüs kommen Sie in Lernstimmung. Damit das Thema während Ihrer Arbeit geöffnet bleibt, klicken Sie auf die Stecknadel.



Das Thema bleibt am unteren Bildschirmrand verfügbar. Sie können es minimieren, erweitern oder schließen.

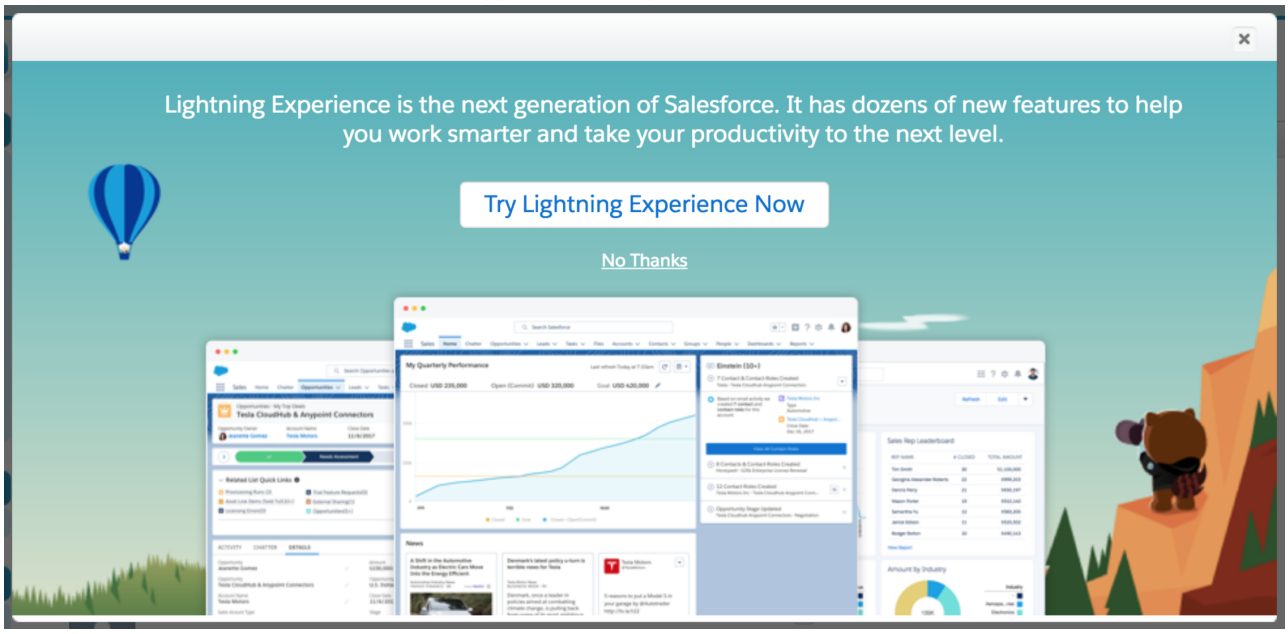


Wenn Sie sich das Hilfethema lieber auf unseren Dokumentationsseiten ansehen möchten, öffnen Sie es in einer neuen Registerkarte, indem Sie auf den Link unten im Hilfemenü klicken.

Pop-up-Meldung hilft Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel zu Lightning Experience

Wenn Sie Lightning Experience aktiviert haben, helfen wir Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel. Ab dem 15. Januar werden Ihre infrage kommenden Benutzer, die immer noch Salesforce Classic verwenden, aufgefordert, Lightning Experience auszuprobieren.

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Benutzer mit Zugriff auf Lightning Experience und der Spracheinstellung "Englisch" werden in einer Pop-up-Meldung aufgefordert, die Anwendung auszuprobieren. Die Benutzer können auf den Link **Try Lighting Experience Now** (Lightning Experience jetzt ausprobieren) klicken, um zu Lightning Experience zu wechseln. Benutzer können auch auf **No Thanks** (Nein danke) klicken und an einer kurzen Umfrage teilnehmen, um uns mitzuteilen, warum sie noch nicht wechseln möchten. Wenn der Benutzer die Pop-up-Meldung schließt, ohne auf einen Link zu klicken, wird die Meldung noch bis zu dreimal angezeigt.

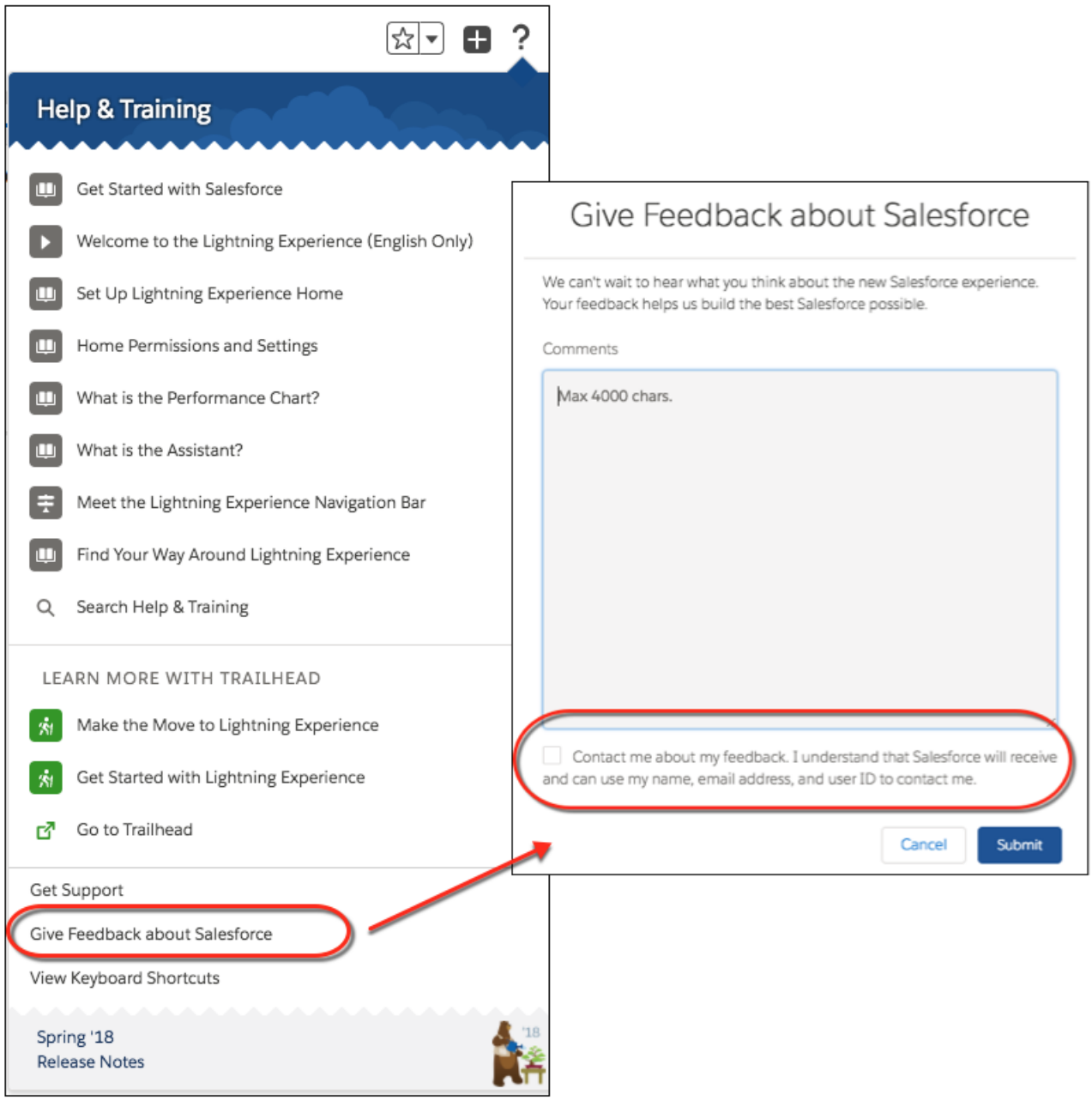


Anmerkung: Benutzern mit Internet Explorer 11 ohne die verlängerte Unterstützung von IE11 wird die Pop-up-Meldung nicht angezeigt.

Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback

Wenn Sie Salesforce über das Hilfemenü Feedback geben, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten gesendet werden sollen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Ihr Feedback ist uns wichtig und manchmal möchten wir uns bezüglich Ihrer Kommentare und Fragen mit Ihnen in Verbindung setzen. Wenn Sie uns über den Feedback-Link im Hilfemenü Ihre Meinung mitteilen, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten eingefügt werden sollen.

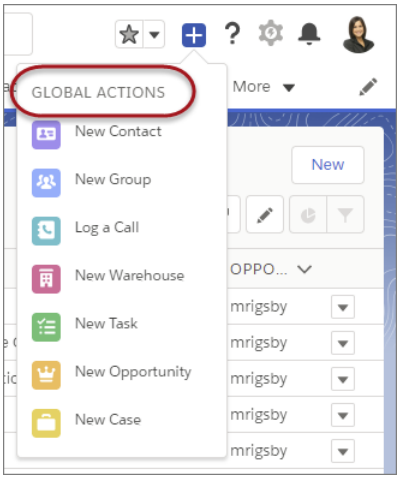


Menü "Globale Aktionen" mit neuem Kopfzeilentext

Das Menü "Globale Aktionen" enthält eine Vielzahl von globalen Aktionen, nicht nur Aktionen vom Typ "Datensatz erstellen". Um dies zu verdeutlichen, haben wir den Kopfzeilentext des Menüs von "Erstellen" zu "Globale Aktionen" geändert.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Force.com heißt jetzt Lightning-Plattform

Force.com, unsere zentrale Plattformtechnologie, wurde 2007 eingeführt. Nun ändern wir den Namen zu "Lightning-Plattform", weil sich in den vergangenen zehn Jahren so vieles geändert hat. Es wird einige Zeit dauern, bis wir alle Verweise auf Force.com aus unserem Produkt entfernt haben, aber ab jetzt sprechen wir von der Lightning-Plattform.

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 Spring '18-Funktionen von Lightning Experience anders oder nicht verfügbar ist
Lesen Sie diese Themen zu den neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, um herauszufinden, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind.

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

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

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

Speichern bestimmter Datenschutzvoreinstellungen

Gesteigerte Produktivität dank personalisierter Navigation in Lightning Experience

Farbe bekennen mit Themen in Lightning Experience

Sammeln von Feedback mit Salesforce-Umfragen (allgemein verfügbar)

Aktivieren des neuen URL-Formats für Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung (wichtige Aktualisierung)

Gesteigerte Produktivität dank Schnelltext und Makros

Datensatzdetails auf einen Blick

Lightning-Konsolenanwendungen: Webregisterkarten, Lightning-Seiten mit verankertem Bereich und mehr

Aktueller Status Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience

Deaktivieren von nicht verwendeten Organisationen

Anzeigen von Hilfethemen überall in Lightning Experience

Pop-up-Meldung hilft Ihnen und Ihren Benutzern beim Wechsel zu Lightning Experience

Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback

Menü "Globale Aktionen" mit neuem Kopfzeilentext

Force.com heißt jetzt Lightning-Plattform

Suche

Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern

Festlegen, dass relevantere Objekte in "Beste Ergebnisse" als Erstes angezeigt werden

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Vertrieb

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Salesforce CPQ und Billing: Angebots- und Zahlungsverbesserungen

Pardot: Kampagnenausrichtung (Beta), Kampagnen-Engagement (Beta), Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, Unterstützung für Japanisch

Kernfunktionen für den Vertrieb

Leads: Konfigurierbarkeit der LinkedIn-Integration und Konvertierung

Kampagnen: Schnellerer Flow zum Hinzufügen von Mitgliedern, Verfolgen von Kampagnen mit einem Pfad, anpassbare Berichte zum Kampagneneinfluss, Pardot-Kampagnenausrichtung und Interaktionsverlauf

Pfad: Auswählen Ihres eigenen Pfads

Accounts: Pfad, Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, bessere E-Mail-Unterstützung für Personenaccounts und mehr

Opportunities: Opportunity-Aufteilungen, Sichtbarkeit des Opportunity-Produktnamens, Preisbuchauswahl und mehr

Produkte: Neue Anpassungsoption und schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern

Enterprise-Regionsverwaltung: Anzeigen von Informationen weiterer Regionen

Kontakte: Kontaktrollen und verbesserter Zugriff auf die Kontakthierarchie

Produktivitätsfunktionen

Vertriebskonsole: Verankerte Regionen, Schnelltext, Makros und mehr

Inbox: Verbesserungen der Planung, E-Mail-Verfolgung und Produktivitätsaktualisierungen

E-Mail-Erfahrung: Verbesserungen an Listen-E-Mails, Aktualisierungen für das Erstellen von E-Mails und andere Erweiterungen

Aktivitätszeitachse: Aktualisierte Zeitachse und erweiterte Einstein-E-Mails

Aktivitätserinnerungen: Ereigniserinnerungen, bessere Steuerung von Erinnerungen sowie eine Option zum Löschen sämtlicher Erinnerungen

Kalender und Ereignisse: Automatische Teilnehmerzuordnung, Teilnehmerzugriff für mehr Mitarbeiter und Verbesserungen an freigegebenen Ereignissen

Startseite: Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Geschäfte"

Datenqualität

Bleiben Sie bei doppelten Datensätzen mithilfe von Duplikatsaufträgen auf dem Laufenden

Verwenden von "Unternehmen erkunden" zum Platzieren einer Fundgrube in Ihrer Vertriebs-Pipeline

Google-Integration

Lightning für Gmail: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Lightning Sync für Google: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Microsoft®-Integration

Lightning für Outlook: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Salesforce for Outlook: Verfügbare Fehlerbehebungen

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Anpassungsfähige Spaltenbreiten des Prognoserasters in Lightning Experience

Neue Berechtigung erforderlich für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience

Kontaktdaten für UK und Irland wurden in Data.com Connect entfernt

Arbeitsbelegposten mit Nullmenge für Auftragsprodukte zulässig

Service

Service-Konsole: Seiten mit verankerten Bereichen, Schnelltext und Massenschnellaktionen

Snap-ins für mobile Anwendungen: SDK-Verbesserungen

Social-Kundenservice: Erfahren Sie mit der "Unterhaltungen"-Komponente mehr über Ihre Kunden

CTI: Die Visualforce-Komponente "support:clickToDial" funktioniert nun in Lightning Experience

Knowledge

Einfügen von Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails

Einrichten der Genehmigung von Entwürfen in Lightning

Erneutes Zuweisen von Entwürfen zu neuen Empfängern

Erteilen des Zugriffs auf Knowledge für Ihre Live Agent-Benutzer

Einfaches Importieren von Übersetzungsdateien

Außendienst

Verfolgen von Produkt- und Inventarrückgaben mit Rückgabeaufträgen

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (Beta)

Anzeigen, Senden per E-Mail und Löschen von Serviceberichten in Lightning Experience

Hinzufügen von Seitenzahlen zu Serviceberichten

Anzeigen und Verwalten von Servicebelegschaften in der Salesforce-Anwendung

Erstellen von Serviceressourcen für Omnikanal-Supportagenten (Beta)

Verwaltetes Field Service-Paket: Servicebelegschaften und Planung und Effizienz, meine Güte!

Field Service für Mobilgeräte: Profilbasierte Einstellungen, Flow-Verbesserungen und die Version 4.0 der iOS-Anwendung

Produktivität

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

Globales Arbeiten dank Makros

Das aktualisierte Dienstprogramm "Makros"

Verwenden von E-Mail-Vorlagen und Anhängen in Makros

Verwenden von Schnelltext in Makros

Öffnen des Dienstprogramms "Makros" per Tastenkombination

Schnelleres Erstellen von Makros im Makro-Generator und mehr Möglichkeiten

Kundenvorgänge

Massenschnellaktionen in Lightning Experience

Die E-Mail-Suche ist endlich da

Antworten auf und Weiterleiten von E-Mails

HTML ist der neue Standard des E-Mail-Publishers

Kundenvorgangspfad für Lightning Experience

Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience

Live Agent

Schnelleres Chatten dank Schnelltext in Lightning Experience

Intelligenteres Chatten mit Lightning Knowledge

Löschen von Chat-Abschriften mit dem Status "Warten"

Nahtlose Veröffentlichungen für Chats

Omnikanal

Direktes Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta)

Verwenden der externen Weiterleitung (Beta) in Lightning Experience

Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Anzeigen ausschließlich relevanter Inhalte im Omnikanal-Supervisor (Beta) durch Supervisoren

Verwenden von Omnikanal-Methoden und -Ereignissen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Schnelleres Erledigen von Arbeit mit höheren Weiterleitungsobergrenzen

Snap-ins für Web

Anpassen vor dem Chat mit Lightning-Komponenten

Weiterleiten von Chats zu einer Schaltfläche anhand von Antworten vor dem Chat

Proaktiv sein mit automatisierten Chat-Einladungen

Auffüllen von Feldern vor dem Chat für angemeldete Besucher

Schützen der Kundendaten mithilfe von Regeln für sensible Daten

Beibehalten Ihrer Nach-Chat-Seite im Snap-in

Aktualisierungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt Version 4.0

Weitere Änderungen

Entfernen von persönlichen Daten aus Onlinevorgangserfassungs- und Online-Lead-Erfassungs-E-Mails

Anzeigen der Datenbestände eines Personenaccounts in Lightning Experience

Analysen

Einstein Analytics: Lernabenteuer, Unterhaltungserkundung, Einstein Data Insights

Berichte und Dashboards

Lightning Experience-Berichtsgenerator: Buckets, Kreuzfilter und Zusammenfassungsformeln (Beta)

Dashboards: Bessere Tabellen, Abonnements und neue Design-Optionen

Ordner: Suchen und Markieren als Favoriten

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Communities

Mit Einstein Answers (Pilot) Vorteile der künstlichen Intelligenz in Ihrer Community nutzen

Mitglieder als Werbeziel mit Journey Builder für Communities (allgemein verfügbar)

Lightning-Communities

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community

Schnelleres Erstellen und Branding Ihrer Community

Schnell herausfinden, welches Themenlayout als Grundlage für eine Seite dient

Einfacheres Erstellen und Verwalten von CMS Connect (JSON)-Verbindungen und -Inhalten

Verwenden von Anmeldeinformationen mit Namen für JSON-Verbindungen in CMS Connect (Beta)

Mit Community-Kalendern den Überblick über Ereignisse behalten

Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente

Beantworten von Fragen der Kunden und Kundenvorgangsableitung mit zwei neuen Komponenten

Angabe von Kontaktdaten in Snap-ins-Chat für Ihre Community-Mitglieder

Organisation Ihrer Community-Inhalte in bis zu acht Ebenen mit Navigationsthemen

Zuweisen von Zielgruppen zu Seitenkomponenten

Verwenden von CRM-Feldern zur Zielgruppenausrichtung

Verwenden von mehr Komponenten mit mehr Vorlagen

Sicherheit

Community-Benutzern die Selbstdeaktivierung ermöglichen

Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer
Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot
Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit und Leistung
Aufrufen der Startseite "Arbeitsumgebungen"
Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation
Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator
SEO-Verbesserungen für Ihre Community-Seiten
Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)
Chatter in Lightning-Communities
Hinzufügen von Hashtags zu Umfragen
Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen
Freigeben von Links zu Posts für Ihre Community
"Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes werden zusammengezählt
Über E-Mail-Benachrichtigungen zu Ihrer Community gelangen
Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)
Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"
Partner Central
Private Unterhaltungen in Ihren Partner-Communities
Verfolgen der Leistung von Partnern mit der Partner-Scorecard (allgemein verfügbar)
Erstellen und Personalisieren von Partnerkampagnen mit Distributed Marketing (Pilot)
Steigerung des Kanalmarketing-ROI mit dem Marktplatz für Kampagnen
Neue geführte Einrichtungen: Kanalprogramme, Marktplatz für Kampagnen und intelligenter Vertrieb
Mehr Möglichkeiten für Kanalmarkthändler durch die Freigabe von vorab genehmigten Kampagnen für Partner
Verwalten der Kanalmitgliedschaft und Messen der Leistung von Partnern
Unterstützen Ihrer Vertriebsteams mithilfe von "Intelligenter Vertrieb"
Community-Analysen
Herausfinden, wie Ihre Community bei der Kundenvorgangsableitung abschneidet
Mit dem Dashboard zur Stimmungsanalyse (Pilot) den Vibe Ihrer Community spüren
Dateien in Communities
Navigation in Bibliotheken mithilfe der Komponente "Bibliotheken" (allgemein verfügbar)
Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer
Zusammenarbeiten mit Community-Mitgliedern dank Quip
Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs
Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer
Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer
Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien
Löschen von gespeicherten Anmeldeinformationen für verbundene Quellen

Sonstige Änderungen in Communities

Automatisieren weiterer Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln

Verwenden von benutzerdefinierten Massenaktionen in der Warteschlange für Engagement

Kürzerer Datenaufbewahrungszeitraum für Einstein-Spam-Erkennung (Pilot)

Komponente "Mitgliederprofil" heißt jetzt "Mitgliederprofil und Einstellungen"

Chatter

Feeds

Ungestörtes Folgen

Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen

Freigeben von Links zu Posts

Dauerhaftes Anwenden eines Filters

Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)

Verwenden einer optimierten Liste für die Multimedia-Link-Vorschau unterstützende Domänen

Verbesserte Leistung mit optimierten Chatter-E-Mail-Kurzfassungen für Benutzer

Sonstige Änderungen in Chatter

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Automatisieren von Chatter-Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln

Verwenden von Hashtags in Abstimmungen

Dateien

Zugreifen auf Dateien mit der Ansichtenliste der Datenbestände

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs

Hinzufügen von Bibliotheksmitgliedern mit der Bibliotheksmitgliederverwaltung (Beta)

Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce

Integrieren von Quip

Hochladen von Dateien aus einem Flow

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Financial Services Cloud

Erfassen und Anzeigen von Kundenanforderungen mit der Komponente "Kundeninteressen"

Schnelleres Hochladen mithilfe von beschleunigten Datenladungen

Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud

Nutzbarkeits- und andere Verbesserungen an Financial Services Cloud

Neue benutzerdefinierte Felder für Financial Services Cloud-Objekte

Anpassung

AppExchange: Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus

Lightning-Anwendungsgenerator

Bearbeiten von Lightning-Anwendungen mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Verwalten Ihrer Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator

Erstellen von dynamischen Lightning-Anwendungs- und -Startseiten

Hinzufügen von verwandten Feldern und anderen Objekten zu Komponentensichtbarkeitsregeln

Anzeigen von zugewiesenen Anwendungen auf Detailseiten für die Anwendungsseite

Organisieren von Komponenten in reduzierbare Abschnitte

Erstellen von Seiten mit verankerter Region für Ihre Konsolenanwendungen

Anzeigen von angehaltenen Flow-Interviews auf Startseiten

Sammeln von Benutzer-Feedback mit der Komponente "Umfragen"

Verwenden von F6 zum Wechseln der Bereichsfokussierung im Lightning-Anwendungsgenerator

Flow

Flow-Design: Verbesserte Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Flow-Verteilung: Objektspezifische Aktionen und dynamisches Apex

Angehaltene Flow-Interviews: Freigabe, Datensatzzuordnung, Fortsetzen über Lightning Experience

Felder und Auswahllisten

Beibehalten der Werteeinstellungen Ihres Datensatztyps beim Umwandeln einer benutzerdefinierten Auswahlliste in eine benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste

Benutzerverwaltung

Zulassen der Selbstdeaktivierung von externen Benutzern

Zugreifen auf erweiterte Profilfunktionen im Knoten "Benutzerverwaltungseinstellungen"

Salesforce Connect

Beheben von Problemen hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objekte mit den neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

Abrufen und Bereitstellen von kompakten Layouts für externe Objekte

Verbesserter OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect bei neuen Organisationen

Allgemeines Setup

Steuern der Sichtbarkeit von Rollen und der Rollenhierarchie mit einer neuen Berechtigung

Zuweisen von separaten Überschreibungen der Standardaktion für unterschiedliche Oberflächen

Zugreifen auf Schemaeinstellungen unter "Setup"

Systemberechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" mit neuem Namen

Für das Gebietsschema optimierte Adressformate

Sicherheit und Identität

Authentifizierung und Identität

Anpassen Ihrer Websites mit dem dynamischen Branding für die eingebettete Anmeldung

Unterstützen der eingebetteten Anmeldung in mehreren Sprachen mit dem Parameter locale

Hinzufügen einer dynamischen Anmeldeoberfläche zu Authentifizierungsanbieter-URLs

Festlegen des Zeitpunkts der Aufforderung an Benutzer zur Vornahme einer erneuten Authentifizierung und einer erneuten Genehmigung mithilfe der Authentifizierungsanbieter-URLs

Übernehmen der vollständigen Kontrolle über den Anmeldevorgang mit Visualforce-Seitenanmelde-Flows

Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer

Erzwingen der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mittels Apex-Auslösern

Verbessern der Leistung bei der Anmeldung in sozialen Netzwerken mit optimierten Authentifizierungsanbieter-URLs

Festlegen von Drittanbieter-Account-Links über die API

Steigern der Kundenbindung durch Erweiterung der External Identity-Community-Sitzungen (Beta)

Benutzer mit externer Identität ohne Kontakte erstellen (Pilot)

Salesforce Shield

Plattformverschlüsselung: Deaktivierung der Schlüsselableitung, weitere verschlüsselte PII-Felder, Deterministische Verschlüsselung (Beta), Automatische Massenentschlüsselung

Ereignisüberwachung: Protokolldateilöschung und stündliche Daten der Ereignisüberwachung (Beta)

Integritätsprüfung

Neue Sicherheitseinstellungen für die Integritätsprüfung

Aktualisieren einer benutzerdefinierten Grundlage mit neuen Einstellungen

Weitere Sicherheitsänderungen

Warnen von Benutzern vor der Umleitung zu Salesforce-externen Quellen

Planen einer Sicherheitsbewertung in Salesforce-Umgebungen vor dem Testen

Salesforce IoT

Zugriff auf und Bearbeitung von IoT-Komponenten mit der IoT-REST-API von Salesforce

Anzeigen von verknüpften Ereignissen und eines Salesforce-Objekts auf einen Blick

IoT-Nutzungsdaten immer griffbereit

Warnungen zur Nutzung anhand von E-Mail-Benachrichtigungen

Exportieren und Löschen von IoT-Daten zu Datenschutzzwecken

Entwicklung

Lightning-Komponenten: Mehr und bessere Komponenten für eine beschleunigte Entwicklung

Visualforce: Bereitschaft für Lightning Experience

Benutzerdefinierte Metadaten: Benutzerfreundliche Referenzierung von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen in Validierungsregeln (Pilot)

Apex: Plattform-Cache in Lightning und neue Methoden

Entwicklerzentrum: Verwalten Ihrer Testorganisationen

Paketerstellung: Entwicklergesteuerte Pakete (Beta) mit zusätzlichen unterstützten Komponenten und anderen Verbesserungen

Intelligenter Programmieren mit dem Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Zeit sparen durch Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)

Salesforce CLI: Neue Befehle und einfachere Installation

Einstein-Plattformservices

Längeres JWT-Token

Ändern des API-Endpunkts zur weiteren Gewährleistung des Zugriffs auf Einstein-Plattformservices

Einstein Vision: Objekterkennung, Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

Einstein Language: Lernkurvenkennzahlen, Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote, Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

API

Neue und geänderte Objekte

SOQL

REST-API

SOAP-API

Chatter-REST-API

REST-API für Berichte und Dashboards

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Metadaten-API

Daten-Services: Compliance-Erweiterungen und Löschberechtigungen

Salesforce Console-APIs

Debuggen

Erfassen von Debug-Protokollen für Gastbenutzer ohne Festlegen von Cookies

Vermeiden großer Debug-Protokolle für Verwaltungspaketcode

Verwenden von kostenlosen ISV-Kunden-Debugger-Sitzungen mit erworbenen Apex-Debugger-Sitzungen

Problembehebung bei Callouts externer Objekte mit neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

ISVforce

Erzielen desselben Verhaltens für Globalwertesätze und Standardwertesätze in verwalteten Paket-Upgrades

Bedarfsgerechtes Aktualisieren der Liste für Komponenten in "Paketdetails"

Ändern des Hauptansprechpartners für das Paket

Entfernen stillgelegter Paketarchive

Erstellen von Partner Edition-Testorganisationen

Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus vor der Installation

Benachrichtigungen im Unternehmen

Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API

Was in den Spring '18-Funktionen von Lightning Experience anders oder nicht verfügbar ist

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

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Suche: 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.

Nur Suchergebnisse für Accounts und Dateien können gefiltert werden

Das Filtern anderer Objekte ist nicht möglich. Salesforce empfiehlt, spezifischere Suchbegriffe einzugeben, um relevantere Ergebnisse zu erhalten.

Die Filteroptionen "Genaue Wortgruppe" und "Auf Elemente beschränken, deren Inhaber ich bin" sind auf Suchergebnisseiten nicht verfügbar.

Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Unterschiede zwischen den Lightning Experience- und Salesforce 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	Die Funktionen des Lightning Experience-Berichtsgenerators umfassen dieselben Diagramme wie die Berichtsansichtsseite in Lightning Experience.

Funktion	Unterschied
Anpassen der Granularität beim Gruppieren von Datumsfeldern	Im Lightning Experience-Feld zum Gruppieren von Datensätzen nach einem Datum 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 Experience-Berichtsgenerator 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
- Zeilenlimitfilter
- Menü "Dashboardeinstellungen"

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Dank der neuen Funktionen und Verbesserungen kann Ihnen Einstein besser dabei helfen, Geschäfte abzuschließen, Ihren Ertrag zu prognostizieren, Ihre Kundenbeziehungen zu stärken usw.

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

Vertrieb

Einstein-Bereitschaftsbewertung: Finden Sie heraus, ob Sie für Einstein bereit sind

Mit der Einstein-Bereitschaftsbewertung können Sie nun einfacher herausfinden, ob Sie für die Verwendung von Sales Cloud Einstein bereit sind. Und falls nicht, erfahren Sie, welche Schritte Sie ergreifen müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Künstliche Intelligenz für Opportunities (allgemein verfügbar)

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die Einstein-Opportunity-Bewertungen erweitert. Nun können Sie Ihren Weg zu mehr Geschäften priorisieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstein-Leadbewertung: Klarere Vorhersagefaktoren und Erkennung von Rang und Abteilung

Erhalten Sie einen besseren Überblick über die Ursachen hinter jeder Bewertung. Und zeigen Sie bessere Bewertungen mit Informationen zu Rang und Abteilung an.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstein-Aktivitätserfassung: Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen und Anzeigen von Microsoft-Ereignissen in Salesforce

Es wurde Unterstützung für organisationsweite E-Mails hinzugefügt. Außerdem können Mitarbeiter ihre Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern anzeigen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein-Setup: Einfachere erste Schritte mit Sales Cloud Einstein

Das Einrichten von Sales Cloud Einstein erfolgt nun schneller als je zuvor. Es wurde einiges in "Setup" verschoben, damit es leichter zu finden ist. Außerdem wurde ein Standard-Berechtigungssatz erstellt, damit Sie Ihre Mitarbeiter für Einstein startbereit machen können.

Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, wurde die aktuelle Berechtigungssatz-Lizenz aktualisiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sales Cloud Einstein Analytics: Erweiterter Zugriff und aktualisierte Daten

Alle Sales Cloud Einstein-Benutzer verfügen über Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung, wozu auch alle Sales Cloud Einstein-Dashboards gehören. Außerdem wurden die Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte" und "Einstein-Leadbewertung" aktualisiert, aber Sie müssen einige Schritte ausführen, um diese Aktualisierungen anzeigen zu können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Einstein-Statistiken: Zugreifen auf Account- und Opportunity-Statistiken mit Ihrem Mobilgerät (Pilot)

Einstein-Statistiken sind nun auch verfügbar, wenn Sie unterwegs sind. Bleiben Sie mit Statistiken zu Ihren Accounts auf dem neuesten Stand. Zeigen Sie Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten an. Mitarbeiter können direkt in den Statistiken Aktionen wie das Bearbeiten des zugehörigen Datensatzes oder das Senden von E-Mails an relevante Kontakte ausführen. Diese Änderung gilt für Salesforce für iOS und Salesforce für Android.

Inbox: Profitieren von der Produktivität von Inbox mit Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein enthält nun Inbox, wodurch Mitarbeiter ihre E-Mails und Kalender mit einer Reihe von Produktivitätsfunktionen in Salesforce integrieren können. Wenn Ihre Mitarbeiter die Effizienz von Inbox mit der Intelligenz von Sales Cloud Einstein kombinieren, gibt es kein Halten mehr.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Analysen

Einstein Data Insights: Was kann Einstein Ihnen über Ihre Berichtsdaten mitteilen? (Pilot)

In Berichten werden Ihnen Daten angezeigt, aber was bedeuten die Daten? Darauf gibt es jetzt eine Antwort! Einführung von Einstein Data Insights: ein intelligenterer Bericht. Einstein analysiert Berichtsdaten und fasst wichtige Kernpunkte, Vergleiche und Trends mit aussagekräftigen Diagrammen und Kennzahlen zusammen. Das ist Data Science mit einem Klick!Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erstellen von Einstein Discovery-Datensets anhand von Analytics-Datenflüssen

Verwenden Sie einen Einstein Analytics-Datenfluss, um ein auf Daten von Salesforce-Objekten, duplizierten Objekten oder bestehenden Datensets basierendes Einstein Discovery-Dataset zu erstellen.

Verwenden von UTF-8-Zeichensätzen mit Einstein Discovery

Von Einstein Discovery werden nun Daten unterstützt, die die UTF-8-Zeichencodierung aufweisen. Sie können Daten in jeder Sprache hochladen und analysieren, die die UTF-8-Codierung verwendet, beispielsweise Arabisch, Russisch oder Hebräisch.

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.

Communities

Mit Einstein Answers (Pilot) Vorteile der künstlichen Intelligenz in Ihrer Community nutzen

Wenn Ihre Kunden nach Antworten in Ihrer Community suchen, möchten Sie präzise Ergebnisse, die ihre Probleme schnell lösen. Hier kommt Einstein Answers ins Spiel. Wenn ein Community-Mitglied eine Frage stellt, durchsucht Einstein Answers Artikel und vorhandene Diskussionen in Ihrer Community. Nachdem Einstein Answers die Daten Ihrer Community gesichtet hat, werden Antworten auf die Frage des Community-Mitglieds vorgeschlagen. Hauptbenutzer, auch Antwort-Champions genannt, überprüfen und bewerten die vorgeschlagenen Antworten und posten geeignete Inhalte in der Community.

Entwicklung

Längeres JWT-Token

Die von Ihnen zum Aufrufen der API verwendeten JWT-Token sind nun länger. Sie können diese Änderung feststellen, unabhängig davon, ob Sie die Tokenwebseite unter https://api.einstein.ai/token verwenden oder es durch Aufrufen des Endpunkts `/oauth2/token` im Code generieren.

Ändern des API-Endpunkts zur weiteren Gewährleistung des Zugriffs auf Einstein-Plattformservices

Alle Einstein-Plattformservices und -Funktionen haben eine neue Adresse. Der Endpunkt `api.metamind.io` wird eingestellt. Aktualisieren Sie Ihren Code und Ihre Tools so, dass sie auf `https://api.einstein.ai` verweisen. Sie haben weiterhin Zugriff auf alle Einstein-Plattformservices. Es ändert sich nur der Endpunkt.

Einstein Vision: Objekterkennung, Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

Mit Einstein Vision können Sie von künstlicher Intelligenz profitieren und Deep-Learning-Modelle trainieren, sodass Bilder entsprechend der Skalierung erkannt und klassifiziert werden können. Sie können angelernte Klassifizierungen verwenden oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierungen für individuelle Anwendungsfälle trainieren.

Einstein Language: Lernkurvenkennzahlen, Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote, Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

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.

Trailhead

Trailhead: Grundlagen zur Einstein Intent-API

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

Vertrieb: Neue und verbesserte Einstein-Funktionen, LinkedIn-Integration für Leads und Tools für eine höhere Produktivität

Werden Sie durch Einstein-Prognosen und Einstein-Opportunity-Bewertungen schlauer. Verwenden Sie LinkedIn als Quelle für die Leadgenerierung. Helfen Sie Mitarbeitern durch die Anrufüberwachung in Lightning Dialer, verbesserte Listen-E-Mails und andere Tools dabei, effizienter zu arbeiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Verwenden Sie die verbesserte Einstein-Bereitschaftsbewertung, um festzustellen, ob Ihre Organisation für die Verwendung von Sales Cloud Einstein bereit ist. Nutzen Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen und Einstein-Prognosen. Profitieren Sie von den Verbesserungen an der Einstein-Leadbewertung und der Einstein-Aktivitätserfassung. Machen Sie Ihre Vertriebsteams für die Funktionen und Dashboards von Sales Cloud Einstein startbereit.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Mehr Funktionen, mehr Umsatz

Gelangen Sie mit neuen und verbesserten Funktionen in den Kernbereichen für den Vertrieb noch schneller zum Erfolg. Gewinnen Sie neue Leads über LinkedIn. Finden Sie heraus, wie Kunden in Ihren Kampagnen interagieren. Verwenden Sie Pfade, um den Lebenszyklus Ihrer Accounts zu verwalten. Geben Sie mit Opportunity-Aufteilungen in Lightning Experience Guthaben für Ihr Team frei. Und profitieren Sie von vielen weiteren Funktionen, die Ihnen dabei helfen, mehr Geschäfte abzuschließen. Die meisten Änderungen gelten nur für Lightning Experience, aber es wurden auch ein paar Perlen für die Salesforce-Anwendung und Salesforce Classic integriert.

Produktivitätsfunktionen: Verbesserungen an Sales Console, Anrufüberwachung und E-Mail-Erweiterungen

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Maximieren ihrer Produktivität in Lightning Experience mit einer Reihe an Konsolenfunktionen, der Anrufüberwachung in Lightning Dialer und Verbesserungen an Listen-E-Mails.

Datenqualität: Globale Duplikatsverwaltung, Suche und Import im Unternehmen

Mit Duplikatsaufträgen können Sie doppelte Accounts, Kontakte und Leads kontrollieren. Vertriebsteams können zudem mithilfe von "Unternehmen erkunden" ihre Pipeline mit neuen potenziellen Kunden auffüllen. Diese Funktionen sind neu in Lightning Experience.

Google-Integration: Flexible Datensatzerstellung, mehr Opportunity-Statistiken und mehr Synchronisierungsoptionen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Gmail bietet Mitarbeitern die Flexibilität, Datensätze aus E-Mails hinzuzufügen, die mit keiner Person in Salesforce übereinstimmen. Durch mehr Einstein-Statistiken und automatisch ausgefüllte Datensatzfelder können Mitarbeiter schneller arbeiten. Dank weiterer Synchronisierungsfunktionen wie der Synchronisierung von Personenaccounts, einer neuen Synchronisierungsrichtung und höherer Verfügbarkeit für die Synchronisierung von Ereignisteilnehmern bleiben Mitarbeiter produktiv. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Microsoft®-Integration: Flexible Datensatzerstellung, mehr Opportunity-Statistiken und mehr Synchronisierungsoptionen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Microsoft Outlook® an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Outlook bietet Mitarbeitern die Flexibilität, Datensätze aus E-Mails hinzuzufügen, die mit keiner Person in Salesforce übereinstimmen. Durch mehr Einstein-Statistiken und automatisch ausgefüllte Datensatzfelder können Mitarbeiter schneller arbeiten. Dank weiterer Synchronisierungsfunktionen wie der Synchronisierung von Personenaccounts, mehr Synchronisierungsrichtungen und höherer Verfügbarkeit für die Synchronisierung von Ereignisteilnehmern bleiben Mitarbeiter produktiv. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Salesforce CPQ und Billing: Angebots- und Zahlungsverbesserungen

Stellen Sie Angebote, Vorschläge und Verträge schnell und exakt bereit. Mithilfe von flexiblen Tools und Bedingungen können Sie Ihren Abrechnungs- und Zahlungsprozess automatisieren. Salesforce CPQ und Billing bietet eine durchgängige Lösung für das Erstellen von Angeboten, das Abschließen von Geschäften, das Abwickeln von Rechnungen und das Verzeichnen von Umsätzen. Verfügbar in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Pardot: Kampagnenausrichtung (Beta), Kampagnen-Engagement (Beta), Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, Unterstützung für Japanisch

Synchronisieren Sie Pardot- und Salesforce-Kampagnendatensätze, sehen Sie, wie sich Kampagnenmitglieder in Kampagnen engagieren, gleichen Sie Leads mit Accounts ab und verwenden Sie Pardot auf Japanisch. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Es wurden anpassbare Spaltenbreiten im Prognoseraster sowie eine neue Berechtigung hinzugefügt, die für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience erforderlich ist. Es wurden Daten für Kontakte im Vereinigten Königreich und in Irland aus der Data.com Connect-Datenbank entfernt. Zudem wurden Auftragsprodukten Auftragsbelegposten ohne Menge hinzugefügt.

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase

Verwenden Sie die verbesserte Einstein-Bereitschaftsbewertung, um festzustellen, ob Ihre Organisation für die Verwendung von Sales Cloud Einstein bereit ist. Nutzen Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen und Einstein-Prognosen. Profitieren Sie von den Verbesserungen an der Einstein-Leadbewertung und der Einstein-Aktivitätserfassung. Machen Sie Ihre Vertriebsteams für die Funktionen und Dashboards von Sales Cloud Einstein startbereit.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in: **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-Bereitschaftsbewertung: Finden Sie heraus, ob Sie für Einstein bereit sind

Mit der Einstein-Bereitschaftsbewertung können Sie nun einfacher herausfinden, ob Sie für die Verwendung von Sales Cloud Einstein bereit sind. Und falls nicht, erfahren Sie, welche Schritte Sie ergreifen müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Künstliche Intelligenz für Opportunities (allgemein verfügbar)

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die Einstein-Opportunity-Bewertungen erweitert. Nun können Sie Ihren Weg zu mehr Geschäften priorisieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstein-Leadbewertung: Klarere Vorhersagefaktoren und Erkennung von Rang und Abteilung

Erhalten Sie einen besseren Überblick über die Ursachen hinter jeder Bewertung. Und zeigen Sie bessere Bewertungen mit Informationen zu Rang und Abteilung an.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstein-Aktivitätserfassung: Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen und Anzeigen von Microsoft-Ereignissen in Salesforce

Es wurde Unterstützung für organisationsweite E-Mails hinzugefügt. Außerdem können Mitarbeiter ihre Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern anzeigen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein-Setup: Einfachere erste Schritte mit Sales Cloud Einstein

Das Einrichten von Sales Cloud Einstein erfolgt nun schneller als je zuvor. Es wurde einiges in "Setup" verschoben, damit es leichter zu finden ist. Außerdem wurde ein Standard-Berechtigungssatz erstellt, damit Sie Ihre Mitarbeiter für Einstein startbereit machen können. Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, wurde die aktuelle Berechtigungssatz-Lizenz aktualisiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sales Cloud Einstein Analytics: Erweiterter Zugriff und aktualisierte Daten

Alle Sales Cloud Einstein-Benutzer verfügen über Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung, wozu auch alle Sales Cloud Einstein-Dashboards gehören. Außerdem wurden die Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte" und "Einstein-Leadbewertung" aktualisiert, aber Sie müssen einige Schritte ausführen, um diese Aktualisierungen anzeigen zu können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Einstein-Statistiken: Zugreifen auf Account- und Opportunity-Statistiken mit Ihrem Mobilgerät (Pilot)

Einstein-Statistiken sind nun auch verfügbar, wenn Sie unterwegs sind. Bleiben Sie mit Statistiken zu Ihren Accounts auf dem neuesten Stand. Zeigen Sie Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten an. Mitarbeiter können direkt in den Statistiken Aktionen wie das Bearbeiten des zugehörigen Datensatzes oder das Senden von E-Mails an relevante Kontakte ausführen. Diese Änderung gilt für Salesforce für iOS und Salesforce für Android.

Inbox: Profitieren von der Produktivität von Inbox mit Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein enthält nun Inbox, wodurch Mitarbeiter ihre E-Mails und Kalender mit einer Reihe von Produktivitätsfunktionen in Salesforce integrieren können. Wenn Ihre Mitarbeiter die Effizienz von Inbox mit der Intelligenz von Sales Cloud Einstein kombinieren, gibt es kein Halten mehr.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einstein-Bereitschaftsbewertung: Finden Sie heraus, ob Sie für Einstein bereit sind

Mit der Einstein-Bereitschaftsbewertung können Sie nun einfacher herausfinden, ob Sie für die Verwendung von Sales Cloud Einstein bereit sind. Und falls nicht, erfahren Sie, welche Schritte Sie ergreifen müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Ausführen der Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsbewertung:
- Anwendung anpassen

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Bereitschaftsbewertung` ein und wählen Sie dann unter "Einstein Sales" die Option **Bereitschaftsbewertung** aus.
2. Klicken Sie auf **Bereitschaft für Sales Cloud Einstein bewerten**.
3. Befolgen Sie die Anweisungen, damit Ihre Daten von Salesforce bewertet werden können.

Nach Abschluss der Bewertung erhalten Sie per E-Mail einen persönlichen Bericht zur Sales Cloud Einstein-Bereitschaft, der in Salesforce auch über die Registerkarte "Dateien" verfügbar ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Künstliche Intelligenz für Opportunities (allgemein verfügbar)

Wir haben die Produktsuite Sales Cloud Einstein um die Einstein-Opportunity-Bewertungen erweitert. Nun können Sie Ihren Weg zu mehr Geschäften priorisieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Priorisieren Ihres Wegs zu mehr Geschäften (allgemein verfügbar)

Lassen Sie sich und Ihrem Team durch künstliche Intelligenz beim Priorisieren Ihrer Opportunities helfen, damit Sie mehr Geschäfte abschließen können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

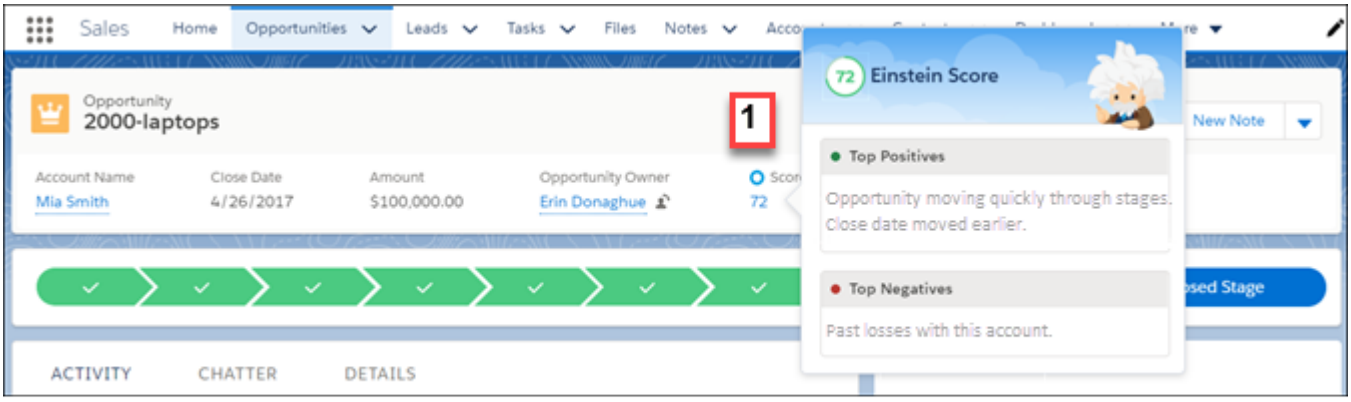
Einrichten der Einstein-Opportunity-Bewertungen (allgemein verfügbar)

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam Zugriff auf Bewertungen, mit denen es Opportunities priorisieren und mehr Geschäftsabschlüsse erzielen kann. Opportunity-Bewertungen sind in Opportunity-Datensätzen und -Listenansichten verfügbar. Wenn Sie gemeinschaftliche Prognosen verwenden, sind Bewertungen auch auf der Prognosenseite verfügbar. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Priorisieren Ihres Wegs zu mehr Geschäften (allgemein verfügbar)

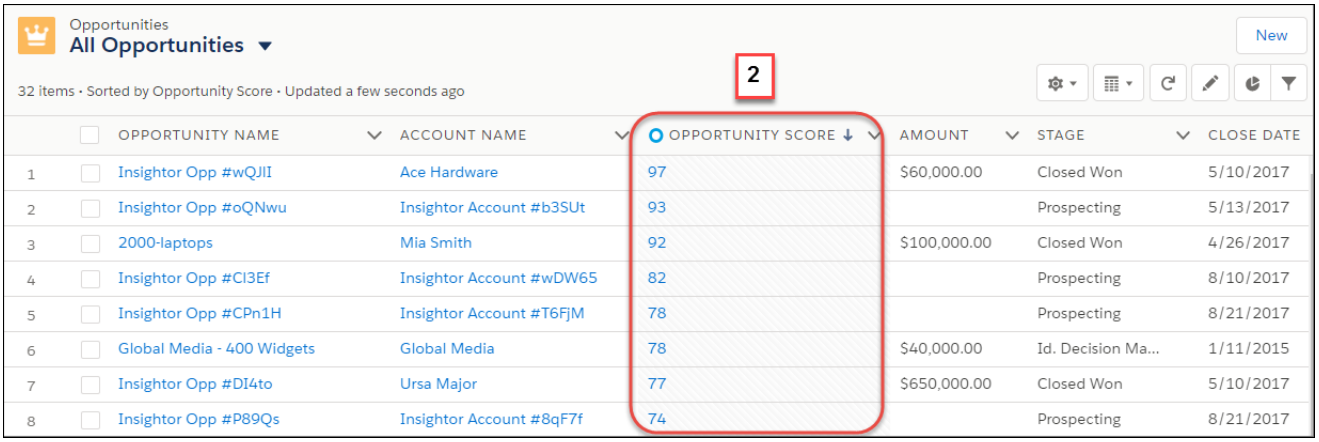
Lassen Sie sich und Ihrem Team durch künstliche Intelligenz beim Priorisieren Ihrer Opportunities helfen, damit Sie mehr Geschäfte abschließen können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Opportunity-Bewertungen basieren auf den Datensatzdetails, dem Verlauf und zugehörigen Aktivitäten der Opportunity und des zugehörigen Accounts. Es werden auch Informationen zum Inhaber der Opportunity wie jährliche Gewinnraten zum Berechnen der Bewertung verwendet.



In Lightning Experience wird die Bewertung im kompakten Layout der Opportunity-Datensätze angezeigt (1). Bewegen Sie den Mauszeiger über die Bewertung, um eine Liste der Faktoren anzuzeigen, die zur Bewertung beigetragen haben.

In Salesforce Classic werden die Bewertung und die dazu beitragenden Faktoren in den Datensatzdetails der Opportunity-Datensätze angezeigt.



Sie können das Feld "Opportunity-Bewertung" Opportunity-Listenansichten hinzufügen (2). Bewegen Sie den Mauszeiger in Lightning Experience über die Bewertung in der Listenansicht, um die Faktoren anzuzeigen, die zur Bewertung beigetragen haben. In Salesforce Classic sind die beitragenden Faktoren nicht in Listenansichten verfügbar. Navigieren Sie stattdessen zur Opportunity-Datensatz-Detailseite.

Wenn Sie gemeinschaftliche Prognosen verwenden, können Sie der Opportunity-Liste auf der Prognosenseite Opportunity-Bewertungen hinzufügen.

SIEHE AUCH:

- Einrichten der Einstein-Opportunity-Bewertungen (allgemein verfügbar)
- Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Einrichten der Einstein-Opportunity-Bewertungen (allgemein verfügbar)

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam Zugriff auf Bewertungen, mit denen es Opportunities priorisieren und mehr Geschäftsabschlüsse erzielen kann. Opportunity-Bewertungen sind in Opportunity-Datensätzen und -Listenansichten verfügbar. Wenn Sie gemeinschaftliche Prognosen verwenden, sind Bewertungen auch auf der Prognosenseite verfügbar. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten der Einstein-Opportunity-Bewertungen:
- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

1. Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, fügen Sie die Anwendungsberechtigung für Einstein-Opportunity-Bewertungen, die ab Februar 2018 verfügbar sein wird, Ihrem Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz hinzu.
2. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstein-Opportunity-Bewertungen` ein und wählen Sie dann **Einstein-Opportunity-Bewertungen** aus.
3. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
4. Fügen Sie in Lightning Experience das Feld "Ergebnis" Ihrem angepassten kompakten Layout für Opportunities hinzu. Dieses Feld wird von Salesforce automatisch den standardmäßigen kompakten Layouts hinzugefügt. Fügen Sie in Salesforce Classic das Feld "Ergebnis" Ihrem angepassten Seitenlayout für Opportunities hinzu. Dieses Feld wird von Salesforce automatisch den standardmäßigen Seitenlayouts hinzugefügt.
5. Fügen Sie das Feld "Opportunity-Bewertung" öffentlichen Opportunity-Listenansichten hinzu. Wenn Sie die Einstein-Opportunity-Bewertungen optimal nutzen möchten, bitten Sie Ihre Vertriebsteams, dieses Feld ihren eigenen Opportunity-Listenansichten hinzuzufügen.
6. Wenn Sie gemeinschaftliche Prognosen verwenden, fügen Sie das Feld "Opportunity-Bewertung" der Opportunity-Liste auf der Prognosenseite hinzu.

SIEHE AUCH:

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

Priorisieren Ihres Wegs zu mehr Geschäften (allgemein verfügbar)

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Einstein-Leadbewertung: Klarere Vorhersagefaktoren und Erkennung von Rang und Abteilung

Erhalten Sie einen besseren Überblick über die Ursachen hinter jeder Bewertung. Und zeigen Sie bessere Bewertungen mit Informationen zu Rang und Abteilung an.Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der relevantesten Ursachen hinter jeder Bewertung

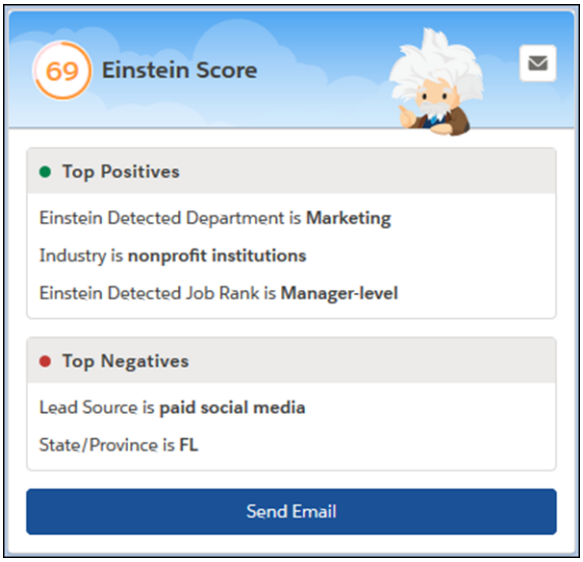
Bei jeder Leadbewertung wird nun klarer angezeigt, welche Leadfelder die Bewertung nach oben und nach unten treiben. Es werden nur Felder angezeigt, die einen bedeutenden Effekt auf die Bewertung haben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen des Rangs und der Abteilung für jeden Lead

Einstein leitet den Rang und die Abteilung für jeden Lead basierend auf dem Feld "Position" ab. Salesforce fügt diese Informationen Ihrem Leadbewertungsmodell hinzu, damit diese von Einstein beim Berechnen von Bewertungen verwendet werden können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen der relevantesten Ursachen hinter jeder Bewertung

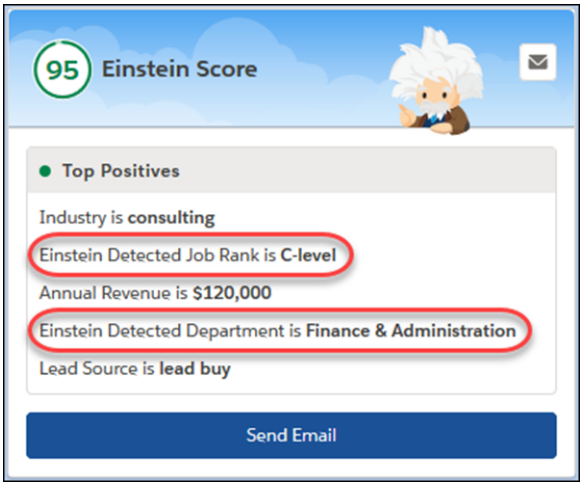
Bei jeder Leadbewertung wird nun klarer angezeigt, welche Leadfelder die Bewertung nach oben und nach unten treiben. Es werden nur Felder angezeigt, die einen bedeutenden Effekt auf die Bewertung haben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Abrufen des Rangs und der Abteilung für jeden Lead

Einstein leitet den Rang und die Abteilung für jeden Lead basierend auf dem Feld "Position" ab. Salesforce fügt diese Informationen Ihrem Leadbewertungsmodell hinzu, damit diese von Einstein beim Berechnen von Bewertungen verwendet werden können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispielsweise erhält ein Lead mit der Position "VP Finanzen" den Rang der Ebene C und die Abteilung "Finanzen und Verwaltung".



Einstein-Aktivitätserfassung: Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen und Anzeigen von Microsoft-Ereignissen in Salesforce

Es wurde Unterstützung für organisationsweite E-Mails hinzugefügt. Außerdem können Mitarbeiter ihre Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern anzeigen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen
Wenn Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung E-Mails mithilfe einer organisationsweiten E-Mail-Adresse wie "sales@company.com" senden, werden die E-Mails automatisch in zugehörigen Salesforce-Datensätzen protokolliert.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Exchange 2016- und 2013-Ereignissen über den Salesforce-Kalender
Wenn Sie Mitarbeiter für die Einstein-Aktivitätserfassung einrichten, werden deren Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern angezeigt. Ereignisse werden einem Kalender mit dem Namen Microsoft® Exchange hinzugefügt. Auf diese Weise können Mitarbeiter die automatisch hinzugefügten Ereignisse von ihren Salesforce-Ereignissen getrennt halten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Senden von E-Mails über organisationsweite E-Mail-Adressen

Wenn Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung E-Mails mithilfe einer organisationsweiten E-Mail-Adresse wie "sales@company.com" senden, werden die E-Mails automatisch in zugehörigen Salesforce-Datensätzen protokolliert.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Anzeigen von automatisch erfassten Microsoft® Exchange 2016- und 2013-Ereignissen über den Salesforce-Kalender

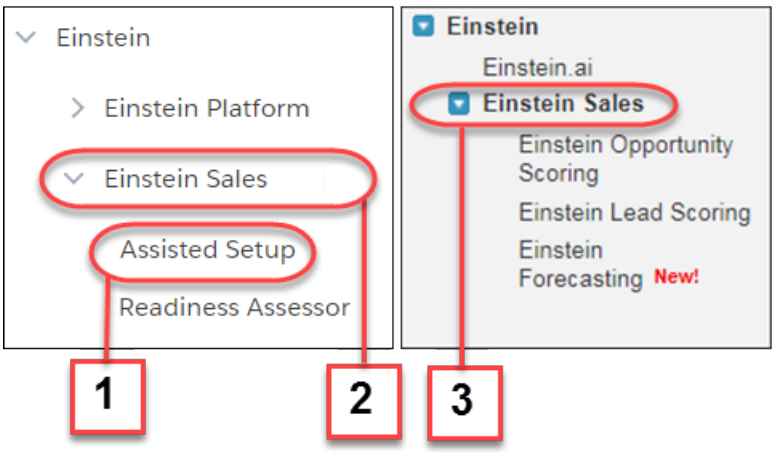
Wenn Sie Mitarbeiter für die Einstein-Aktivitätserfassung einrichten, werden deren Microsoft-Ereignisse in ihren Salesforce-Kalendern angezeigt. Ereignisse werden einem Kalender mit dem Namen Microsoft® Exchange hinzugefügt. Auf diese Weise können Mitarbeiter die automatisch hinzugefügten Ereignisse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

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

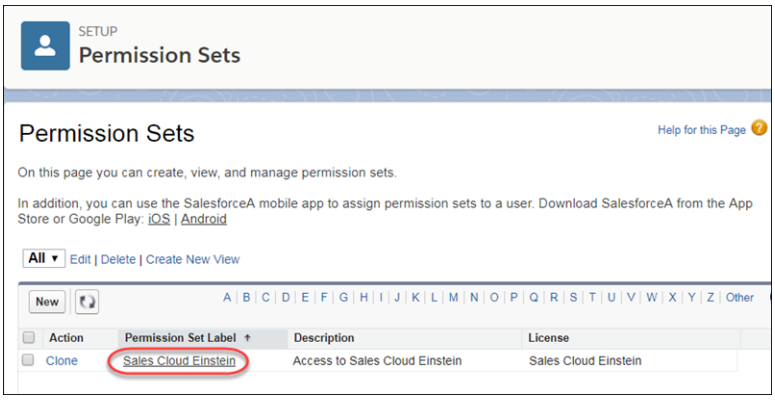
Sales Cloud Einstein-Setup: Einfachere erste Schritte mit Sales Cloud Einstein

Das Einrichten von Sales Cloud Einstein erfolgt nun schneller als je zuvor. Es wurde einiges in "Setup" verschoben, damit es leichter zu finden ist. Außerdem wurde ein Standard-Berechtigungssatz erstellt, damit Sie Ihre Mitarbeiter für Einstein startbereit machen können. Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, wurde die aktuelle Berechtigungssatz-Lizenz aktualisiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.



In Lightning Experience wurde die Seite „Setup-Assistent" in "Setup mit Unterstützung" umbenannt (1), damit sie leichter zu finden ist. Es handelt sich jedoch weiterhin um die zentrale Stelle zum Einrichten von Sales Cloud Einstein.

In Lightning Experience (2) und Salesforce Classic (3) finden Sie die verfügbaren Sales Cloud Einstein-Funktionen in "Setup" unter "Einstein Sales".



Sparen Sie mit dem neuen Sales Cloud Einstein-Standard-Berechtigungssatz Zeit. Sie müssen ihn nicht mehr selbst erstellen. Es sind Berechtigungen für alle Sales Cloud Einstein-Funktionen und -Dashboards enthalten. Weisen Sie den Berechtigungssatz Benutzern zu und aktivieren Sie dann die Sales Cloud Einstein-Funktionen, die sie verwenden sollen.

Wichtig: Wenn Sie Sales Cloud Einstein derzeit verwenden, haben Sie bereits einen Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz mit der Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz-Lizenz erstellt. Die Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz-Lizenz wurde so aktualisiert, dass sie die Anwendungsberechtigungen für die neuen Sales Cloud Einstein-Funktionen sowie alle Berechtigungen für die Einstein-Dashboards enthält. Sie müssen nur die neu hinzugefügten Berechtigungen aktivieren und die neuen Funktionen einrichten. Benutzer, die bereits über den Sales Cloud Einstein Analytics-Berechtigungssatz verfügten, verlieren den Zugriff auf die Einstein-Dashboards nicht. Andere Einstein-Benutzer erhalten jedoch über die Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz-Lizenz Zugriff auf die Dashboards. Der aktualisierte Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz ist ab Februar 2018 verfügbar.

SIEHE AUCH:

Einstein-Bereitschaftsbewertung: Finden Sie heraus, ob Sie für Einstein bereit sind

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

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Sales Cloud Einstein Analytics: Erweiterter Zugriff und aktualisierte Daten

Alle Sales Cloud Einstein-Benutzer verfügen über Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung, wozu auch alle Sales Cloud Einstein-Dashboards gehören. Außerdem wurden die Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte" und "Einstein-Leadbewertung" aktualisiert, aber Sie müssen einige Schritte ausführen, um diese Aktualisierungen anzeigen zu können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erteilen von Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung für alle Sales Cloud Einstein-Benutzer
Alle Sales Cloud Einstein-Benutzer verfügen über Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung, wozu auch Sales Cloud Einstein-Dashboards gehören. Daher müssen Sie nicht mehr Ihre fünf beliebtesten Kollegen auswählen. Es wurde ein standardmäßiger Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz erstellt, der die Berechtigungen für die Sales Analytics-Anwendung enthält. Wenn Sie Benutzern Sales Cloud Einstein zuweisen, erteilen Sie ihnen Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung mit all den großartigen Sales Cloud Einstein-Dashboards. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktualisieren des Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte"
Das Dashboard "Automatische Einstein-Kontakte" wurde verbessert. Wenn Sie sicherstellen möchten, dass Ihr Dashboard die genauesten Daten enthält, löschen Sie die Anwendung und erstellen Sie sie erneut. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktualisieren des Dashboards zur Einstein-Leadbewertung
Das Dashboard zur Einstein-Leadbewertung wurde verbessert. Nehmen Sie ein Upgrade vor, um die genauesten Daten zu erhalten.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Erteilen von Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung für alle Sales Cloud Einstein-Benutzer

Alle Sales Cloud Einstein-Benutzer verfügen über Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung, wozu auch Sales Cloud Einstein-Dashboards gehören. Daher müssen Sie nicht mehr Ihre fünf beliebtesten Kollegen auswählen. Es wurde ein standardmäßiger Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz erstellt, der die Berechtigungen für die Sales Analytics-Anwendung enthält. Wenn Sie Benutzern Sales Cloud Einstein zuweisen, erteilen Sie ihnen Zugriff auf die Sales Analytics-Anwendung mit all den großartigen Sales Cloud Einstein-Dashboards. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Es werden Dashboards für Einstein-Leadbewertungen, die Einstein-Aktivitätserfassung und automatische Einstein-Kontakte bereitgestellt.

Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, haben Sie über fünf Sales Cloud Einstein Analytics-Lizenzen verfügt, die Sie Einstein-Benutzern zuweisen konnten. Diese Benutzer verlieren den Zugriff auf die Einstein-Dashboards nicht, aber andere Einstein-Benutzer erhalten über die aktualisierte Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz-Lizenz Zugriff auf die Dashboards.

Außerdem wurde die Registerkarte "Sales Cloud Einstein" entfernt. Einstein-Benutzer können weiterhin über die Registerkarte "Analytics" oder Analytics Studio auf die Einstein-Dashboards zugreifen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Aktualisieren des Dashboards "Automatische Einstein-Kontakte"

Das Dashboard "Automatische Einstein-Kontakte" wurde verbessert. Wenn Sie sicherstellen möchten, dass Ihr Dashboard die genauesten Daten enthält, löschen Sie die Anwendung und erstellen Sie sie erneut. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

1. Öffnen Sie die Anwendung "Automatische Einstein-Kontakte" und klicken Sie dann im Dropdown auf **Löschen**.
2. Klicken Sie auf **Datenbestände löschen**.
3. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Automatische Einstein-Kontakte` ein und wählen Sie dann **Automatische Einstein-Kontakte** aus.
4. Wählen Sie unter "Kontakte" die Option **Hinzufügen, wenn Benutzer den Vorschlag annimmt** aus. Wählen Sie dann **Automatisch hinzufügen** aus.

Wenn die erneute Erstellung abgeschlossen ist, enthält das Dashboard die neuesten Aktualisierungen und die genauesten Daten.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Löschen einer Anwendung:
- "Analytics verwenden" und "Managerzugriff auf die Anwendung"

Aktivieren von automatischen Einstein-Kontakten:
- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Löschen einer Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Aktualisieren des Dashboards zur Einstein-Leadbewertung

Das Dashboard zur Einstein-Leadbewertung wurde verbessert. Nehmen Sie ein Upgrade vor, um die genauesten Daten zu erhalten.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

1. Öffnen Sie die Anwendung "Einstein-Leadbewertung". Es wird eine Benachrichtigung angezeigt, wenn Ihre Anwendung veraltet ist.
2. Klicken Sie in der Benachrichtigung auf **Neuigkeiten**. Oder klicken Sie auf der Startseite der Anwendung in der linken Spalte auf **Neue Version verfügbar**.
3. Führen Sie unten auf der Seite eine der folgenden Aktionen aus:
   - Wenn Sie Ihre aktuelle Anwendung und alle ihre Datenbestände überschreiben möchten, klicken Sie auf **Aktuelle Anwendung aktualisieren**. Durch die Aktualisierung Ihrer Anwendung werden auch Anpassungen wie neue Felder oder Objekte, die Sie dem Datenfluss hinzugefügt haben, sowie Änderungen der Sicherheitseinstellungen und der Dashboard-Farben und -Bezeichnungen gelöscht.
   - Wenn Sie Ihre aktuelle Anwendung kopieren möchten, klicken Sie auf **Neue Anwendung erstellen**. Für die Kopie wird die neue Version verwendet.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Löschen einer Anwendung:
- "Analytics verwenden" und "Managerzugriff auf die Anwendung"

Aktivieren der Einstein-Leadbewertung:
- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

ACHTUNG: Wenn Sie Ihre Anwendung angepasst haben, empfiehlt sich die Verwendung von **Neue Anwendung erstellen**, damit Ihre Anpassungen beibehalten werden. Sie können Ihre Anpassungen dann manuell in die neue Version der Anwendung kopieren.

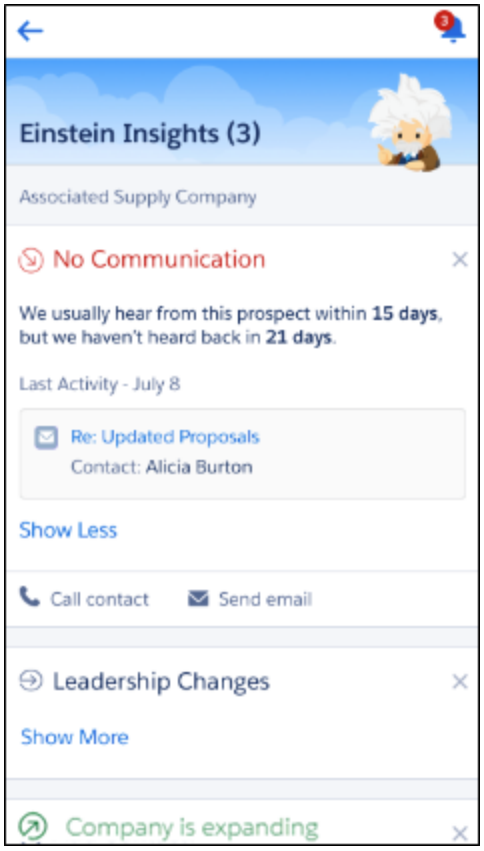
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Upgrade der Sales Analytics-Anwendung

Einstein-Statistiken: Zugreifen auf Account- und Opportunity-Statistiken mit Ihrem Mobilgerät (Pilot)

Einstein-Statistiken sind nun auch verfügbar, wenn Sie unterwegs sind. Bleiben Sie mit Statistiken zu Ihren Accounts auf dem neuesten Stand. Zeigen Sie Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten an. Mitarbeiter können direkt in den Statistiken Aktionen wie das Bearbeiten des zugehörigen Datensatzes oder das Senden von E-Mails an relevante Kontakte ausführen. Diese Änderung gilt für Salesforce für iOS und Salesforce für Android.

Wenn Sie auf Statistiken zugreifen möchten, tippen Sie in der linken Navigationsleiste auf .



Sie benötigen Sales Cloud Einstein-Lizenzen, um Statistiken in der mobilen Anwendung anzuzeigen. Freigabeaktionen, Details zur Aktivitätszeitachse und vorgeschlagene Kontaktstatistiken sind nur in Lightning Experience verfügbar.

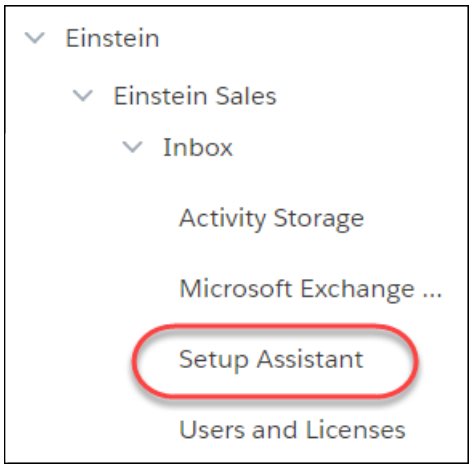
SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Inbox: Profitieren von der Produktivität von Inbox mit Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein enthält nun Inbox, wodurch Mitarbeiter ihre E-Mails und Kalender mit einer Reihe von Produktivitätsfunktionen in Salesforce integrieren können. Wenn Ihre Mitarbeiter die Effizienz von Inbox mit der Intelligenz von Sales Cloud Einstein kombinieren, gibt es kein Halten mehr.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden Sie den Setup-Assistenten, um Inbox im Handumdrehen startbereit zu machen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Inbox` ein und wählen Sie dann unter "Inbox" die Option **Setup-Assistent** aus.



Wenn Sie Sales Cloud Einstein bereits verwenden, fügen Sie die Einstein Inbox-Anwendungsberechtigung, die ab Februar 2018 verfügbar sein wird, Ihrem Sales Cloud Einstein-Berechtigungssatz hinzu.

SIEHE AUCH:

- Verhindern von Lesebestätigungen für mehr Privatsphäre
- *Salesforce-Hilfe*: Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Kernfunktionen für den Vertrieb: Mehr Funktionen, mehr Umsatz

Gelangen Sie mit neuen und verbesserten Funktionen in den Kernbereichen für den Vertrieb noch schneller zum Erfolg. Gewinnen Sie neue Leads über LinkedIn. Finden Sie heraus, wie Kunden in Ihren Kampagnen interagieren. Verwenden Sie Pfade, um den Lebenszyklus Ihrer Accounts zu verwalten. Geben Sie mit Opportunity-Aufteilungen in Lightning Experience Guthaben für Ihr Team frei. Und profitieren Sie von vielen weiteren Funktionen, die Ihnen dabei helfen, mehr Geschäfte abzuschließen. Die meisten Änderungen gelten nur für Lightning Experience, aber es wurden auch ein paar Perlen für die Salesforce-Anwendung und Salesforce Classic integriert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leads: Konfigurierbarkeit der LinkedIn-Integration und Konvertierung

Nehmen Sie die Integration mit LinkedIn vor und passen Sie das Fenster für die Leadkonvertierung an.

Kampagnen: Schnellerer Flow zum Hinzufügen von Mitgliedern, Verfolgen von Kampagnen mit einem Pfad, anpassbare Berichte zum Kampagneneinfluss, Pardot-Kampagnenausrichtung und Interaktionsverlauf

Fügen Sie Mitglieder hinzu, ohne die Kampagne zu verlassen, verfolgen Sie Kampagnenphasen mit einem Pfad, erstellen Sie Berichte zu Opportunities, die durch Ihre Kampagnen beeinflusst werden, verknüpfen Sie Ihre Pardot- und Salesforce-Kampagnen und zeigen Sie die Interaktion potenzieller Kunden an.

Pfad: Auswählen Ihres eigenen Pfads

Das Leben hat mehr zu bieten als Phasen und Status. Legen Sie einen Pfad auf Grundlage eines Auswahllistenfelds für Standardobjekte fest, damit Ihr Pfad der Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter gerecht wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Accounts: Pfad, Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, bessere E-Mail-Unterstützung für Personenaccounts und mehr

Verwalten Sie den Lebenszyklus Ihrer Accounts mit einem Pfad. Erleichtern Sie sich das Account-basierte Marketing durch die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen". Senden Sie auf einfache Weise E-Mails an Personenaccounts und synchronisieren Sie Personenaccounts und Microsoft-Kontakte. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Opportunities: Opportunity-Aufteilungen, Sichtbarkeit des Opportunity-Produktnamens, Preisbuchauswahl und mehr

Wenn Sie darauf gewartet haben, zu Lightning Experience zu wechseln, da Ihre Vertriebsmitarbeiter sich auf Opportunity-Aufteilungen verlassen, ist Ihre Zeit nun gekommen! Dank der Opportunity-Aufteilungen und dreier anderer Erweiterungen werden Opportunities für Ihr Unternehmen sinnvoller.

Produkte: Neue Anpassungsoption und schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern

Erstellen Sie benutzerdefinierte Aktionen für Produkte und fügen Sie sie schneller zu Preisbüchern hinzu.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Enterprise-Regionsverwaltung: Anzeigen von Informationen weiterer Regionen

Sie und Ihre Mitarbeiter haben nun die Möglichkeit, Informationen für Opportunity-Berichte nach Region zu filtern. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Mitarbeiter können wie in Salesforce Classic nun in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung sehen, welche Benutzer den Regionen eines Accounts zugewiesen sind.

Kontakte: Kontaktrollen und verbesserter Zugriff auf die Kontakthierarchie

Mitarbeiter können durch eine verbesserte Oberfläche für Kontaktrollen und einfacheren Zugriff auf die Kontakthierarchie schneller arbeiten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Leads: Konfigurierbarkeit der LinkedIn-Integration und Konvertierung

Nehmen Sie die Integration mit LinkedIn vor und passen Sie das Fenster für die Leadkonvertierung an.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Generieren von Leads über LinkedIn

Fügen Sie Leads aus Anzeigen zur LinkedIn-Lead-Generierung in Salesforce automatisch hinzu. Wenn potenzielle Kunden ein Formular über Ihre LinkedIn-Anzeige ausfüllen, werden die Daten direkt in neue Salesforce-Leads umgewandelt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Optimieren der Lead-Konvertierung ohne Opportunities

Beschleunigen Sie den Konvertierungsprozess für Vertriebsteams, die beim Konvertieren von Leads keine Opportunities erstellen. Wählen Sie neue Standard-Lead-Konvertierungseinstellungen für Opportunities aus oder blenden Sie den Opportunity-Abschnitt des Konvertierungsfensters ganz aus. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Generieren von Leads über LinkedIn

Fügen Sie Leads aus Anzeigen zur LinkedIn-Lead-Generierung in Salesforce automatisch hinzu. Wenn potenzielle Kunden ein Formular über Ihre LinkedIn-Anzeige ausfüllen, werden die Daten direkt in neue Salesforce-Leads umgewandelt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

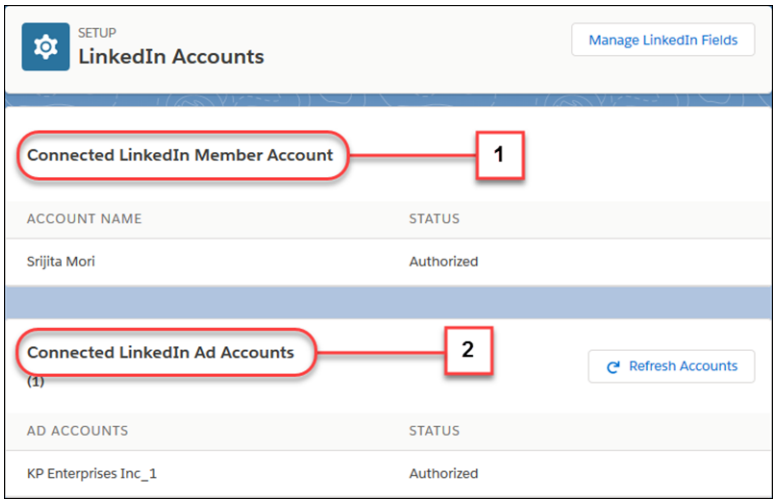
Weisen Sie dem gewünschten Benutzer oder der Warteschlange die neuen Leads zu. Sie können pro Tag bis zu 500 Leads aus LinkedIn hinzufügen. Wenn die Anzahl der Leads, die Sie an einem Tag erhalten, die Obergrenze überschreitet, wird der von Ihnen unter "Setup" angegebene Standard-Leadersteller per E-Mail über die zusätzlichen Leads benachrichtigt.

Das Einrichten der Verbindung ist einfach.

1. Stellen Sie eine Verbindung zwischen einem LinkedIn-Account (1) und Ihrer Salesforce-Organisation her. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `LinkedIn-Lead-Generierung` ein. Klicken Sie anschließend auf **LinkedIn-Accounts**.

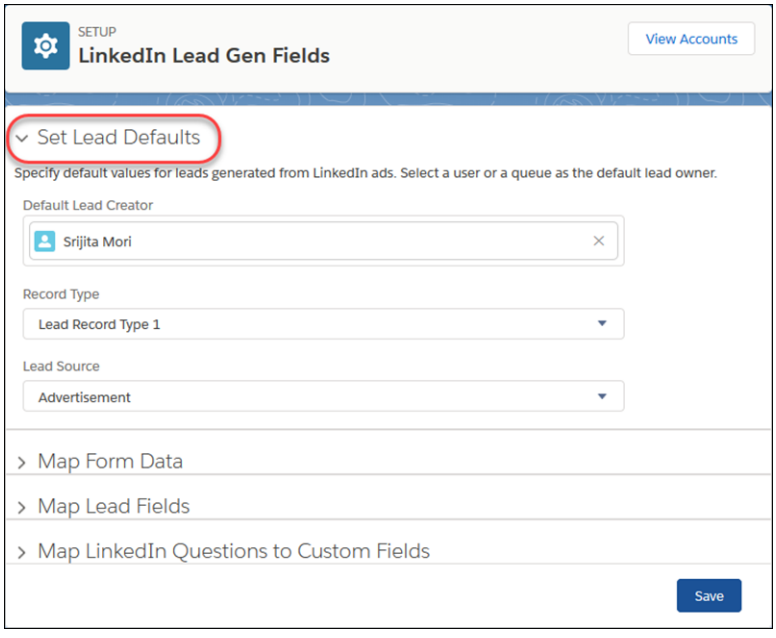
Melden Sie sich in LinkedIn mit dem Mitgliedsaccount an, den Sie zur Verwaltung der Lead-Generierung verwenden möchten. Der Mitgliedsaccount kann entweder ein Kampagnenmanager oder ein Accountmanager mit der Berechtigung zur Verwaltung von Lead-Generierungsformularen sein.

Salesforce stellt zwischen den diesem Mitgliedsaccount zugeordneten Anzeigenaccounts und Ihrer Organisation (2) eine Verbindung her. Alle Formen, die mit diesen Anzeigenaccounts verknüpft sind, generieren Leads in Salesforce. Wenn ein Mitarbeiter einen Anzeigenaccount hinzufügt, stellen Sie sicher, dass er sie darüber informiert. Um den neuen Anzeigenaccount mit Salesforce zu verbinden, klicken Sie auf **Accounts aktualisieren**.

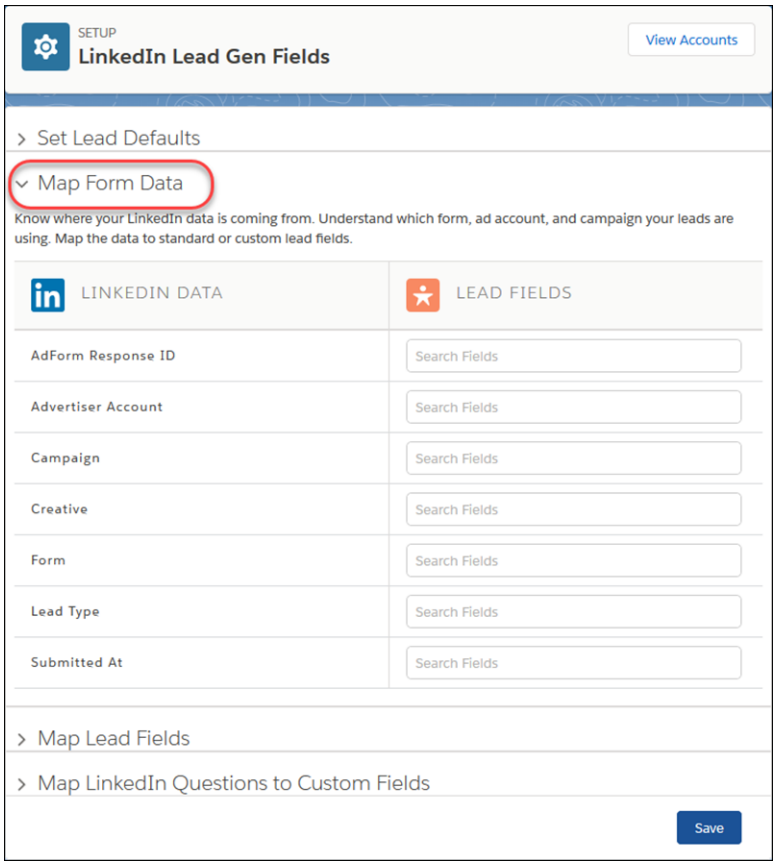


Tipp: Sie sollten einen mit Ihrem Unternehmen verknüpften LinkedIn-Account verwenden, für den mehrere Mitarbeiter Zugriffs- und Verwaltungsberechtigungen besitzen. Denken Sie daran, diesen Mitgliedsaccount mit all Ihren LinkedIn-Anzeigenaccounts zu verknüpfen.

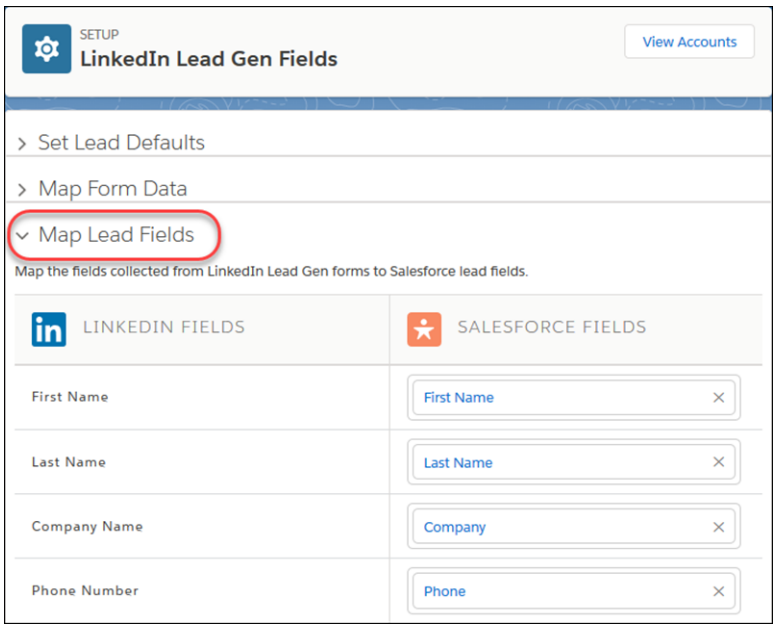
2. Legen Sie Standardwerte für Leads aus LinkedIn fest. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `LinkedIn-Lead-Generierung` ein. Klicken Sie dann auf **Felder zur Lead-Generierung**.



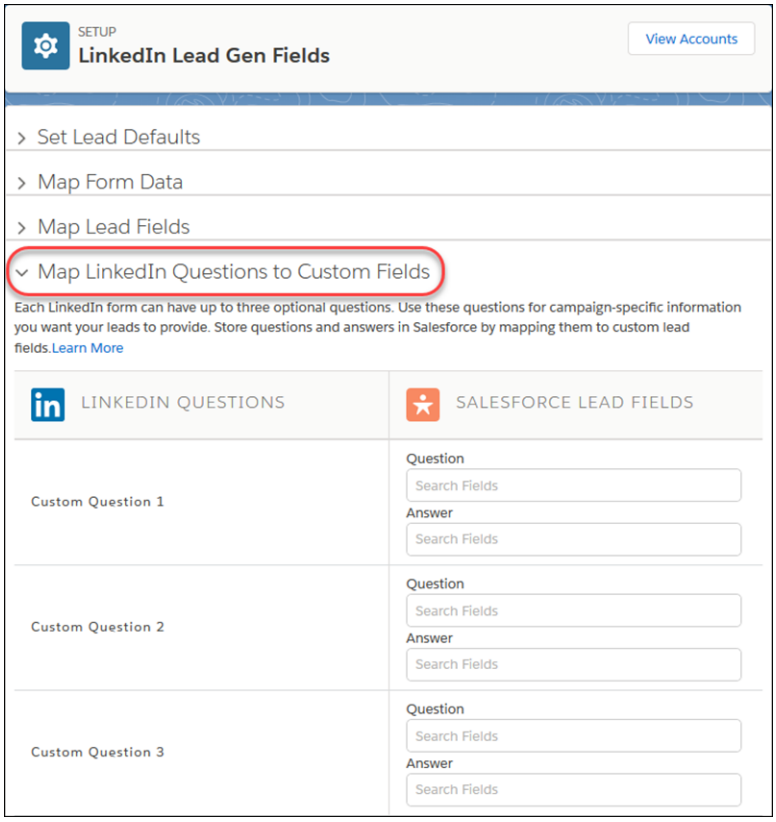
3. Ordnen Sie Leadfeldern Formularfelder mit Metadaten aus LinkedIn zu. Diese Metadaten stellen Informationen über das Formular, aus dem der Lead stammt, bereit. Für diese Daten verwenden Sie in der Regel benutzerdefinierte Leadfelder. Erwägen Sie, für Leads aus LinkedIn einen speziellen Wert im Feld "Lead-Quelle" zu verwenden. Ihr Marketingteam kann die Metadaten des Formulars verwenden, um die Effektivität der Kampagne zu analysieren.



4. Ordnen Sie Leadfeldern in Salesforce Leadfelder aus LinkedIn zu. Zugeordnete Felder müssen den gleichen Datentyp aufweisen.



5. Einrichten von mehr Leadfeldern in Salesforce zum Erfassen von Daten aus Ihren benutzerdefinierten LinkedIn-Formularfragen. Verwenden Sie für jede Frage ein Leadfeld und für die vom Lead angegebene Antwort ein anderes. So können Sie Berichte zu Fragen und Antworten erstellen, indem Sie Leads nach gestellten Fragen filtern.



6. Um Ihre Auswahlen zu bestätigen und Leads zu erhalten, klicken Sie auf **Speichern**.

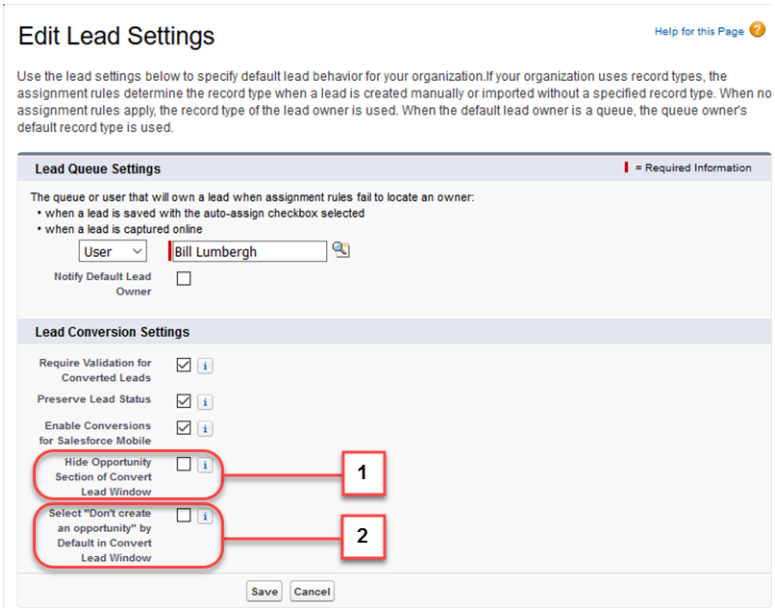
   Die Leads werden erst dann in Salesforce übertragen, wenn Sie Ihre Feldzuordnungen gespeichert haben.

Optimieren der Lead-Konvertierung ohne Opportunities

Beschleunigen Sie den Konvertierungsprozess für Vertriebsteams, die beim Konvertieren von Leads keine Opportunities erstellen. Wählen Sie neue Standard-Lead-Konvertierungseinstellungen für Opportunities aus oder blenden Sie den Opportunity-Abschnitt des Konvertierungsfensters ganz aus. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Leadeinstellungen` ein und wählen Sie **Leadeinstellungen** aus.

Es stehen zwei neue Optionen zum Anpassen des Fensters "Leads konvertieren" für Ihr Unternehmen zur Verfügung.



- Auswahl für das Ausblenden des Abschnitts 'Opportunity' des Fensters 'Lead konvertieren' (1).
- Auswahl, ob die Option 'Keine Opportunity erstellen' standardmäßig ausgewählt sein soll (2).

Kampagnen: Schnellerer Flow zum Hinzufügen von Mitgliedern, Verfolgen von Kampagnen mit einem Pfad, anpassbare Berichte zum Kampagneneinfluss, Pardot-Kampagnenausrichtung und Interaktionsverlauf

Fügen Sie Mitglieder hinzu, ohne die Kampagne zu verlassen, verfolgen Sie Kampagnenphasen mit einem Pfad, erstellen Sie Berichte zu Opportunities, die durch Ihre Kampagnen beeinflusst werden, verknüpfen Sie Ihre Pardot- und Salesforce-Kampagnen und zeigen Sie die Interaktion potenzieller Kunden an.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Hinzufügen von Kampagnenmitgliedern
Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts
Bericht über den anpassbaren Kampagneneinfluss

Schnelleres Hinzufügen von Kampagnenmitgliedern

Ihr Marketingteam kann nun auf schnelle Weise Leads, Kontakte und Personenaccounts auswählen und suchen und sie Kampagnen hinzufügen, ohne die Kampagnendetailseite zu verlassen. Wenn Benutzer Leads, Kontakte oder Personenaccounts hinzugefügt haben, wurden sie zu den Startseiten für Leads oder Kontakte weitergeleitet und somit von den Kampagnendetails weggeleitet.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts

Kampagnen besitzen einen Lebenszyklus. Mit "Pfad" kann Ihr Marketingteam die Phasen Ihrer Kampagne verwalten – vom Senden der ersten E-Mail bis zum Bearbeiten der letzten wenigen Leads. Verwenden Sie einen Pfad, um Ihre Markthändler darin zu schulen, wie sie eine Kampagne zur nächsten Phase führen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bericht über den anpassbaren Kampagneneinfluss

Mit dem neuen Standardberichtstyp "Kampagnen mit beeinflussten Opportunities (Anpassbarer Kampagneneinfluss)" kann Ihr Marketingteam auf schnelle Weise die Anzahl der Opportunities und den Umsatzbetrag anzeigen, auf die bzw. den die einzelnen Kampagnen Einfluss hatten. Markthändler bleiben auf dem Laufenden darüber, welche Kampagnen gut abschneiden, und können bei Bedarf Anpassungen vornehmen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)

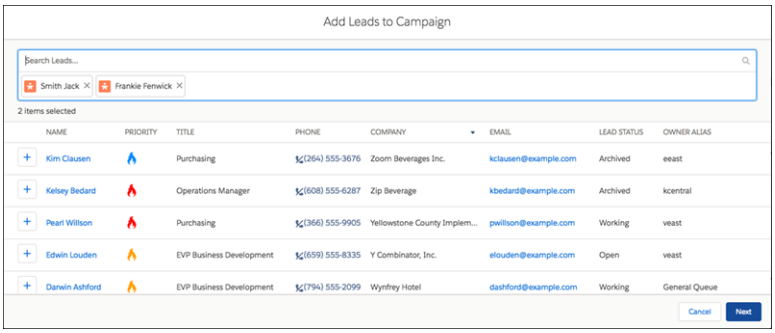
Lassen Sie Ihre Marketingabteilung die Funktionen von Pardot und Salesforce für einen einzelnen Satz an Kampagnendatensätzen verwenden. Wenn Kampagnen verbunden sind, können Marketingexperten den Kampagnen-Einfluss verfolgen und den Interaktionsverlauf im selben Datensatz in Salesforce anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)

Durch das Verknüpfen von Pardot- und Salesforce-Kampagnen kann Ihre Marketingabteilung direkt in Salesforce sehen, wie Leads und Kontakte in Kampagnen interagieren. Fügen Sie die Komponente "Engagementkennzahlen", Engagementverlaufsfelder und Berichte Kampagnenseitenlayouts hinzu, um Markthändlern zu zeigen, wie viele Kampagnenmitglieder E-Mails und Formulare anzeigen und darauf klicken. Fügen Sie die Themenliste "Interaktionsverlauf" Leads und Kontakten hinzu, um anzuzeigen, wie sie interagiert haben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Schnelleres Hinzufügen von Kampagnenmitgliedern

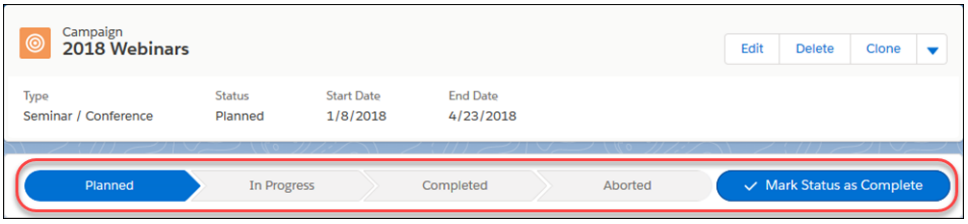
Ihr Marketingteam kann nun auf schnelle Weise Leads, Kontakte und Personenaccounts auswählen und suchen und sie Kampagnen hinzufügen, ohne die Kampagnendetailseite zu verlassen. Wenn Benutzer Leads, Kontakte oder Personenaccounts hinzugefügt haben, wurden sie zu den Startseiten für Leads oder Kontakte weitergeleitet und somit von den Kampagnendetails weggeleitet.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.



Klicken Sie in der Themenliste "Kampagnenmitglieder" auf **Leads hinzufügen** oder **Kontakte hinzufügen**. In einem Fenster wird die Listenansicht "Zuletzt verwendet" angezeigt. Klicken Sie auf **Kontakte hinzufügen**, um Personenaccounts hinzuzufügen.

Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts

Kampagnen besitzen einen Lebenszyklus. Mit "Pfad" kann Ihr Marketingteam die Phasen Ihrer Kampagne verwalten – vom Senden der ersten E-Mail bis zum Bearbeiten der letzten wenigen Leads. Verwenden Sie einen Pfad, um Ihre Markthändler darin zu schulen, wie sie eine Kampagne zur nächsten Phase führen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Angenommen, Ihr Marketingteam verwendet langfristige Kampagnen, deren Entwicklung eine Weile dauert. Oder vielleicht verfügen Sie auch über einen kurzen Marketingzyklus mit vielen Kampagnen. Mithilfe von "Pfad" können Markthändler den Status jeder Kampagne direkt oben im Datensatz anzeigen und aktualisieren.

Wie für alle Pfade basieren die Schritte auf den Werten im Auswahllistenfeld, das Sie beim Einrichten des Pfads auswählen. Wählen Sie für Kampagnen das Statusfeld oder ein anderes Feld aus, das Sie verwenden, um den Kampagnenfortschritt zu verfolgen. Wenn Sie separate Datensatztypen für Kampagnen verwenden, können Sie für jede einzelne einen anderen Pfad erstellen.

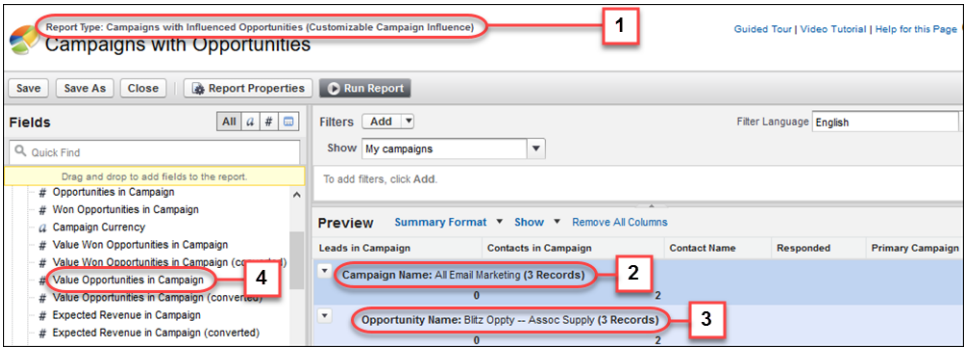
Da für Kampagnen viele Geschäftsprozesse gelten können, ist kein Standardpfad angegeben. Verwenden Sie stattdessen die verfügbaren Auswahllisten für Kampagnen, um den für Ihr Vertriebsteam relevanten Pfad zu erstellen. Erstellen Sie einen Pfad für Kampagnen und verwenden Sie dieselben Schritte, die Sie für andere Objekte verwendet haben. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Pfad` ein und wählen Sie dann **Pfadeinstellungen** aus. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um Ihren Kampagnenseitenlayouts die Komponente "Pfad" hinzuzufügen. Damit die Auswahllistenwerte neu geordnet werden, sollten Sie den Objekt-Manager zum Bearbeiten des Felds verwenden, das von Ihrem Pfad verwendet wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Führen von Benutzern mit der Funktion "Pfad"

Bericht über den anpassbaren Kampagneneinfluss

Mit dem neuen Standardberichtstyp "Kampagnen mit beeinflussten Opportunities (Anpassbarer Kampagneneinfluss)" kann Ihr Marketingteam auf schnelle Weise die Anzahl der Opportunities und den Umsatzbetrag anzeigen, auf die bzw. den die einzelnen Kampagnen Einfluss hatten. Markthändler bleiben auf dem Laufenden darüber, welche Kampagnen gut abschneiden, und können bei Bedarf Anpassungen vornehmen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Markthändler können den neuen Standardberichtstyp auswählen (1). Der Berichtsgenerator erstellt Berichte, in denen die einzelnen Kampagnen (2) mit ihren Opportunities (3) und ihrem Wert (4) angezeigt werden.

Das Objekt "Opportunity-Kontaktrolle" und Kreuzfilter sind in diesem Bericht nicht verfügbar.

Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)

Lassen Sie Ihre Marketingabteilung die Funktionen von Pardot und Salesforce für einen einzelnen Satz an Kampagnendatensätzen verwenden. Wenn Kampagnen verbunden sind, können Marketingexperten den Kampagnen-Einfluss verfolgen und den Interaktionsverlauf im selben Datensatz in Salesforce anzeigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition mit Pardot Standard, Pardot Pro oder Pardot Ultimate Edition

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt diese Funktion eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Beta-Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Die Verwendung dieser Beta-Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Diese Beta-Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Beta-Funktion entstehen. 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, gelten

gleichermaßen für die Nutzung dieser Beta-Funktion durch den Kunden. Salesforce kann diese Beta-Funktion jederzeit nach alleinigem Ermessen einstellen. Sie sollten Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen treffen.

Wenn Sie die Kampagnenausrichtung in Pardot aktivieren, kann Ihre Marketingabteilung Pardot-Kampagnendatensätze mit Salesforce-Kampagnendatensätzen verknüpfen. Anschließend können Marketingbenutzer mit ihren Pardot-Daten direkt in Salesforce arbeiten. Dann ist es egal, ob Benutzer Salesforce- oder Pardot-Funktionen verwenden – sie verwenden den Salesforce-Kampagnendatensatz.

Überlegungen

Beachten Sie folgende Überlegungen, bevor Sie die Kampagnenausrichtung aktivieren und Benutzern das Verknüpfen ihrer Kampagnen ermöglichen.

- Um mit verknüpften Kampagnen arbeiten zu können, benötigen Pardot-Benutzer Salesforce-Anmeldedaten.
- Wenn Sie die Kampagnenausrichtung aktivieren, erhalten alle Pardot-Kampagnen einen Schreibschutz. Es können nur verknüpfte Kampagnen in Pardot verwendet werden. Benutzer können in Pardot keine Kampagnen mehr erstellen. Erstellen Sie Kampagnen auf der Registerkarte "Salesforce-Kampagnen".
- Um Kampagnen verknüpfen zu können, benötigen Markthändler die Berechtigung "Marketingbenutzer" in ihrem Benutzerprofil.
- Markthändler können auswählen, welche Salesforce-Kampagnen-Datensatztypen sie mit Pardot-Kampagnen verknüpfen möchten. Je nachdem, wie Datensatztypen in Ihrem Unternehmen verwendet werden, kann Ihre Marketingabteilung festlegen, dass einige Datensatztypen nicht verknüpft werden sollen.
- Durch das Verknüpfen von Kampagnen können Pardot-Benutzer auf "Anpassbarer Kampagneneinfluss" zugreifen, um die durch diese Kampagnen generierten Opportunities zu verfolgen.
- Bei verknüpften Kampagnen werden die Pardot-Interaktionsverlaufsdaten in Salesforce verfügbar gemacht. Fügen Sie Interaktionsverlaufsfelder den Seitenlayouts für verbundene Kampagnen-Datensatztypen hinzu.
- Salesforce kopiert zugehörige Marketingformulare, Marketinglinks und Listen-E-Mails aus Pardot-Kampagnen in die verknüpften Salesforce-Kampagnen. Diese Daten werden auf die Datenspeicherobergrenzen Ihres Unternehmens angerechnet.
- Sie können mehrere Pardot-Organisationen mit einer einzelnen Salesforce-Organisation verknüpfen, solange Sie unterschiedliche Kampagnen-Datensatztypen für die Kampagnenausrichtung in jeder Pardot-Organisation aktivieren.
- Wenn eine Salesforce-Kampagne mit einer Pardot-Kampagne verknüpft wird, ersetzt sie die Werte in einigen Pardot-Feldern.
  - Name
  - Archivierungsdatum
  - Kosten
  - Ersteller
  - Aktualisiert von
  - Aktualisiert am

  Anmerkung: Diese Aktion kann nicht rückgängig gemacht werden.

Aktivieren der Kampagnenausrichtung

So aktivieren Sie die Kampagnenausrichtung:

1. Rufen Sie in Pardot "Settings" (Einstellungen) auf.
2. Klicken Sie auf **Edit** (Bearbeiten).
3. Führen Sie einen Bildlauf nach unten aus und klicken Sie auf **Campaign Alignment** (Kampagnenausrichtung).

4. Klicken Sie auf **Enable Campaign Alignment** (Kampagnenausrichtung aktivieren).
5. Wählen Sie die Salesforce-Kampagnen-Datensatztypen, die Markthändler mit Salesforce-Kampagnen verknüpfen können sollen. Der Masterdatensatztyp ist der in Salesforce aufgenommene Standarddatensatztyp.
6. Klicken Sie auf **Save Account** (Account speichern).

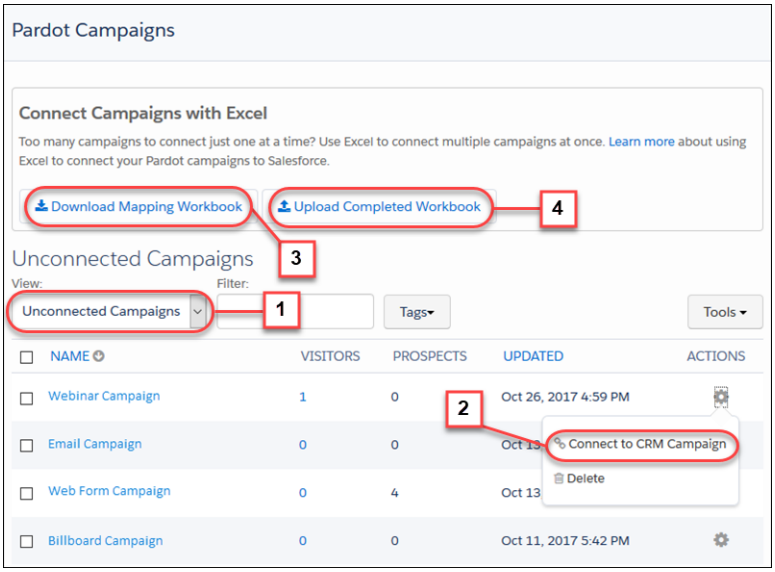
Wenn Sie die Kampagnenausrichtung aktivieren, können Pardot-Kampagnendatensätze nur zur Verwaltung der Kampagnenmitgliedschaft verwendet werden. Benutzer führen alle anderen Kampagnenaufgaben in den verknüpften Salesforce-Kampagnendatensätzen durch.

Wenn Ihr Marketingteam alle Kampagnen verknüpft hat, kehren Sie zur Seite "Einstellungen" zurück, um den Ausrichtungsvorgang abzuschließen.

1. Klicken Sie auf **Use Salesforce to manage campaigns** (Salesforce zum Verwalten von Kampagnen verwenden). Diese Einstellung entfernt die Aktion "Connect to CRM Campaign" (Verbinden mit CRM-Kampagne) auf der Pardot-Kampagnenseite.
2. Damit Pardot-Benutzer nicht verknüpfte Kampagnen sehen können, klicken Sie auf **Show Unconnected Campaigns** (Nicht verknüpfte Kampagnen). Diese Einstellung ist nur anwendbar, wenn Sie **Use Salesforce to manage campaigns** (Salesforce zum Verwalten von Kampagnen verwenden) aktivieren.

Verknüpfen von Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen

Wenn Ihre Markthändler zum Verknüpfen ihrer Kampagnen bereit sind, können sie dies einzeln oder in einem Massenvorgang vornehmen.



Wenn Sie eine einzelne Kampagne verknüpfen möchten, klicken Sie auf der Kampagnenseite in Pardot auf die Ansicht **Unconnected Campaigns** (Nicht verknüpfte Kampagnen) (1). Klicken Sie bei der Kampagne, die Sie verknüpfen möchten, auf die Aktion **Verbinden mit CRM-Kampagne** (2) und wählen Sie dann eine Salesforce-Kampagne zum Verknüpfen aus.

Wenn Sie Kampagnen in einem Massenvorgang verknüpfen möchten, klicken Sie auf **Zuordnungsarbeitsmappe herunterladen** (3). Salesforce exportiert eine Excel-Tabelle mit separaten Registerkarten, auf denen Ihre Pardot- und Salesforce-Kampagnen aufgeführt sind. Verwenden Sie die Registerkarte "Connect Campaigns" (Kampagnen verknüpfen) in der Tabelle, um eine Verknüpfungsliste zu erstellen. Wenn Sie fertig sind, klicken Sie auf **Fertige Arbeitsmappe hochladen** (4) und laden Sie Ihre fertige Tabelle hoch.

Zum Verknüpfen einer neuen Salesforce-Kampagne mit einer neuen Pardot-Kampagne können Markthändler einfach eine Salesforce-Kampagne erstellen. Salesforce erstellt und verknüpft automatisch eine Pardot-Kampagne.

SIEHE AUCH:

Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)

Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition mit Pardot Standard, Pardot Pro oder Pardot Ultimate Edition

Durch das Verknüpfen von Pardot- und Salesforce-Kampagnen kann Ihre Marketingabteilung direkt in Salesforce sehen, wie Leads und Kontakte in Kampagnen interagieren. Fügen Sie die Komponente "Engagementkennzahlen", Engagementverlaufsfelder und Berichte Kampagnenseitenlayouts hinzu, um Markthändlern zu zeigen, wie viele Kampagnenmitglieder E-Mails und Formulare anzeigen und darauf klicken. Fügen Sie die Themenliste "Interaktionsverlauf" Leads und Kontakten hinzu, um anzuzeigen, wie sie interagiert haben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt diese Funktion eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Beta-Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Die Verwendung dieser Beta-Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Diese Beta-Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Beta-Funktion entstehen. 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, gelten gleichermaßen für die Nutzung dieser Beta-Funktion durch den Kunden. Salesforce kann diese Beta-Funktion jederzeit nach alleinigem Ermessen einstellen. Sie sollten Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen treffen.

Bei Salesforce-Kampagnen, die mit Pardot-Kampagnen verknüpft sind, fließen Interaktionsverlaufsdaten von Pardot zum Salesforce-Kampagnendatensatz. Der Interaktionsverlauf enthält jede neue Aktivität bekannter potenzieller Kunden in Bezug auf Marketingdatenbestände, die den verknüpften Kampagnen zugeordnet sind. Zu den bekannten potenziellen Kunden gehören potenzielle Kunden aus Pardot, die mindestens ihre E-Mail-Adresse angegeben haben. Zu den Marketingdatenbeständen gehören Listen-E-Mails (einschließlich derjenigen, die aus Pardot gesendet wurden), Marketingformulare, Formular-Handler, benutzerdefinierte Umleitungen und Marketinglinks.

Wenn Sie Pardot-Engagementdaten in Ihren Salesforce-Kampagnen abrufen möchten, müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein.

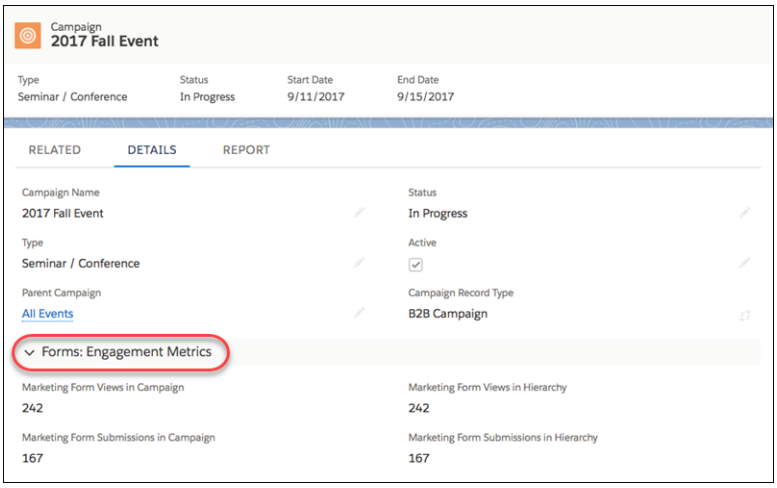
- Die Pardot-Kampagne muss mit einer Salesforce-Kampagne verknüpft sein. Weitere Informationen finden Sie unter Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta).
- Der potenzielle Kunde, der mit einem Marketingdatenbestand interagiert, muss genügend Informationen angeben, die ihn identifizieren (z. B. seine E-Mail-Adresse).
- Der potenzielle Kunde muss einem Benutzer, einer Gruppe oder einer Warteschlange in Salesforce zugewiesen sein. Eine Automatisierungsregel stellt eine gute Möglichkeit zum Zuweisen potenzieller Kunden dar. Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Zuweisen potenzieller Kunden.
- Um auf Interaktionsverlaufsdaten zuzugreifen, benötigen Benutzer den Standardberechtigungssatz "Vertriebsbenutzer" oder "CRM-Benutzer" und den Feldebenensicherheitszugriff auf die Interaktionsverlaufsfelder.

Verschiedene Felder werden für Salesforce-Kampagnen verfügbar und können Ihren Seitenlayouts für Kampagnen hinzugefügt werden. Dabei ist die Feldebenensicherheit zunächst immer auf "Nicht sichtbar" eingestellt. Nur Kampagnen-Datensatztypen, die für die Kampagnenausrichtung aktiviert wurden, sollten Interaktionsfelder enthalten. Die Werte werden jeweils täglich aktualisiert.

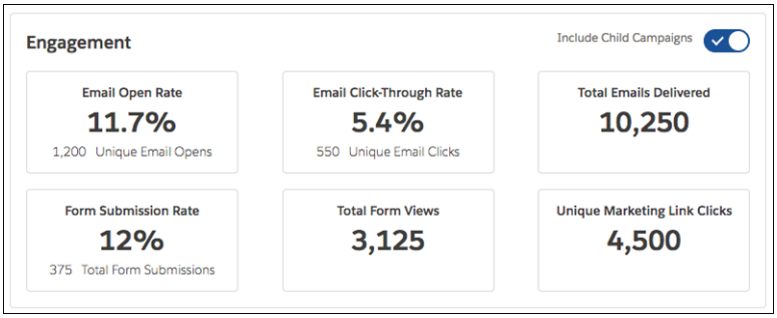
- **Listen-E-Mails, einschließlich derjenigen, die aus Pardot gesendet wurden:**
  - Eindeutige E-Mail-Aufrufe in der Kampagne
  - Eindeutige E-Mail-Aufrufe in der Hierarchie
  - Eindeutige Klicks auf E-Mail in der Kampagne

  - Eindeutige Klicks auf E-Mail in der Hierarchie
  - Insgesamt in der Kampagne zugestellte E-Mails
  - Insgesamt in der Hierarchie zugestellte E-Mails
  - E-Mail-Öffnungsrate
  - E-Mail-Klickrate
- **Formulare und Formular-Handler:**
  - Formularsendungen insgesamt in der Kampagne
  - Formularsendungen insgesamt in der Hierarchie
  - Formularaufrufe insgesamt in der Kampagne
  - Formularaufrufe insgesamt in der Hierarchie
  - Formularsendungsrate
- **Benutzerdefinierte Umleitungen und Marketinglinks:**
  - Eindeutige Klicks auf Marketinglinks in der Kampagne
  - Eindeutige Klicks auf Marketinglinks in der Hierarchie

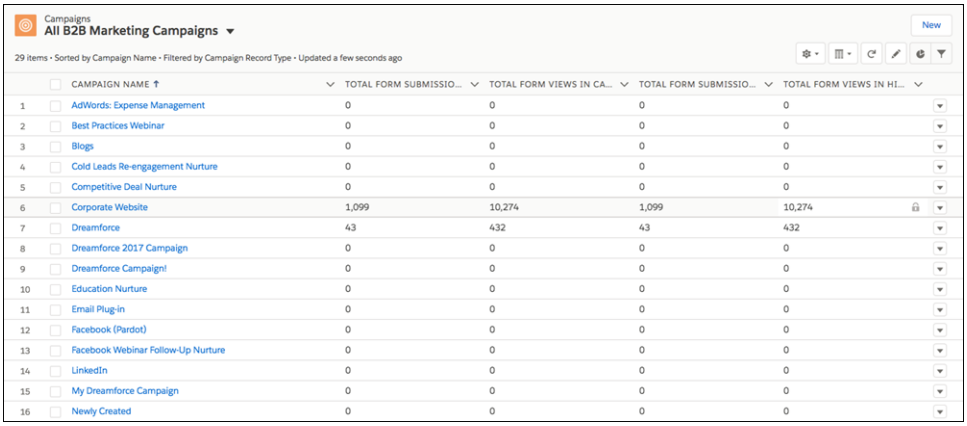
Abhängig von den Daten, die Benutzer sehen möchten, können Sie die Interaktionsverlaufsfelder einzeln den Seitenlayouts hinzufügen.



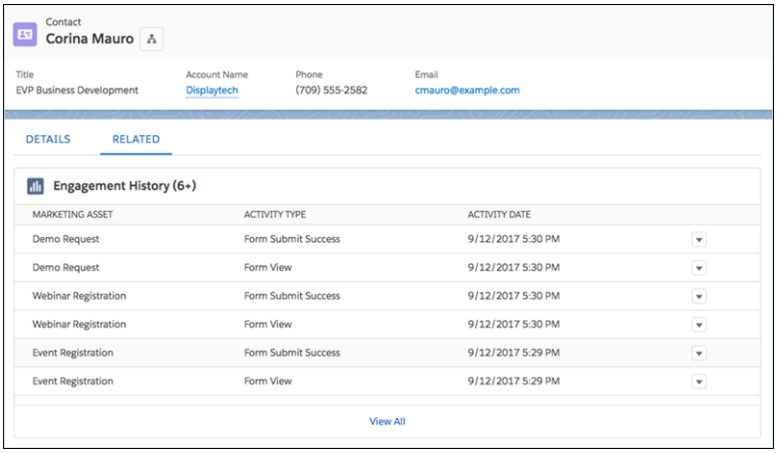
Oder fügen Sie die Komponente "Engagementskennzahlen" hinzu, um sie alle zusammen anzuzeigen. Wenn Sie die Komponente "Engagementskennzahlen" hinzufügen, können Markthändler Statistiken nur für die Kampagnen oder nur für die Kampagnenhierarchie anzeigen.



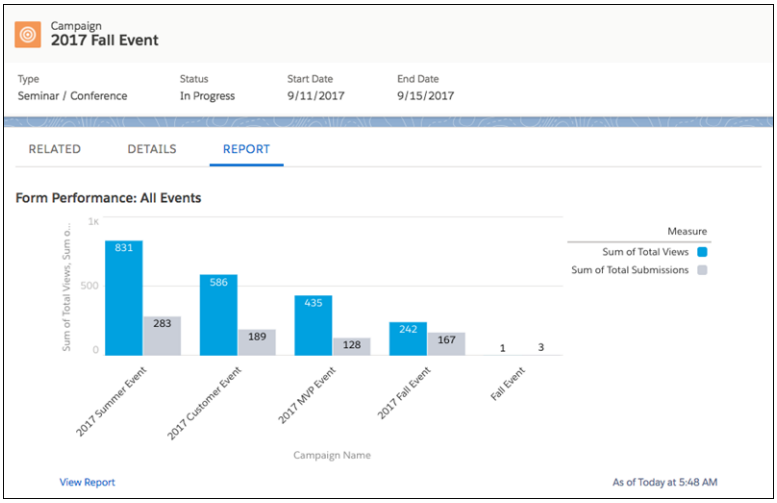
Fügen Sie Kampagnenlistenansichten Engagementfelder hinzu, damit Benutzer Kampagnen mit Engagement auf einfache Weise finden können.



Damit Benutzer das Engagement einzelner Leads und Kontakte anzeigen können, fügen Sie die Themenliste "Interaktionsverlauf" den Lead- und Kontaktdetailseiten hinzu. Die Themenliste "Interaktionsverlauf" wird aktualisiert, wenn die Aktivität durchgeführt wird, sodass Benutzer eine Echtzeitansicht der Interaktion erhalten.



Markthändler können die systemeigene Salesforce-Berichterstellung verwenden, um Berichte zu erstellen, die Kampagnen, Pardot-Marketingdatenbestände und das Engagement insgesamt für diese Datenbestände enthalten. Die Berichte sind im AppExchange-Paket für Pardot verfügbar. Fügen Sie Berichte und Dashboards in Kampagnenseitenlayouts ein, damit Benutzer die Engagementdaten anzeigen können, die für sie wichtig sind.



SIEHE AUCH:

Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)

Pfad: Auswählen Ihres eigenen Pfads

Das Leben hat mehr zu bieten als Phasen und Status. Legen Sie einen Pfad auf Grundlage eines Auswahllistenfelds für Standardobjekte fest, damit Ihr Pfad der Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter gerecht wird.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Verwenden von Pfaden zum Aufbauen von Beziehungen zu Accounts

Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts

Kundenvorgangspfad für Lightning Experience

Accounts: Pfad, Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, bessere E-Mail-Unterstützung für Personenaccounts und mehr

Verwalten Sie den Lebenszyklus Ihrer Accounts mit einem Pfad. Erleichtern Sie sich das Account-basierte Marketing durch die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen". Senden Sie auf einfache Weise E-Mails an Personenaccounts und synchronisieren Sie Personenaccounts und Microsoft-Kontakte. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Pfaden zum Aufbauen von Beziehungen zu Accounts

Accounts weisen auch Phasen auf. Unabhängig davon, ob Sie die Beziehungen zu Kunden pflegen oder versuchen, potenzielle Kunden ohne eine Opportunity zu Kunden zu machen, hilft Ihnen die Funktion "Pfad" dabei, den Lebenszyklus Ihrer Accounts zu verwalten.

Einfacheres Zugreifen auf die Hierarchie eines Accounts

Das Versteckspiel ist vorbei und Ihre Benutzer sind die Gewinner. Klicken Sie in der Kopfzeile eines beliebigen Accounts auf das Symbol **Account-Hierarchie anzeigen**, um direkt zu dessen Hierarchie zu wechseln.

Verbinden der Punkte zwischen Leads und Accounts

Wenn Sie Pardot verwenden, helfen Sie Ihren Teams beim Erlernen von Account-basiertem Marketing, indem Sie Ihre Salesforce-Daten auf neue Art und Weise verwenden. Fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen"

Ihren Geschäftsaccountseiten hinzu, um mit einem Account übereinstimmende Leads anzuzeigen, wobei die besten Übereinstimmungen zuerst angezeigt werden. Vertriebsteams können Leads konvertieren, ohne den Account verlassen zu müssen. Durch Reduzieren redundanter Daten hilft Ihnen die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" beim Einhalten verschiedener Vorschriften in Bezug auf Datenschutz und Privatsphäre.

Schnelleres Senden von E-Mails an Personenaccounts

Mitarbeiter können nun auf einfache Weise E-Mails an einen Personenaccount senden. Wenn ein Personenaccount-Datensatz eine E-Mail-Adresse enthält, wird das Feld "An" durch die Aktion "E-Mail senden" mit diesem Namen und der E-Mail-Adresse ausgefüllt.

Synchronisieren von Personenaccounts mit Microsoft®-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen ihren Salesforce- und Microsoft-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen.

Synchronisieren von Personenaccounts mit Google-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen Salesforce- und Google-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen.

Eingrenzen Ihrer Accountsuchen mit Filtern

Sie können Suchergebnisse nun nach Accounts filtern. Fassen Sie Ihre erste Suche so weit, wie Sie möchten, und wenden Sie dann Filter an, um die Ergebnisse einzugrenzen.

Anzeigen der Datenbestände eines Personenaccounts in Lightning Experience

In Lightning Experience werden in der Themenliste "Vermögenswerte" für Personenaccounts nun alle zu diesem Personenaccount gehörenden Datenbestände angezeigt. Wenn zuvor in einem Feld "Kontakt" für einen Datenbestand ein Personenaccount aufgeführt war, wurde der Datenbestand in Lightning Experience nicht in der Themenliste "Vermögenswerte" für den Personenaccount angezeigt.

Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud

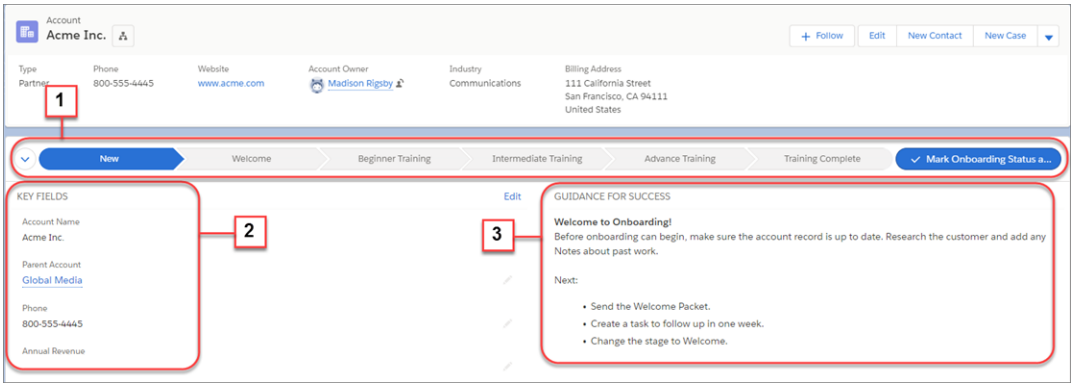
Gute Nachrichten für Neukunden bei Financial Services Cloud! Jetzt können Sie entweder Personenaccounts oder das Objektmodell "Einzelperson" verwenden.

Verwenden von Pfaden zum Aufbauen von Beziehungen zu Accounts

Accounts weisen auch Phasen auf. Unabhängig davon, ob Sie die Beziehungen zu Kunden pflegen oder versuchen, potenzielle Kunden ohne eine Opportunity zu Kunden zu machen, hilft Ihnen die Funktion "Pfad" dabei, den Lebenszyklus Ihrer Accounts zu verwalten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Richten Sie einen Pfad für Geschäftsaccount- oder Personenaccount-Datensatztypen ein. Wie für alle Pfade basieren die Schritte (1) auf den Werten im Auswahllistenfeld, das Sie beim Einrichten des Pfads auswählen. Welche Auswahllistenfelder verfügbar sind, hängt davon ab, ob der Pfad für Geschäftsaccount- oder Personenaccount-Datensatztypen vorgesehen ist. Richten Sie den Fokus Ihrer Mitarbeiter auf die wichtigsten Informationen, indem Sie sie in den Schlüsselfeldern hervorheben (2). Fügen Sie Anleitungen hinzu, damit die Mitarbeiter bei jedem Schritt des Pfads erfolgreich sind (3).

Da für Accounts viele Geschäftsprozesse gelten können, ist kein Standardpfad angegeben. Verwenden Sie stattdessen eines der verfügbaren Auswahllistenfelder für Geschäfts- oder Personenaccounts, um einen Pfad zu erstellen, der für Ihr Vertriebsteam sinnvoll ist. Zum Beispiel müssen Ihre Mitarbeiter möglicherweise mehrere Jahre lang Beziehungen zu ihren Bankkunden aufbauen. Verwenden Sie einen Pfad, um Ihre Mitarbeiter beim Entwickeln dieser langfristigen Beziehungen zu coachen. Oder vielleicht verfügen Sie über einen kurzen Vertriebsprozess, für den keine Opportunity erforderlich ist. Mit einem Pfad können Mitarbeiter sich direkt im Account-Datensatz durch den Vertriebsprozess arbeiten.

Der Account-Datensatztyp `--Master--` gilt nur für Geschäftsaccounts.

Erstellen Sie einen Pfad für Accounts und verwenden Sie dieselben Schritte, die Sie für andere Objekte verwendet haben. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Pfad` ein und wählen Sie dann **Pfadeinstellungen** aus. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um die Komponente "Pfad" Ihren Accountseitenlayouts hinzuzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Führen von Benutzern mit der Funktion "Pfad" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Pfad: Auswählen Ihres eigenen Pfads

Einfacheres Zugreifen auf die Hierarchie eines Accounts

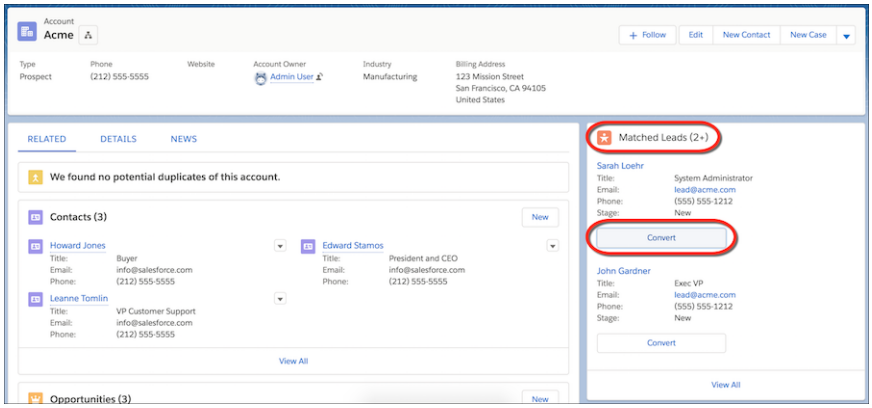
Das Versteckspiel ist vorbei und Ihre Benutzer sind die Gewinner. Klicken Sie in der Kopfzeile eines beliebigen Accounts auf das Symbol **Account-Hierarchie anzeigen**, um direkt zu dessen Hierarchie zu wechseln.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Verbinden der Punkte zwischen Leads und Accounts

Wenn Sie Pardot verwenden, helfen Sie Ihren Teams beim Erlernen von Account-basiertem Marketing, indem Sie Ihre Salesforce-Daten auf neue Art und Weise verwenden. Fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" Ihren Geschäftsaccountseiten hinzu, um mit einem Account übereinstimmende Leads anzuzeigen, wobei die besten Übereinstimmungen zuerst angezeigt werden. Vertriebsteams können Leads konvertieren, ohne den Account verlassen zu müssen. Durch Reduzieren redundanter Daten hilft Ihnen die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" beim Einhalten verschiedener Vorschriften in Bezug auf Datenschutz und Privatsphäre.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition mit **Pardot Pro** oder **Pardot Ultimate** Edition



Die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" wird durch eine neue Standardabgleichsregel für Leads in Accounts aufgefüllt.

SIEHE AUCH:

Pardot-Preise

Opportunities: Opportunity-Aufteilungen, Sichtbarkeit des Opportunity-Produktnamens, Preisbuchauswahl und mehr

Wenn Sie darauf gewartet haben, zu Lightning Experience zu wechseln, da Ihre Vertriebsmitarbeiter sich auf Opportunity-Aufteilungen verlassen, ist Ihre Zeit nun gekommen! Dank der Opportunity-Aufteilungen und dreier anderer Erweiterungen werden Opportunities für Ihr Unternehmen sinnvoller.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Freigeben einer Zuschreibung für ein Geschäft in Lightning Experience

Mithilfe von Opportunity-Aufteilungen ist es für Vertriebsmitarbeiter ein Leichtes, zusammen an Opportunities zu arbeiten und Opportunities für Teammitglieder freizugeben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anzeigen des gesamten Namens eines Produkts

Ein paar fehlende Buchstaben oder Zahlen in einem Namen können beim Auswählen von Produkten aus einer Liste einen Unterschied machen. Sie wissen, wie entscheidend es ist, auf jeden einzelnen Buchstaben im vollständigen Namen eines Produkts zu achten, bevor Sie es zur Opportunity hinzufügen. Auf der Oberfläche "Produkte hinzufügen" stehen Ihnen nun mehr Optionen zum Anzeigen langer Textblöcke wie Produktnamen und -beschreibungen zur Verfügung.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Direktes Auffinden des richtigen Preisbuchs

Vertriebsmitarbeiter müssen nicht Dutzende Preisbücher durchblättern, um das zu finden, das sie immer verwenden. Wenn der Mitarbeiter einer Opportunity ein Preisbuch hinzufügt, ist nun das letzte vom Mitarbeiter verwendet Preisbuch die erste Option.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zu Opportunity-Teams

Optimieren Sie die Opportunity-Teamerstellung durch das Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zum Opportunity-Team mit einem Klick.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

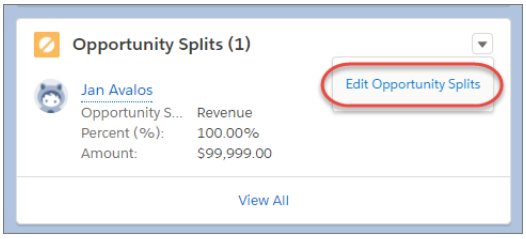
Freigeben einer Zuschreibung für ein Geschäft in Lightning Experience

Mithilfe von Opportunity-Aufteilungen ist es für Vertriebsmitarbeiter ein Leichtes, zusammen an Opportunities zu arbeiten und Opportunities für Teammitglieder freizugeben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

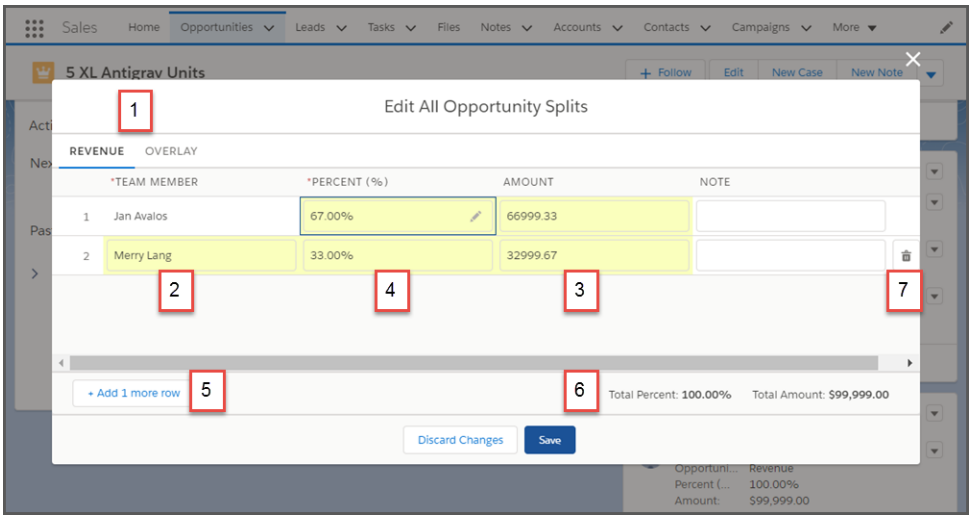
AUSGABEN

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

Teammitglieder, die an einer Opportunity arbeiten, können die Zuschreibung anzeigen, die sie für jedes Geschäft erhalten. Sie können individuelle Vertriebszuschreibungen in Quoten- und Pipeline-Berichten für das gesamte Team zusammenfassen.



Über die Themenliste "Opportunity-Aufteilungen" können Sie Aufteilungen hinzufügen oder anpassen. Der Inhaber der Opportunity erhält 100 %, bis weitere Aufteilungen hinzugefügt werden. Der Inhaber der Opportunity oder Benutzer, die sich in Ihrer Hierarchie oberhalb des Inhabers befinden, können Aufteilungen hinzufügen und anpassen.



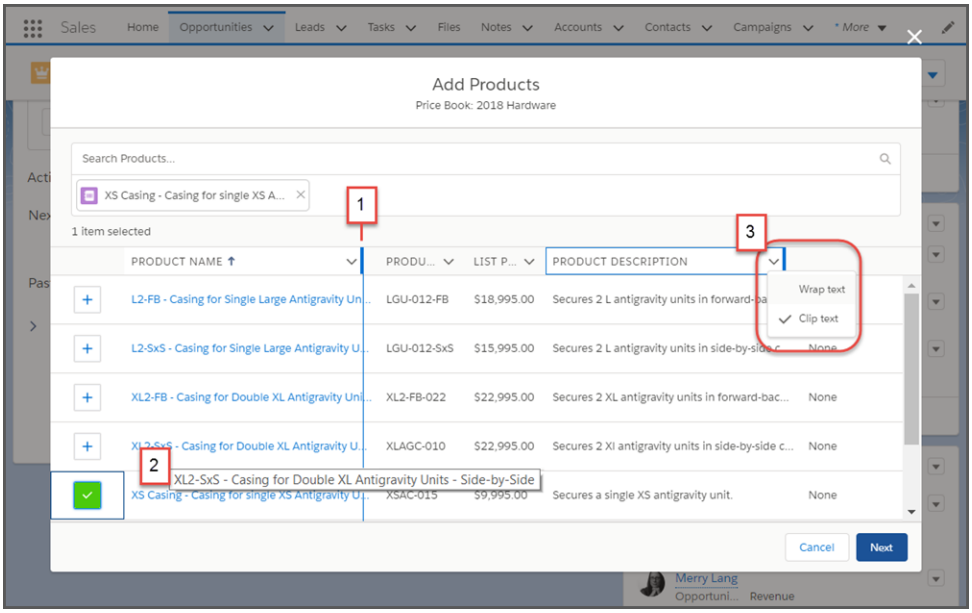
- Wählen Sie Umsatz- oder Overlay-Aufteilungen (1) aus.
- Wählen Sie ein Teammitglied aus, dem eine Zuschreibung gewährt werden soll (2).
- Der Betrag (3) wird auf Grundlage des für das Teammitglied eingegebenen Prozentsatzes (4) berechnet.
- Sie können weitere Zeilen (5) hinzufügen, um die Aufteilung für mehr Teammitglieder festzulegen.
- Für Aufteilungen, deren Gesamtwert 100 % betragen muss, werden die Gesamtwerte (6) in Rot angezeigt, wenn die eingegebenen Prozentsätze zu mehr oder weniger als 100 % führen.
- Mit Ausnahme der Freigabe des Opportunity-Inhabers können Sie jede Aufteilung (7) löschen.

Anzeigen des gesamten Namens eines Produkts

Ein paar fehlende Buchstaben oder Zahlen in einem Namen können beim Auswählen von Produkten aus einer Liste einen Unterschied machen. Sie wissen, wie entscheidend es ist, auf jeden einzelnen Buchstaben im vollständigen Namen eines Produkts zu achten, bevor Sie es zur Opportunity hinzufügen. Auf der Oberfläche "Produkte hinzufügen" stehen Ihnen nun mehr Optionen zum Anzeigen langer Textblöcke wie Produktnamen und -beschreibungen zur Verfügung.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Ziehen Sie die Spalten, um sie zu verbreitern (1), bewegen Sie den Mauszeiger über den Namen eines Produkts, um den gesamten Namen anzuzeigen (2), und legen Sie Spalten fest, um Text zu umbrechen oder anzuheften (3).

Direktes Auffinden des richtigen Preisbuchs

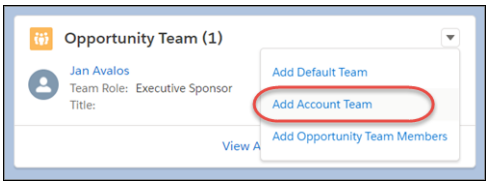
Vertriebsmitarbeiter müssen nicht Dutzende Preisbücher durchblättern, um das zu finden, das sie immer verwenden. Wenn der Mitarbeiter einer Opportunity ein Preisbuch hinzufügt, ist nun das letzte vom Mitarbeiter verwendet Preisbuch die erste Option.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zu Opportunity-Teams

Optimieren Sie die Opportunity-Teamerstellung durch das Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zum Opportunity-Team mit einem Klick.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.



AUSGABEN

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

Produkte: Neue Anpassungsoption und schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern

Erstellen Sie benutzerdefinierte Aktionen für Produkte und fügen Sie sie schneller zu Preisbüchern hinzu.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von mehr Anpassungen für Produkte
Zuvor konnten Sie benutzerdefinierte Schaltflächen oder Links für Produkte erstellen. Nun stehen auch benutzerdefinierte Aktionen zur Verfügung.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern
Da einem Preisbuch in einem Durchlauf bis zu 50 Produkte hinzugefügt werden können, können Mitarbeiter Zeit sparen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

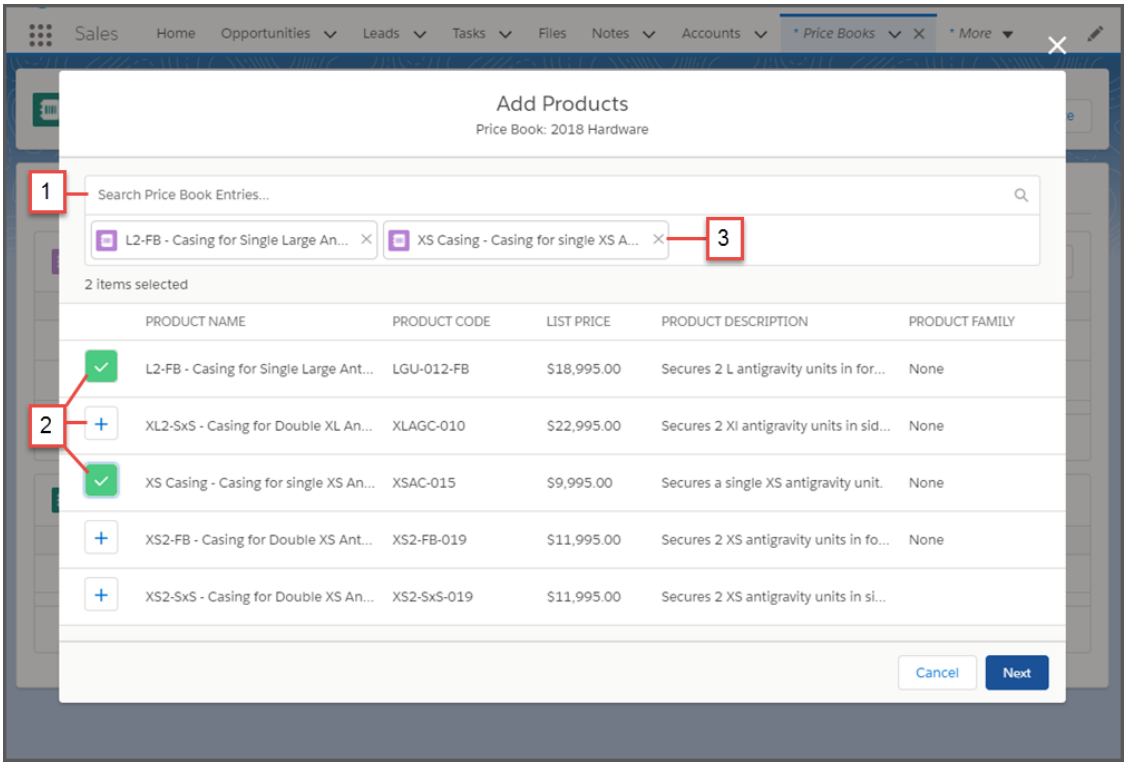
Erstellen von mehr Anpassungen für Produkte

Zuvor konnten Sie benutzerdefinierte Schaltflächen oder Links für Produkte erstellen. Nun stehen auch benutzerdefinierte Aktionen zur Verfügung.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Durch das Erstellen von benutzerdefinierten Aktionen wird Salesforce stärker an die Arbeitsweise Ihrer Benutzer angepasst. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn Ihre Benutzer durch Klicken auf eine Schaltfläche automatisch Datensätze erstellen oder zuordnen können.

Schnelleres Hinzufügen von Produkten zu Preisbüchern

Da einem Preisbuch in einem Durchlauf bis zu 50 Produkte hinzugefügt werden können, können Mitarbeiter Zeit sparen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



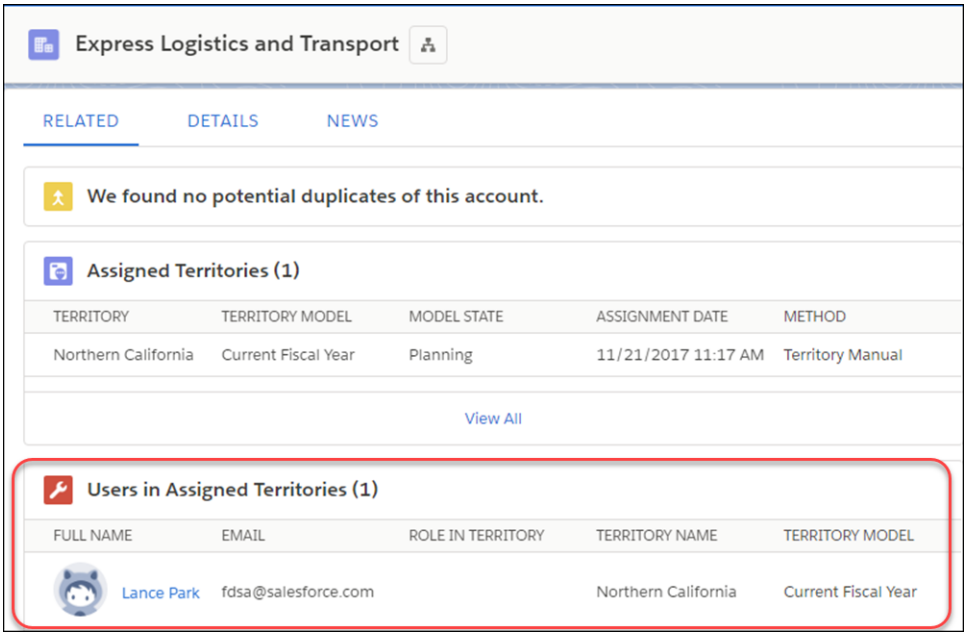
Das ewige Blättern erübrigt sich – suchen Sie einfach anhand des Namens (1). Wählen Sie mindestens ein Produkt aus (2), das dem Preisbuch hinzugefügt werden soll. Überprüfen und entfernen Sie ausgewählte Produkte (3), bevor Sie zur nächsten Seite wechseln.

Enterprise-Regionsverwaltung: Anzeigen von Informationen weiterer Regionen

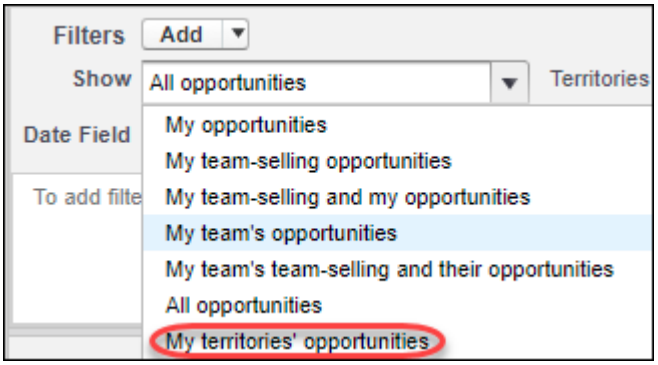
Sie und Ihre Mitarbeiter haben nun die Möglichkeit, Informationen für Opportunity-Berichte nach Region zu filtern. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Mitarbeiter können wie in Salesforce Classic nun in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung sehen, welche Benutzer den Regionen eines Accounts zugewiesen sind.

AUSGABEN

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



Wenn Sie Ihrem Accountseitenlayout die Themenliste für Benutzer in zugewiesenen Regionen bereits hinzugefügt haben, sind Sie startklar.



Wählen Sie beim Erstellen, Bearbeiten oder Ausführen eines Opportunity-Berichts im Feld "Anzeigen" den Filter **Opportunities eigener Regionen** aus, um die zu Ihren Regionen gehörenden Opportunities hinzuzufügen.

SIEHE AUCH:

Unterwegs mehr Anzeigen mit der Enterprise-Regionsverwaltung

Kontakte: Kontaktrollen und verbesserter Zugriff auf die Kontakthierarchie

Mitarbeiter können durch eine verbesserte Oberfläche für Kontaktrollen und einfacheren Zugriff auf die Kontakthierarchie schneller arbeiten. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren von Kontaktrollen wie ein Geschwindigkeitsdämon

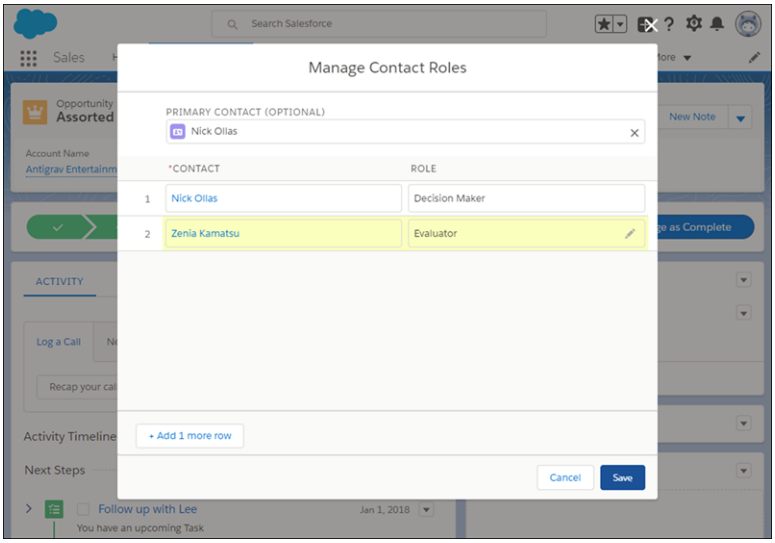
Mitarbeiter können mit einer verbesserten Oberfläche zum Verwalten von Opportunity-Kontaktrollen schneller arbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Suchen der Hierarchie eines Kontakts im Handumdrehen

Sie fragen sich, in welcher Beziehung Ihre Kontakte zueinander stehen? Klicken Sie in der Kopfzeile eines Kontakts auf das Symbol **Kontakt-Hierarchie anzeigen**, um direkt zu dessen Hierarchie zu wechseln. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktualisieren von Kontaktrollen wie ein Geschwindigkeitsdämon

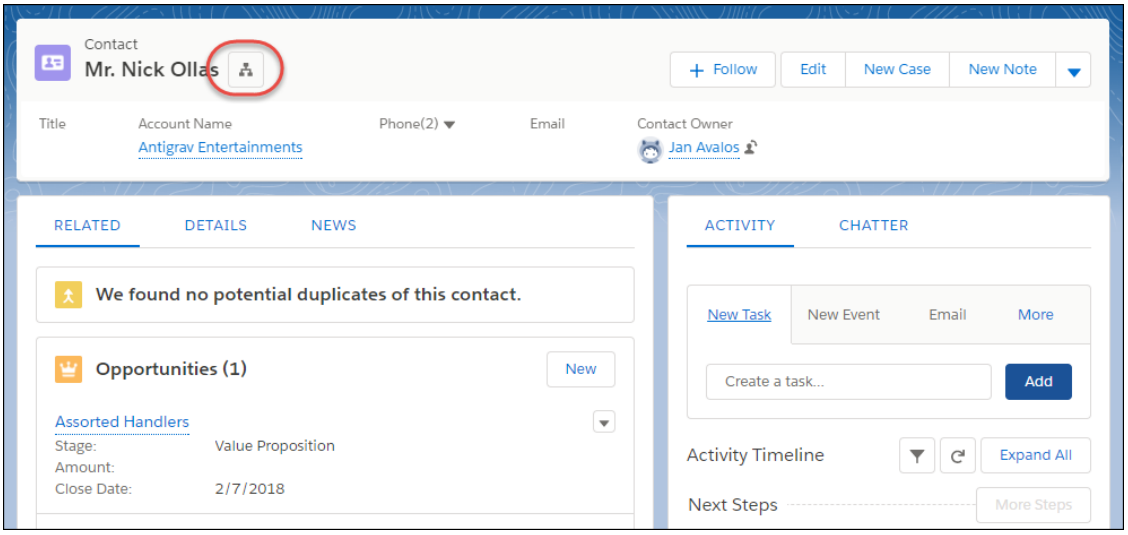
Mitarbeiter können mit einer verbesserten Oberfläche zum Verwalten von Opportunity-Kontaktrollen schneller arbeiten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Sie können Opportunity-Kontaktrollen hinzufügen, aktualisieren und entfernen und den Hauptansprechpartner für die Opportunity festlegen – und das alles an einem Ort. Entfernen Sie Kontaktrollen, indem Sie zur Themenliste "Kontaktrollen" in den Opportunity-Datensatzdetails zurückkehren.

Suchen der Hierarchie eines Kontakts im Handumdrehen

Sie fragen sich, in welcher Beziehung Ihre Kontakte zueinander stehen? Klicken Sie in der Kopfzeile eines Kontakts auf das Symbol **Kontakt-Hierarchie anzeigen**, um direkt zu dessen Hierarchie zu wechseln. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Produktivitätsfunktionen: Verbesserungen an Sales Console, Anrufüberwachung und E-Mail-Erweiterungen

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Maximieren ihrer Produktivität in Lightning Experience mit einer Reihe an Konsolenfunktionen, der Anrufüberwachung in Lightning Dialer und Verbesserungen an Listen-E-Mails.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vertriebskonsole: Verankerte Regionen, Schnelltext, Makros und mehr

Wir arbeiten weiterhin an großartigen Verbesserungen für Lightning-Konsolenanwendungen. Es wurde eine Möglichkeit zum Verankern von Seiten an Bereichen hinzugefügt, es wurden Schnelltextoptionen eingefügt und die Leistung der Makros wurde erweitert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Inbox: Verbesserungen der Planung, E-Mail-Verfolgung und Produktivitätsaktualisierungen

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern mit vollständigen Seitenlayouts und Lesebestätigungen, ihre Inbox in den Griff zu bekommen. Mit der Funktion "Einfügen von Verfügbarkeit" können Mitarbeiter Gespräche schneller planen und mehr Geschäfte abschließen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

E-Mail-Erfahrung: Verbesserungen an Listen-E-Mails, Aktualisierungen für das Erstellen von E-Mails und andere Erweiterungen

Verwalten Sie Listen-E-Mails auf einem Bildschirm, fügen Sie Signaturen hinzu und zeigen Sie an, wie viele weitere E-Mails Sie senden können. In E-Mails können Sie Empfängerfelder vorab definieren, problemlos Personenaccounts verwenden und Rechtschreibprüfungen durchführen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Aktivitätszeitachse: Aktualisierte Zeitachse und erweiterte Einstein-E-Mails

Passen Sie die Aktivitätszeitachse an und sehen Sie mehr von Ihren Einstein-E-Mails. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Aktivitätserinnerungen: Ereigniserinnerungen, bessere Steuerung von Erinnerungen sowie eine Option zum Löschen sämtlicher Erinnerungen

Aufgrund der Erinnerungen, an ihren wichtigen Ereignissen teilzunehmen, einzelnen Einstellungen für Aufgaben- und Ereigniserinnerungen und der Möglichkeit, alle Erinnerungen mit einem Klick zu entfernen, können Mitarbeiter produktiv bleiben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Kalender und Ereignisse: Automatische Teilnehmerzuordnung, Teilnehmerzugriff für mehr Mitarbeiter und Verbesserungen an freigegebenen Ereignissen

Mitarbeiter können nun in weniger Schritten relevanten Kontakten oder einem Lead wichtige Besprechungen zuordnen. Es können mehr Mitarbeiter über den Kalender auf das Teilnehmerfeld zugreifen und mehr Aktionen mit ihren freigegebenen Ereignissen durchführen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Startseite: Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Geschäfte"

Die Komponente für Opportunities auf der Startseite weist einen neuen Namen und eine Filterfunktion auf. "Beste Geschäftsabschlüsse" heißt nun "Wichtige Geschäftsabschlüsse". Ihre Mitarbeiter können die in der Komponente angezeigten Opportunities filtern, um alle ihre Details, Geschäfte, deren Abschluss kurz bevorsteht, und andere hilfreiche Listenansichten anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vertriebskonsole: Verankerte Regionen, Schnelltext, Makros und mehr

Wir arbeiten weiterhin an großartigen Verbesserungen für Lightning-Konsolenanwendungen. Es wurde eine Möglichkeit zum Verankern von Seiten an Bereichen hinzugefügt, es wurden Schnelltextoptionen eingefügt und die Leistung der Makros wurde erweitert. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

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

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

AUSGABEN

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

Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit verankerten Regionsseiten an, damit Konsolenbenutzer Datensatzinformationen auf verschiedenen Unterregisterkarten anzeigen und verwenden können. Wählen Sie aus drei Vorlagen aus, um die Kopfzeile oder die linke Randleiste einer Seite oder beides zu verankern. Bisher war diese Funktion nur in Salesforce Classic-Konsolen verfügbar.

Optimieren Ihrer Produktivität mit Schnelltext und Makros

Mit Konsolenanwendungen arbeiten Ihre Benutzer bereits produktiv, aber es wurden Tools hinzugefügt, um ihre Produktivität noch mehr zu steigern. Nutzen Sie den Schnelltext und leistungsstärkere Makros.

Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten

Verwalten und präsentieren Sie Informationen in Abschnitten, die aus- und eingeblendet werden können, indem Sie die Seiten Ihrer Lightning-Konsolenanwendungen mit der Komponente "Akkordeon" anpassen. Es wird jeweils nur ein Abschnitt erweitert, damit sich Ihre Konsolenbenutzer auf die Informationen konzentrieren können, mit denen sie arbeiten.

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)

Inbox: Verbesserungen der Planung, E-Mail-Verfolgung und Produktivitätsaktualisierungen

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern mit vollständigen Seitenlayouts und Lesebestätigungen, ihre Inbox in den Griff zu bekommen. Mit der Funktion "Einfügen von Verfügbarkeit" können Mitarbeiter Gespräche schneller planen und mehr Geschäfte abschließen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

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

AUSGABEN

Inbox ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Essentials**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden des vollständigen Seitenlayouts zum Erstellen von Datensätzen

Teams können alle Felder in ihren Datensätzen bequem über ihre Inbox aktualisieren. So sparen sie Zeit, müssen weniger häufig zu einem anderen Kontext wechseln und können in der Desktop- und der mobilen Version mehr erledigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Planen von Besprechungen im Namen anderer

Mitglieder von Vertriebsteams können ihre Kollegen proaktiv unterstützen, indem sie Besprechungen für sie planen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

Einfacheres Planen von Besprechungen durch Einblick in die Verfügbarkeit

Endlich müssen Sie nicht mehr zwischen Kalender und E-Mail hin- und herwechseln, um eine Besprechung zu planen. Mit der Funktion zum Einfügen von Verfügbarkeit können Vertriebsmitglieder jetzt die freigegebenen Kalender von Kollegen sehen, ohne ihre Inbox zu verlassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

Anzeigen, wer mit E-Mails interagiert

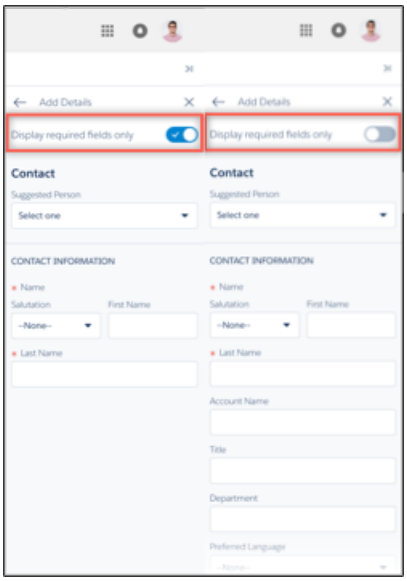
War es sinnvoll, die E-Mail zu senden, wenn niemand auf die Links klickt? Diese uralte Frage müssen Sie nicht mehr beantworten, wenn Sie die Linkverfolgung verwenden. Jetzt können Marketingexperten und Vertriebsteams sehen, wer ihre E-Mail liest und auf die einzelnen Links klickt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

Verhindern von Lesebestätigungen für mehr Privatsphäre

Verhindern Sie, dass Benutzer Lesebestätigungen für von ihnen gesendete E-Mails erhalten. Lesebestätigungen enthalten Informationen wie den Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Nachricht öffnet, und den Ort. Gesetze und Vorschriften können verlangen, dass Sie die Wünsche Ihrer Kunden hinsichtlich der von Ihnen erfassten persönlichen Daten beachten und respektieren. Diese Funktion gilt nur für Lightning Experience.

Verwenden des vollständigen Seitenlayouts zum Erstellen von Datensätzen

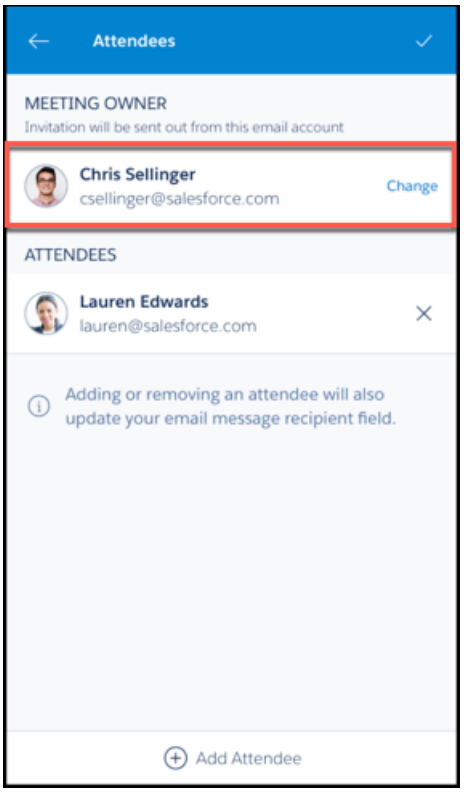
Teams können alle Felder in ihren Datensätzen bequem über ihre Inbox aktualisieren. So sparen sie Zeit, müssen weniger häufig zu einem anderen Kontext wechseln und können in der Desktop- und der mobilen Version mehr erledigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.



Sie können auswählen, ob nur die erforderlichen Felder oder alle Felder des Datensatzes angezeigt werden.

Planen von Besprechungen im Namen anderer

Mitglieder von Vertriebsteams können ihre Kollegen proaktiv unterstützen, indem sie Besprechungen für sie planen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

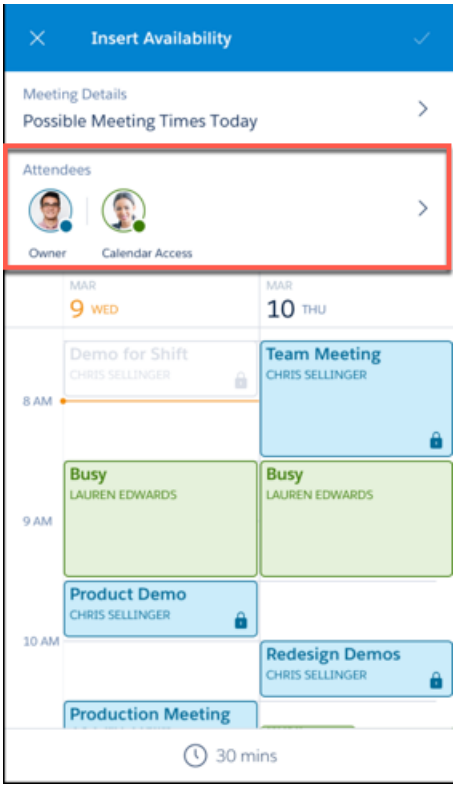


Anmerkung: Zusätzlich zur Verwendung von Inbox muss ein Benutzer entweder den Kalenderzugriff freigeben oder zu derselben Salesforce-Organisation gehören, damit ein Kollege eine Besprechung in seinem Namen planen kann.

Ihre Vertriebsteams planen Besprechungen wie gewohnt, ändern jedoch den Besprechungsinhaber in eine andere Person in ihrem Team. Ihr Kollege erhält als Besprechungsinhaber die Kontrolle über die Kommunikation und Änderungen an der Einladung.

Einfacheres Planen von Besprechungen durch Einblick in die Verfügbarkeit

Endlich müssen Sie nicht mehr zwischen Kalender und E-Mail hin- und herwechseln, um eine Besprechung zu planen. Mit der Funktion zum Einfügen von Verfügbarkeit können Vertriebsmitglieder jetzt die freigegebenen Kalender von Kollegen sehen, ohne ihre Inbox zu verlassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.



Um die Verfügbarkeit eines Kollegen auf dem Kalender zu sehen, können Mitarbeiter den Kollegen der Teilnehmerliste hinzufügen.

Damit Inbox-Benutzer gegenseitig ihre Verfügbarkeit sehen, müssen sie entweder den Kalenderzugriff freigeben oder zu derselben Salesforce-Organisation gehören.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von "Insert Availability" (Verfügbarkeit einfügen) zum Optimieren der Planung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen, wer mit E-Mails interagiert

War es sinnvoll, die E-Mail zu senden, wenn niemand auf die Links klickt? Diese uralte Frage müssen Sie nicht mehr beantworten, wenn Sie die Linkverfolgung verwenden. Jetzt können Marketingexperten und Vertriebsteams sehen, wer ihre E-Mail liest und auf die einzelnen Links klickt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Inbox für iOS und Inbox für Android.

Chrome-Benutzer wählen die Link-Verfolgung auf der Engagement-Registerkarte für Lesebestätigungen. Outlook-Benutzer wählen die Link-Verfolgung im Ordner für Lesebestätigungen.

Verhindern von Lesebestätigungen für mehr Privatsphäre

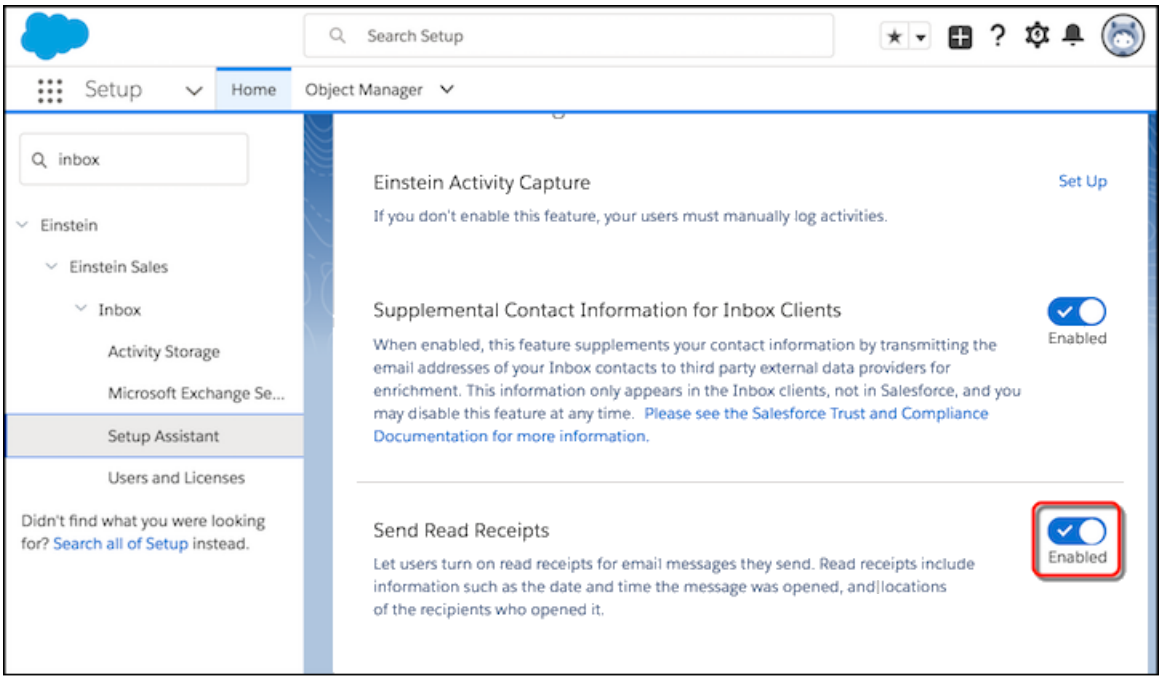
Verhindern Sie, dass Benutzer Lesebestätigungen für von ihnen gesendete E-Mails erhalten. Lesebestätigungen enthalten Informationen wie den Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Nachricht öffnet, und den Ort. Gesetze und Vorschriften können verlangen, dass Sie die Wünsche Ihrer Kunden hinsichtlich der von Ihnen erfassten persönlichen Daten beachten und respektieren. Diese Funktion gilt nur für Lightning Experience.

Hier sind ein paar Gesetze, die für viele Unternehmen wichtig sind, die Daten ihrer Kunden erfassen und verarbeiten.

- Datenschutz-Grundverordnung (General Data Protection Regulation, GDPR), Europäische Union

- Gramm-Leach-Bliley Act (GLB Act), USA

Wenn Sie verhindern möchten, dass Benutzer Lesebestätigungen erhalten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Inbox` ein und wählen Sie dann **Setup-Assistent** aus. Schalten Sie die Einstellung "Lesebestätigungen senden" auf **Deaktiviert** um.



E-Mail-Erfahrung: Verbesserungen an Listen-E-Mails, Aktualisierungen für das Erstellen von E-Mails und andere Erweiterungen

Verwalten Sie Listen-E-Mails auf einem Bildschirm, fügen Sie Signaturen hinzu und zeigen Sie an, wie viele weitere E-Mails Sie senden können. In E-Mails können Sie Empfängerfelder vorab definieren, problemlos Personenaccounts verwenden und Rechtschreibprüfungen durchführen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhöhen Ihrer Effizienz durch das zentrale Verwalten von Listen-E-Mails

Auf der Registerkarte "Listen-E-Mails" können Ihre Mitarbeiter alle ihre Listen-E-Mail-Aufgaben zentral verwalten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bearbeiten von E-Mail-Signaturen vor dem Senden einer Listen-E-Mail

Die standardmäßige E-Mail-Signatur wird nun im E-Mail-Composer angezeigt, wenn Sie Listen-E-Mails verwenden. Mitarbeiter können die Signatur bearbeiten, bevor die Listen-E-Mail gesendet wird, um sicherzustellen, dass sie personalisiert und richtig ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Überprüfen der Anzahl der noch versendbaren Listen-E-Mails

Mitarbeiter müssen nun nicht mehr rätseln, ob sie ihre Listen-E-Mail senden können. Im E-Mail-Composer wird gezeigt, wie viele weitere E-Mails von der täglichen Obergrenze Ihrer Organisation noch verbleiben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schnelleres Senden von E-Mails an Personenaccounts

Mitarbeiter können nun auf einfache Weise E-Mails an einen Personenaccount senden. Wenn ein Personenaccount-Datensatz eine E-Mail-Adresse enthält, wird das Feld "An" durch die Aktion "E-Mail senden" mit diesem Namen und der E-Mail-Adresse ausgefüllt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Senden von E-Mails mit vordefinierten Empfängern

Es ist möglich, einen Empfänger in der E-Mail-Aktion vorab zu definieren, um Ihren Geschäftsprozess zu vereinfachen und durchzusetzen und gleichzeitig die Genauigkeit zu erhöhen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Streichen Sie die Rechtschreibprüfung von E-Mails von Ihrer To-do-Liste

Mitarbeiter können sich vor dem Senden einer E-Mail das Ausführen einer Rechtschreibprüfung sparen. Die Rechtschreibprüfung des Browsers steht im E-Mail-Composer zur Verfügung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Zeit sparen beim Erstellen von E-Mails

Jetzt können Sie schneller zur Aufgabe gelangen. Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden die fünf Vorlagen angezeigt, die Sie zuletzt verwendet haben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Verfolgen von Verschlüsselung in E-Mail-Protokollen

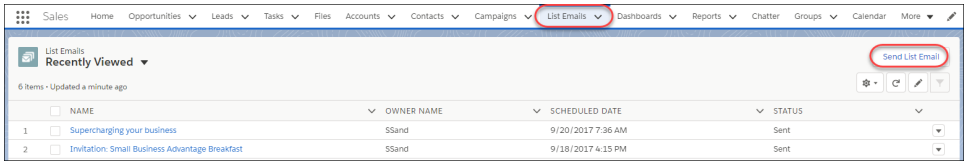
E-Mail-Protokolldateien enthalten zwei Felder, die die von Ihrem E-Mail-Server verwendete Transport Layer Security (TLS) beschreiben: `TLS_Cipher` und `TLS_Verified`. Anhand dieser Felder können Sie die Verwendung von TLS in Ihrer Salesforce-Organisation feststellen und beurteilen, welche Auswirkungen die Ersetzung von TLS 1.0 hat. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erhöhen Ihrer Effizienz durch das zentrale Verwalten von Listen-E-Mails

Auf der Registerkarte "Listen-E-Mails" können Ihre Mitarbeiter alle ihre Listen-E-Mail-Aufgaben zentral verwalten. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Senden einer Listen-E-Mail in Lightning Experience (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)

Bearbeiten von E-Mail-Signaturen vor dem Senden einer Listen-E-Mail

Die standardmäßige E-Mail-Signatur wird nun im E-Mail-Composer angezeigt, wenn Sie Listen-E-Mails verwenden. Mitarbeiter können die Signatur bearbeiten, bevor die Listen-E-Mail gesendet wird, um sicherzustellen, dass sie personalisiert und richtig ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Bearbeiten der E-Mail-Einstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Überprüfen der Anzahl der noch versendbaren Listen-E-Mails

Mitarbeiter müssen nun nicht mehr rätseln, ob sie ihre Listen-E-Mail senden können. Im E-Mail-Composer wird gezeigt, wie viele weitere E-Mails von der täglichen Obergrenze Ihrer Organisation noch verbleiben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Senden einer Listen-E-Mail in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Schnelleres Senden von E-Mails an Personenaccounts

Mitarbeiter können nun auf einfache Weise E-Mails an einen Personenaccount senden. Wenn ein Personenaccount-Datensatz eine E-Mail-Adresse enthält, wird das Feld "An" durch die Aktion "E-Mail senden" mit diesem Namen und der E-Mail-Adresse ausgefüllt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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

Senden von E-Mails mit vordefinierten Empfängern

Es ist möglich, einen Empfänger in der E-Mail-Aktion vorab zu definieren, um Ihren Geschäftsprozess zu vereinfachen und durchzusetzen und gleichzeitig die Genauigkeit zu erhöhen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Verwenden Sie für die Felder "An", "CC" und "BCC" ID-Felder wie `Contact.Id` und Zeichenfelder wie `Contact.custom_email_field`, um den Feldwert vorab zu definieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinweise zu vordefinierten Feldwerten für Schnellaktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Streichen Sie die Rechtschreibprüfung von E-Mails von Ihrer To-do-Liste

Mitarbeiter können sich vor dem Senden einer E-Mail das Ausführen einer Rechtschreibprüfung sparen. Die Rechtschreibprüfung des Browsers steht im E-Mail-Composer zur Verfügung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

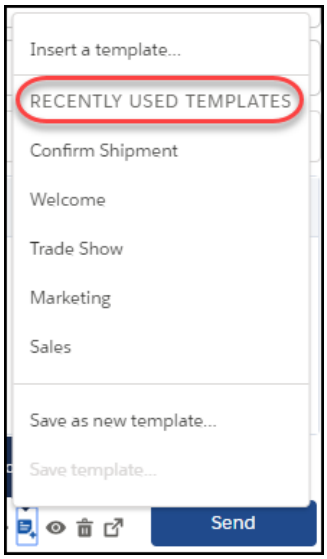
Verfügbarkeit: **Essentials**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Zeit sparen beim Erstellen von E-Mails

Jetzt können Sie schneller zur Aufgabe gelangen. Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden die fünf Vorlagen angezeigt, die Sie zuletzt verwendet haben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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



Verfolgen von Verschlüsselung in E-Mail-Protokollen

E-Mail-Protokolldateien enthalten zwei Felder, die die von Ihrem E-Mail-Server verwendete Transport Layer Security (TLS) beschreiben: `TLS_Cipher` und `TLS_Verified`. Anhand dieser Felder können Sie die Verwendung von TLS in Ihrer Salesforce-Organisation feststellen und beurteilen, welche Auswirkungen die Ersetzung von TLS 1.0 hat. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Verwenden Sie die Protokolle, um festzustellen, ob eine E-Mail verschlüsselt war, welche Version von TLS verwendet wurde und ob die Peer-Zertifizierung anhand der konfigurierten Zertifizierungsstellen geprüft wurde.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Deaktivierung von TLS 1.0 für E-Mails in Salesforce

Aktivitätszeitachse: Aktualisierte Zeitachse und erweiterte Einstein-E-Mails

Passen Sie die Aktivitätszeitachse an und sehen Sie mehr von Ihren Einstein-E-Mails. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der Anzahl der Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse
Mitarbeiter können jederzeit ändern, wie viele Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse angezeigt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

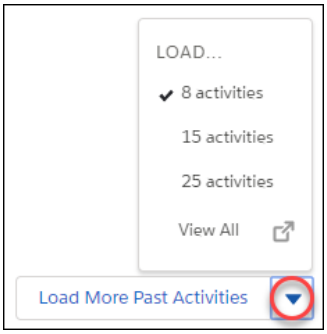
Gewinnen tiefer Einblicke durch das Erweitern von Einstein-E-Mails auf der Aktivitätszeitachse
Wenn Mitarbeiter eine E-Mail für die Einstein-Aktivitätserfassung auf der Aktivitätszeitachse erweitern, können sie ihren Inhalt anzeigen, ohne zur eigentlichen E-Mail zu wechseln. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anpassen der Anzahl der Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse

Mitarbeiter können jederzeit ändern, wie viele Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse angezeigt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen außer Essentials



Klicken Sie auf die Dropdown-Liste **Mehr Aktivitäten in der Vergangenheit laden**, um auszuwählen, wie viele Aktivitäten angezeigt werden sollen.

Ihre Auswahl ist temporär. Wenn Sie die Ansicht verlassen und anschließend zurückkehren, wird die standardmäßige Anzahl an Aktivitäten angezeigt: in der Regel zwei Elemente unter "Nächste Schritte" und acht Elemente unter "Aktivität in der Vergangenheit".

Gewinnen tiefer Einblicke durch das Erweitern von Einstein-E-Mails auf der Aktivitätszeitachse

Wenn Mitarbeiter eine E-Mail für die Einstein-Aktivitätserfassung auf der Aktivitätszeitachse erweitern, können sie ihren Inhalt anzeigen, ohne zur eigentlichen E-Mail zu wechseln. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Aktivitätserinnerungen: Ereigniserinnerungen, bessere Steuerung von Erinnerungen sowie eine Option zum Löschen sämtlicher Erinnerungen

Aufgrund der Erinnerungen, an ihren wichtigen Ereignissen teilzunehmen, einzelnen Einstellungen für Aufgaben- und Ereigniserinnerungen und der Möglichkeit, alle Erinnerungen mit einem Klick zu entfernen, können Mitarbeiter produktiv bleiben. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Ereigniserinnerungen

Durch das Festlegen von Erinnerungen sind Mitarbeiter pünktlich, unabhängig davon, ob sie eine Kundenbesprechung planen oder sich mit ihren Kollegen austauschen möchten. Erinnerungen werden in der oberen rechten Ecke der Mitarbeiterbrowser eingeblendet. In der globalen Navigationsbenachrichtigungsliste werden ihnen ebenfalls Erinnerungen angezeigt.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Optimieren von Aktivitätserinnerungen

Sie und Ihre Mitarbeiter können nun individuelle Einstellungen für Aufgaben- und Ereigniserinnerungen festlegen und diese Funktionen so an Ihre Arbeitsweise anpassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Gleichzeitiges Löschen aller Erinnerungen

Erinnerungen müssen nun nicht mehr einzeln gelöscht werden. Löschen Sie alle Aufgaben- und Ereigniserinnerungen mit einem Klick. Die Schaltfläche **Alle löschen** wird angezeigt, nachdem Sie eine vierte Benachrichtigung erhalten haben. Nach dem Löschen sämtlicher Erinnerungen werden nur die neuen Erinnerungen angezeigt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Ereigniserinnerungen

AUSGABEN

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

Durch das Festlegen von Erinnerungen sind Mitarbeiter pünktlich, unabhängig davon, ob sie eine Kundenbesprechung planen oder sich mit ihren Kollegen austauschen möchten. Erinnerungen werden in der oberen rechten Ecke der Mitarbeiterbrowser eingeblendet. In der globalen Navigationsbenachrichtigungsliste werden ihnen ebenfalls Erinnerungen angezeigt.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Zum Festlegen von einzelnen Ereigniserinnerungen wählen Mitarbeiter die Option **Erinnerung festgelegt** aus den Ereignissen aus und geben an, wann sie erinnert werden möchten. Über "Kalender" und "Erinnerungen" können die Mitarbeiter in den jeweiligen persönlichen Einstellungen die standardmäßigen Erinnerungseinstellungen und Erinnerungszeiten für ganztägige Ereignisse anpassen.

Aktivieren Sie über "Setup" Erinnerungen für Mitarbeiter. Fügen Sie Ereignisseitenlayouts das Feld "Erinnerung festgelegt" hinzu und stellen Sie sicher, dass die Aktivitätserinnerungen (in "Aktivitätseinstellungen") und die Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung (in "Salesforce-Benachrichtigungen") aktiviert sind.

Obwohl Mitarbeiter Ereigniserinnerungen über Lightning Experience oder die Salesforce-Anwendung festlegen können, lösen diese Einstellungen nur Erinnerungen aus Lightning Experience aus. Weitere Informationen über alle Hinweise zu Ereigniserinnerungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

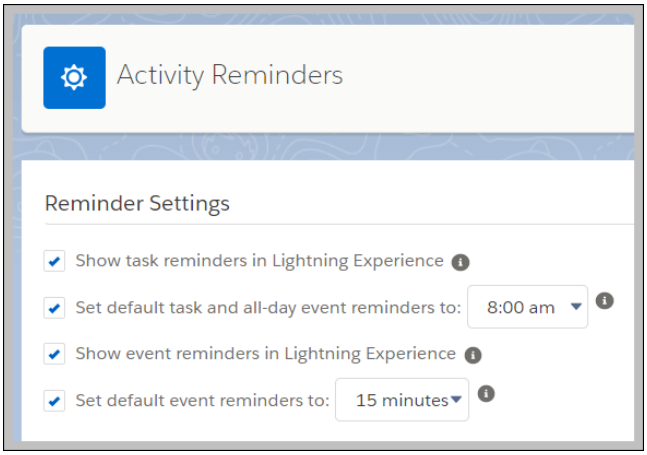
SIEHE AUCH:

Funktionen der Version Spring '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Was in den Spring '18-Funktionen von Lightning Experience anders oder nicht verfügbar ist

Optimieren von Aktivitätserinnerungen

Sie und Ihre Mitarbeiter können nun individuelle Einstellungen für Aufgaben- und Ereigniserinnerungen festlegen und diese Funktionen so an Ihre Arbeitsweise anpassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

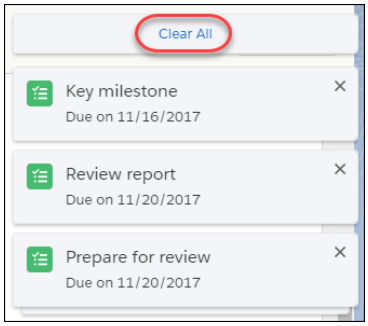


SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aufrufen der persönlichen Einstellungen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Gleichzeitiges Löschen aller Erinnerungen

Erinnerungen müssen nun nicht mehr einzeln gelöscht werden. Löschen Sie alle Aufgaben- und Ereigniserinnerungen mit einem Klick. Die Schaltfläche **Alle löschen** wird angezeigt, nachdem Sie eine vierte Benachrichtigung erhalten haben. Nach dem Löschen sämtlicher Erinnerungen werden nur die neuen Erinnerungen angezeigt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Kalender und Ereignisse: Automatische Teilnehmerzuordnung, Teilnehmerzugriff für mehr Mitarbeiter und Verbesserungen an freigegebenen Ereignissen

Mitarbeiter können nun in weniger Schritten relevanten Kontakten oder einem Lead wichtige Besprechungen zuordnen. Es können mehr Mitarbeiter über den Kalender auf das Teilnehmerfeld zugreifen und mehr Aktionen mit ihren freigegebenen Ereignissen durchführen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisches Zuordnen wichtiger Besprechungen zu Kontakten und Leads
Nun ist es ein Leichtes, wichtige Vertriebsbesprechungen zu verfolgen. Dadurch können Mitarbeiter, Kollegen und Manager problemlos Details erneut aufrufen. Wenn Mitarbeiter einen Kontakt oder Lead zu einer Besprechung einladen, können Sie festlegen, dass diese Datensätze automatisch zum Ereignis zugeordnet werden. Die zugeordneten Ereignisse werden auf den Registerkarten für Kontakte und Leads sowie auf den Aktivitätszeitachsen angezeigt. Auf diese Weise erhalten Mitarbeiter eine komplette Übersicht über ihre Geschäfte. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience. Für diese Funktion ist Lightning Sync auch erforderlich.

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Mitarbeiter
Es können nun mehr Mitarbeiter sehen, welche Kontakte, Leads und anderen Salesforce-Benutzer zu ihren Besprechungen eingeladen werden, und andere können die Einladungen erweitern. Das Teilnehmerfeld steht nun für Mitarbeiter zur Verfügung, die Microsoft® Exchange 2016 und 2013 verwenden, und für Mitarbeiter, die Ereignisse in eine beliebige Richtung synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync auch erforderlich.

Einfacheres Verwenden der Ereignisse von Kollegen in Lightning Experience
Mitarbeiter, die über Bearbeitungszugriff auf die Ereignisse ihrer Kollegen verfügen und deren Kalender anzeigen können, müssen nun nicht mehr nach den Ereignissen der Kollegen suchen, um Änderungen vorzunehmen. Mitarbeiter können die Ereignisse von Kollegen stattdessen direkt in der Kalenderansicht bearbeiten. Darüber hinaus können Mitarbeiter die von ihnen erstellten benutzerdefinierten Ereignislayouts anzeigen. So werden die Ereignisse Mitarbeitern identisch angezeigt, unabhängig davon, ob die Ereignisse ihnen oder ihren Kollegen gehören.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Schaltfläche "Zu Outlook hinzufügen" ist nun "Ereignisse exportieren"
Die Schaltfläche "Zu Outlook hinzufügen" wurde überarbeitet und Sie werden sie kaum wiedererkennen. Der Produktname und die Produktbezeichnung wurden aktualisiert, da Sie Ihr Ereignis nun in jeden beliebigen Kalender exportieren können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Automatisches Zuordnen wichtiger Besprechungen zu Kontakten und Leads

Nun ist es ein Leichtes, wichtige Vertriebsbesprechungen zu verfolgen. Dadurch können Mitarbeiter, Kollegen und Manager problemlos Details erneut aufrufen. Wenn Mitarbeiter einen Kontakt oder Lead zu einer Besprechung einladen, können Sie festlegen, dass diese Datensätze automatisch zum Ereignis zugeordnet werden. Die zugeordneten Ereignisse werden auf den Registerkarten für Kontakte und Leads sowie auf den Aktivitätszeitachsen angezeigt. Auf diese Weise erhalten Mitarbeiter eine komplette Übersicht über ihre Geschäfte. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience. Für diese Funktion ist Lightning Sync auch erforderlich.

AUSGABEN

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

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Legen Sie zunächst fest, dass Mitarbeiter Teilnehmer automatisch zuordnen können. Wählen Sie unter "Aktivitätseinstellungen" in "Setup" die Optionen **Teilnehmer automatisch zu Ereignissen von Benutzern in Lightning Experience zuweisen** und **Benutzern gestatten, mehrere Kontakte zu Aufgaben und Ereignissen zuzuordnen** aus.

Wenn ein Mitarbeiter anschließend Teilnehmer zu einem Ereignis hinzufügt, wird es bis zu 50 Kontakten oder einem Lead zugeordnet, je nachdem, was der Mitarbeiter zuerst auswählt.

Nach dem Speichern des Ereignisses können Mitarbeiter, ihre Kollegen und Manager diese Aktivität ohne zusätzliche Schritte auf der zugehörigen Registerkarte und der Aktivitätszeitachse erneut aufrufen.

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Mitarbeiter

Es können nun mehr Mitarbeiter sehen, welche Kontakte, Leads und anderen Salesforce-Benutzer zu ihren Besprechungen eingeladen werden, und andere können die Einladungen erweitern. Das Teilnehmerfeld steht nun für Mitarbeiter zur Verfügung, die Microsoft® Exchange 2016 und 2013 verwenden, und für Mitarbeiter, die Ereignisse in eine beliebige Richtung synchronisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync auch erforderlich.

AUSGABEN

Verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Die Art und Weise, wie Ihre Mitarbeiter mit Teilnehmern in Lightning Experience und der Salesforce-Anwendung arbeiten können, hängt davon ab, wie Sie sie für Lightning Sync einrichten.

SIEHE AUCH:

- Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Google-Benutzer
- Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Microsoft® Exchange-Benutzer

Einfacheres Verwenden der Ereignisse von Kollegen in Lightning Experience

Mitarbeiter, die über Bearbeitungszugriff auf die Ereignisse ihrer Kollegen verfügen und deren Kalender anzeigen können, müssen nun nicht mehr nach den Ereignissen der Kollegen suchen, um Änderungen vorzunehmen. Mitarbeiter können die Ereignisse von Kollegen stattdessen direkt in der Kalenderansicht bearbeiten. Darüber hinaus können Mitarbeiter die von ihnen erstellten benutzerdefinierten Ereignislayouts anzeigen. So werden die Ereignisse Mitarbeitern identisch angezeigt, unabhängig davon, ob die Ereignisse ihnen oder ihren Kollegen gehören.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Nun können Mitarbeiter die Ereignisse der Kollegen direkt im Kalender bearbeiten, wenn sie über Zugriff verfügen, um:

- Ereignisse über die Kalenderfreigabe anzuzeigen
- Ereignisse über die Freigabeberechtigungen zu bearbeiten

Mitarbeiter können freigegebene Ereignisse bearbeiten, indem sie die Ereignisdetailseite oder die Karte für die Ereignisvorschau öffnen.

Die Schaltfläche "Zu Outlook hinzufügen" ist nun "Ereignisse exportieren"

Die Schaltfläche "Zu Outlook hinzufügen" wurde überarbeitet und Sie werden sie kaum wiedererkennen. Der Produktname und die Produktbezeichnung wurden aktualisiert, da Sie Ihr Ereignis nun in jeden beliebigen Kalender exportieren können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen außer Essentials

Wenn Mitarbeiter auf Ereignisdetailseiten auf **Ereignisse exportieren** klicken, erhalten sie eine ICS-Datei, die sie speichern und in andere Kalenderanwendungen importieren können. ICS-Dateien werden von Kalendern wie Microsoft® Outlook®, Google-Kalender und iCal® unterstützt.

Das neue Dateiformat behält diese Details bei. Demzufolge können Sie sie in andere Kalender importieren.

- Vollständige UTF-8-Codierung für die Unterstützung für mehrere Sprachen
- Teilnehmer und Teilnahmestatus
- Letztes Änderungs- und Erstelldatum
- Erinnerungseinstellungen und -details

Startseite: Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Geschäfte"

Die Komponente für Opportunities auf der Startseite weist einen neuen Namen und eine Filterfunktion auf. "Beste Geschäftsabschlüsse" heißt nun "Wichtige Geschäftsabschlüsse". Ihre Mitarbeiter können die in der Komponente angezeigten Opportunities filtern, um alle ihre Details, Geschäfte, deren Abschluss kurz bevorsteht, und andere hilfreiche Listenansichten anzuzeigen.Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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



Datenqualität: Globale Duplikatsverwaltung, Suche und Import im Unternehmen

Mit Duplikatsaufträgen können Sie doppelte Accounts, Kontakte und Leads kontrollieren. Vertriebsteams können zudem mithilfe von "Unternehmen erkunden" ihre Pipeline mit neuen potenziellen Kunden auffüllen. Diese Funktionen sind neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bleiben Sie bei doppelten Datensätzen mithilfe von Duplikatsaufträgen auf dem Laufenden

Gut bereinigte Daten sorgen für Vertrauen bei Ihrem Vertriebsteam. Sie helfen Ihnen auch beim Einhalten verschiedener Vorschriften hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre. So können Sie nur gewinnen, indem Sie sich einen Überblick über doppelte Datensätze verschaffen. Verwenden Sie Duplikatsaufträge mit standardmäßigen oder benutzerdefinierten Abgleichsregeln, um Ihre Geschäfts- oder Personenaccounts, Kontakte oder Leads in Salesforce auf Duplikate zu überprüfen. Geben Sie Auftragsergebnisse für andere frei und führen Sie die Duplikate zusammen – und all das direkt in Salesforce. Verwenden Sie die Informationen zu den von Ihnen ausgeführten Duplikatsaufträgen, um Ihren Fortschritt beim Reduzieren doppelter Datensätze zu verfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von "Unternehmen erkunden" zum Platzieren einer Fundgrube in Ihrer Vertriebs-Pipeline

Bieten Sie Ihrem Vertriebsteam eine bessere Möglichkeit, nach neuen Kunden Ausschau zu halten. Wenn Sie Lightning Data-Pakete lizenzieren, können Vertriebsmitarbeiter leistungsfähige Suchfilter verwenden, um Unternehmen zu finden, und diese dann als Accounts in Salesforce importieren. Sie weisen jedem Benutzer Guthaben für das Importieren von Datensätzen zu.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

Einbinden verschlüsselter Felder in die in der Duplikatsverwaltung verwendeten Abgleichsregeln (Beta)

Bleiben Sie bei doppelten Datensätzen mithilfe von Duplikatsaufträgen auf dem Laufenden

Gut bereinigte Daten sorgen für Vertrauen bei Ihrem Vertriebsteam. Sie helfen Ihnen auch beim Einhalten verschiedener Vorschriften hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre. So können Sie nur gewinnen, indem Sie sich einen Überblick über doppelte Datensätze verschaffen. Verwenden Sie Duplikatsaufträge mit standardmäßigen oder benutzerdefinierten Abgleichsregeln, um Ihre Geschäfts- oder Personenaccounts, Kontakte oder Leads in Salesforce auf Duplikate zu überprüfen. Geben Sie Auftragsergebnisse für andere frei und führen Sie die Duplikate zusammen – und all das direkt in Salesforce. Verwenden Sie die Informationen zu den von Ihnen ausgeführten Duplikatsaufträgen, um Ihren Fortschritt beim Reduzieren doppelter Datensätze zu verfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

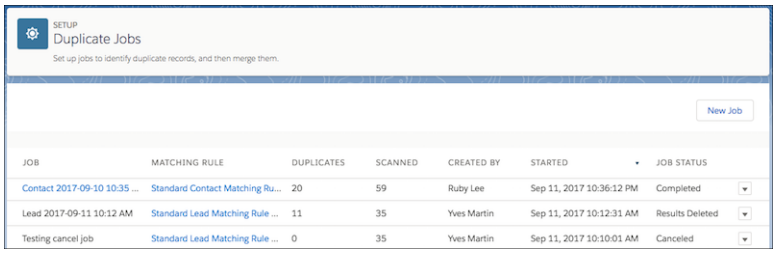
AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Performance** und **Unlimited** Edition

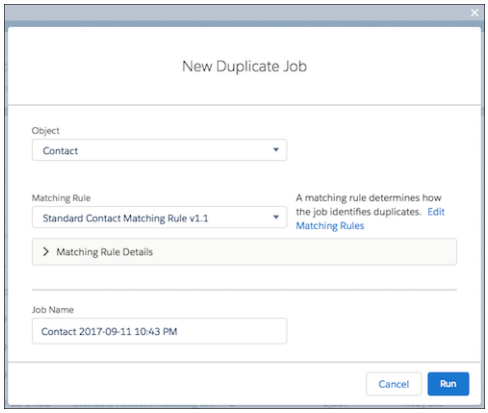
NUTZERBERECHTIGUNGEN

Ausführen von Duplikatsaufträgen:
- Anwendung anpassen

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Duplikatsaufträge` ein und wählen Sie dann **Duplikatsaufträge** aus.
2. Klicken Sie auf **Neuer Auftrag**.



3. Wählen Sie ein Objekt und dann eine Abgleichsregel aus. Verwenden Sie eine vorhandene Regel oder erstellen Sie eine neue Regel. Bearbeiten Sie den standardmäßigen Auftragsnamen bei Bedarf. Klicken Sie auf **Ausführen**.



   Sie können den derzeit ausgeführten Auftrag abbrechen.

   Nach Abschluss eines Auftrags werden Sie per E-Mail benachrichtigt.

4. Wenn Sie die Auftragsergebnisse anzeigen und verwalten möchten, klicken Sie auf den Namen eines Duplikatsauftrags und dann auf den Namen einer doppelten Datensatzgruppe. Klicken Sie auf die Registerkarte **Verwandt**.

   Wenn Sie die Ergebnisse von Duplikatsaufträgen freigeben möchten, erstellen Sie Berichte.

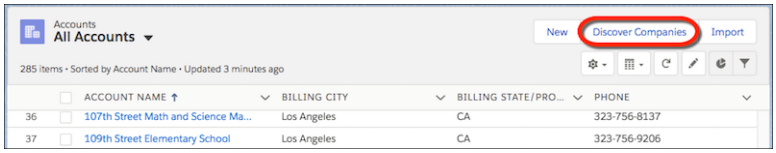
5. Wenn Sie Datensätze zu einer Gruppe zusammenführen möchten, wählen Sie auf der Seite mit der Auftragszusammenfassung **Vergleichen und Zusammenführen** aus.

Verwenden von "Unternehmen erkunden" zum Platzieren einer Fundgrube in Ihrer Vertriebs-Pipeline

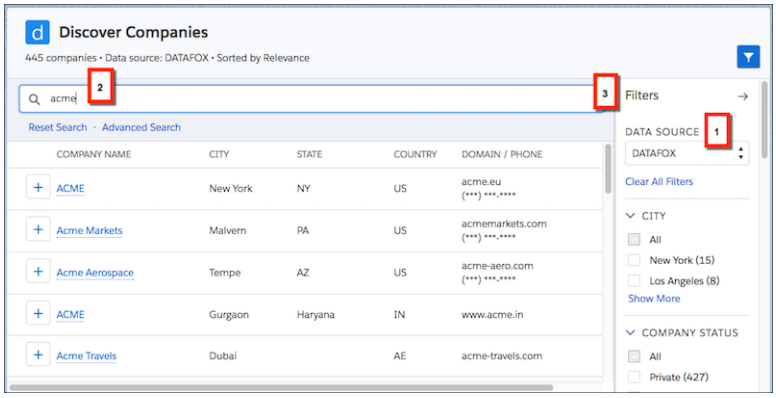
Bieten Sie Ihrem Vertriebsteam eine bessere Möglichkeit, nach neuen Kunden Ausschau zu halten. Wenn Sie Lightning Data-Pakete lizenzieren, können Vertriebsmitarbeiter leistungsfähige Suchfilter verwenden, um Unternehmen zu finden, und diese dann als Accounts in Salesforce importieren. Sie weisen jedem Benutzer Guthaben für das Importieren von Datensätzen zu.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nachdem Sie die Datenintegrationsregel in einem Lightning Data-Paket aktiviert und Benutzern Datenguthaben zugewiesen haben, erhält Ihr Vertriebsteam durch eine Schaltfläche "Unternehmen erkunden" auf der Seite "Accounts" Zugriff auf eine Suchseite.

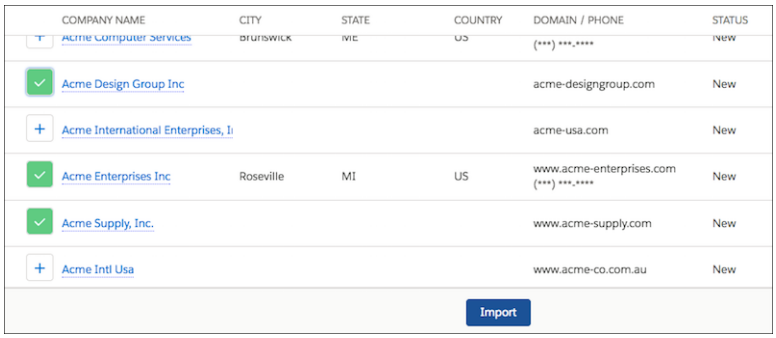
Zum Verwenden von "Unternehmen erkunden" muss jeder Benutzer über Erstell- und Leseberechtigungen für Accounts und Lese- und Bearbeitungsberechtigungen für alle Felder im externen Objekt verfügen, das im Paket enthalten ist.



Ein Vertriebsmitarbeiter kann eine Datenquelle auswählen (1), suchen (2) und die Suchergebnisse filtern (3). Die Filter variieren je nach Paket.



Vertriebsmitarbeiter können Datensätze auswählen und ihre Guthaben zum Kauf dieser Datensätze verwenden. Der Status gibt an, ob der Datensatz bereits importiert wurde.



Google-Integration: Flexible Datensatzerstellung, mehr Opportunity-Statistiken und mehr Synchronisierungsoptionen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Gmail™ und im Google-Kalender an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Gmail bietet Mitarbeitern die Flexibilität, Datensätze aus E-Mails hinzuzufügen, die mit keiner Person in Salesforce übereinstimmen. Durch mehr Einstein-Statistiken und automatisch ausgefüllte Datensatzfelder können Mitarbeiter schneller arbeiten. Dank weiterer Synchronisierungsfunktionen wie der Synchronisierung von Personenaccounts, einer neuen Synchronisierungsrichtung und höherer Verfügbarkeit für die Synchronisierung von Ereignisteilnehmern bleiben Mitarbeiter produktiv. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Gmail: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Mit der Einstein-Opportunity-Bewertung und -Opportunity-Statistiken können Sie auf einfache Weise in E-Mails ohne Datensatzabgleich Datensätze erstellen und mehr Informationen erfassen und mehr künstliche Intelligenz für Leads in Ihren E-Mails nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Google: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Profitieren Sie von mehr Flexibilität und synchronisieren Sie Elemente von Mitarbeitern so, wie es für Ihr Unternehmen am besten ist. Synchronisieren Sie Personenaccounts, wählen Sie aus, dass Ereignisse nur vom Google-Kalender zu Salesforce synchronisiert wird, und gewähren Sie mehr Mitarbeitern Zugriff, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, zu bearbeiten und zu synchronisieren. Konsultieren Sie unsere neue optimierte Setup-Seite, die mit den Einstellungen für Lightning für Gmail kombiniert ist. Wenn Sie beide Produkte verwenden, konfigurieren Sie sie bequem an einer Stelle. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Lightning für Gmail: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Mit der Einstein-Opportunity-Bewertung und -Opportunity-Statistiken können Sie auf einfache Weise in E-Mails ohne Datensatzabgleich Datensätze erstellen und mehr Informationen erfassen und mehr künstliche Intelligenz für Leads in Ihren E-Mails nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts
Wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail von einer Adresse empfängt, die mit keiner E-Mail-Adresse in einem Datensatz in Salesforce übereinstimmt, kann der Mitarbeiter direkt in Lightning für Gmail einen Kontakt-, Lead- oder Personenaccount (sofern Salesforce mit Personenaccounts eingerichtet ist) erstellen. Durch die Flexibilität, den Datensatztyp auszuwählen, können Mitarbeiter so arbeiten, wie sie es möchten, oder Ihren Geschäftsprozessen für das Hinzufügen von Informationen zu Salesforce gerecht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails
Wenn Mitarbeiter in ihrem Posteingang Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails auswählen, zeigt Lightning für Gmail nun die Profilinformationen für den Benutzer an, der den Post in Chatter erstellt hat. Auch der Datensatz, zu dem der Kommentar veröffentlicht wurde, ist enthalten. Lightning für Gmail ist ebenfalls intelligenter, wenn es darum geht, E-Mail-Adressen mit Datensätzen in Salesforce abzugleichen, und Mitarbeiter werden nicht mehr aufgefordert, einen Benutzer zu erstellen, der die Chatter-E-Mail-Adresse (reply@chatter.salesforce.com) repräsentiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Gmail
Ihren Mitarbeitern werden täglich viele Opportunities angezeigt. Zum Priorisieren ihrer Arbeit können Mitarbeiter die Opportunity-Bewertung und Top-Statistik in Lightning für Gmail anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Texteingabe durch Lightning für Gmail
Das Eingeben von Daten macht keinen Spaß. Wenn Mitarbeiter über den Aktions-Publisher in Lightning für Gmail Datensätze erstellen, werden weitere Inhalte aus der ausgewählten E-Mail abgerufen und in Salesforce-Felder übertragen. Beispielsweise wird die E-Mail-Adresse beim Hinzufügen eines Personenaccounts eingegeben und beim Hinzufügen eines Kontakts wird ein übereinstimmender Account zusammen mit anderen Feldern vorgeschlagen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts

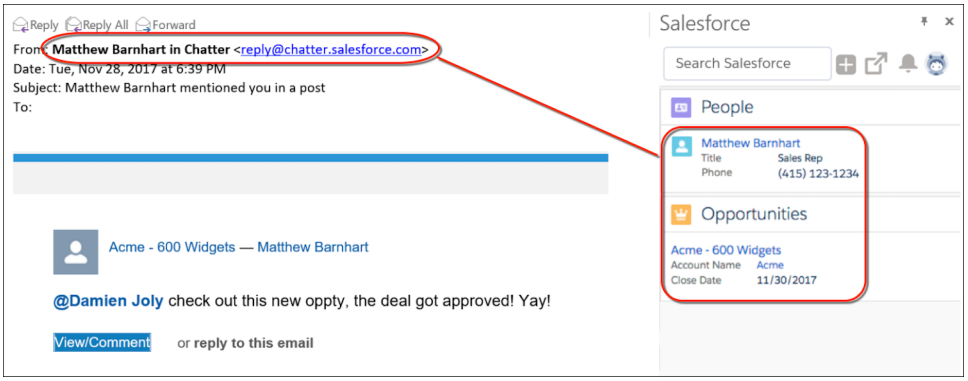
Wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail von einer Adresse empfängt, die mit keiner E-Mail-Adresse in einem Datensatz in Salesforce übereinstimmt, kann der Mitarbeiter direkt in Lightning für Gmail einen Kontakt-, Lead- oder Personenaccount (sofern Salesforce mit Personenaccounts eingerichtet ist) erstellen. Durch die Flexibilität, den Datensatztyp auszuwählen, können Mitarbeiter so arbeiten, wie sie es möchten, oder Ihren Geschäftsprozessen für das Hinzufügen von Informationen zu Salesforce gerecht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails

Wenn Mitarbeiter in ihrem Posteingang Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails auswählen, zeigt Lightning für Gmail nun die Profilinformationen für den Benutzer an, der den Post in Chatter erstellt hat. Auch der Datensatz, zu dem der Kommentar veröffentlicht wurde, ist enthalten. Lightning für Gmail ist ebenfalls intelligenter, wenn es darum geht, E-Mail-Adressen mit Datensätzen in Salesforce abzugleichen, und Mitarbeiter werden nicht mehr aufgefordert, einen Benutzer zu erstellen, der die Chatter-E-Mail-Adresse (reply@chatter.salesforce.com) repräsentiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.



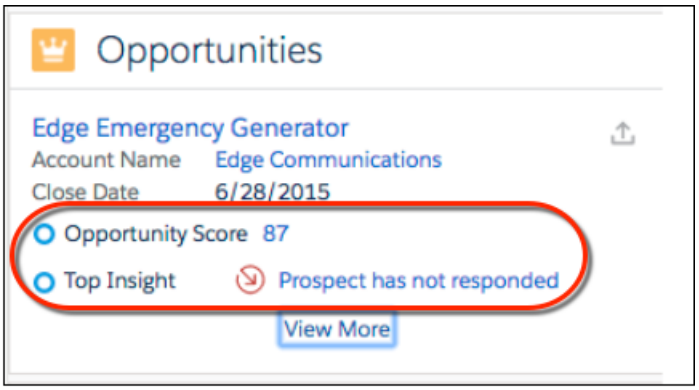
SIEHE AUCH:

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts

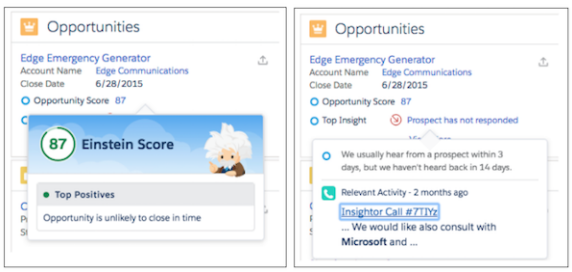
Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Gmail

Ihren Mitarbeitern werden täglich viele Opportunities angezeigt. Zum Priorisieren ihrer Arbeit können Mitarbeiter die Opportunity-Bewertung und Top-Statistik in Lightning für Gmail anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen aktiviert haben, wird Mitarbeitern, die Lightning für Gmail verwenden, eine Bewertung angezeigt, aus der hervorgeht, wie wahrscheinlich es ist, dass eine Opportunity abgeschlossen wird. Wenn Sie die Einstein-Opportunity-Statistiken aktiviert haben, wird Mitarbeitern die beste Opportunity-Statistik wie ein Schlüsselmoment angezeigt. Diese Intelligenzebene hilft Mitarbeitern dabei, sich bei ihrer Arbeit auf die richtigen Opportunities zu konzentrieren. Weitere Opportunity-Statistiken sind unter "Mehr anzeigen", in Opportunity-Datensätzen und auf der Startseite verfügbar.



Durch das Bewegen des Mauszeigers über die Bewertung oder Statistik werden Details angezeigt.



SIEHE AUCH:

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Künstliche Intelligenz für Opportunities (allgemein verfügbar)

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

Texteingabe durch Lightning für Gmail

Das Eingeben von Daten macht keinen Spaß. Wenn Mitarbeiter über den Aktions-Publisher in Lightning für Gmail Datensätze erstellen, werden weitere Inhalte aus der ausgewählten E-Mail abgerufen und in Salesforce-Felder übertragen. Beispielsweise wird die E-Mail-Adresse beim Hinzufügen eines Personenaccounts eingegeben und beim Hinzufügen eines Kontakts wird ein übereinstimmender Account zusammen mit anderen Feldern vorgeschlagen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Google: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Profitieren Sie von mehr Flexibilität und synchronisieren Sie Elemente von Mitarbeitern so, wie es für Ihr Unternehmen am besten ist. Synchronisieren Sie Personenaccounts, wählen Sie aus, dass Ereignisse nur vom Google-Kalender zu Salesforce synchronisiert wird, und gewähren Sie mehr Mitarbeitern Zugriff, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, zu bearbeiten und zu synchronisieren. Konsultieren Sie unsere neue optimierte Setup-Seite, die mit den Einstellungen für Lightning für Gmail kombiniert ist. Wenn Sie beide Produkte verwenden, konfigurieren Sie sie bequem an einer Stelle. 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:

Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zum Google Kalender

Ihre Mitarbeiter verwenden bevorzugt Ereignisse aus Salesforce, Sie möchten diese Ereignisse aber auch in den Google-Kalender einpflegen? Nun können Sie festlegen, dass Ereignisse nur von Salesforce zu Google synchronisiert werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Synchronisieren von Personenaccounts mit Google-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen Salesforce- und Google-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Google-Benutzer

Mitarbeiter, die Ereignisse von Salesforce mit Google synchronisieren, können nun Teilnehmer hinzufügen, entfernen und bearbeiten. Mitarbeiter, für die die Synchronisierung in beide Richtungen eingerichtet ist, können Teilnehmer anzeigen und synchronisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync erforderlich.

Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Gmail und Lightning Sync

Lightning für Gmail und Lightning Sync haben endlich zusammengefunden. Die Einrichtungen für beide Funktionen wurden miteinander kombiniert, damit Sie diese Produkte bequemer an derselben Stelle verwalten können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zum Google Kalender

Ihre Mitarbeiter verwenden bevorzugt Ereignisse aus Salesforce, Sie möchten diese Ereignisse aber auch in den Google-Kalender einpflegen? Nun können Sie festlegen, dass Ereignisse nur von Salesforce zu Google synchronisiert werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren von Personenaccounts mit Google-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen Salesforce- und Google-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Arbeiten Sie zunächst mit Ihrem Google-Administrator zusammen, um Lightning Sync einzurichten. Wenn Sie Personenaccounts in Salesforce aktiviert haben, werden Personenaccounts als Kontakte zu Google synchronisiert.

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter als Nächstes, wie Personenaccounts auf Basis der von Ihnen ausgewählten Synchronisierungsrichtungen mit Google-Kontakten synchronisiert werden. Wenn Mitarbeiter beispielsweise bidirektionale Synchronisierungen oder nur Synchronisierungen von Google zu Salesforce vornehmen, sollten Sie veranlassen, dass Ihre Mitarbeiter nur in Salesforce Personenaccounts erstellen. Der Grund hierfür ist, dass Gmail- und Google-Kontakte nicht über Personenaccounts verfügen. Demzufolge werden über diese Anwendungen erstellte neue Kontakte stattdessen als Kontakte zu Salesforce synchronisiert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Google (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Google-Benutzer

Mitarbeiter, die Ereignisse von Salesforce mit Google synchronisieren, können nun Teilnehmer hinzufügen, entfernen und bearbeiten. Mitarbeiter, für die die Synchronisierung in beide Richtungen eingerichtet ist, können Teilnehmer anzeigen und synchronisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync erforderlich.

Hinzufügen und Bearbeiten von Teilnehmern durch Mitarbeiter:

- Legen Sie fest, dass Mitarbeiter bidirektionale Synchronisierungen oder unidirektionale Synchronisierungen von Salesforce zu Google durchführen können.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Die Mitarbeiter müssen das Ereignis über Lightning Experience, jede beliebige mobile Salesforce-Anwendung oder (bei der bidirektionalen Synchronisierung) über den Google-Kalender erstellen oder bearbeiten.

So können Mitarbeiter Teilnehmer anzeigen und Teilnehmer Synchronisierungen zwischen Salesforce und dem Google-Kalender vornehmen:

- Legen Sie mit Lightning Sync fest, dass Mitarbeiter Ereignisse zwischen Salesforce und Google in jeder Richtung synchronisieren können.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Organisatoren von Ereignissen müssen Ereignisse über Lightning Experience, jede beliebige mobile Salesforce-Anwendung oder (wenn die Organisatoren bidirektionale Synchronisierungen vornehmen) über den Google-Kalender erstellen und bearbeiten.

Durch das Einrichten von Lightning Sync werden einige Kalenderfunktionen in Salesforce Classic eingeschränkt. Lesen Sie "Überlegungen für die Verwendung von Ereignissen und Kalendern in Salesforce Classic" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

- Funktionen der Version Spring '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind
- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen für die Verwendung von Ereignissen und Kalendern in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Einrichten von Mitarbeitern für das Arbeiten mit Ereignisteilnehmern in Lightning Experience und der Salesforce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Gmail und Lightning Sync

Lightning für Gmail und Lightning Sync haben endlich zusammengefunden. Die Einrichtungen für beide Funktionen wurden miteinander kombiniert, damit Sie diese Produkte bequemer an derselben Stelle verwalten können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Geben Sie zum Suchen der neuen Seite unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Lightning für Gmail und Sync` ein und wählen Sie dann **Lightning für Gmail und Sync** aus.

Die Seite wurde neu gestaltet, damit Sie den Setup-Vorgang schrittweise ausführen können. So müssen Sie seltener in Referenzdokumentation nachsehen, wenn Sie Einstellungen ändern müssen.

Und um den Wechsel zu Lightning Experience zu erleichtern, ist das neue Design für Kunden in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Demzufolge ist eine optimierte Oberfläche vorhanden, auch wenn Sie zwischen den Oberflächen wechseln müssen.

Microsoft®-Integration: Flexible Datensatzerstellung, mehr Opportunity-Statistiken und mehr Synchronisierungsoptionen

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Microsoft Outlook® an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Outlook bietet Mitarbeitern die Flexibilität, Datensätze aus E-Mails hinzuzufügen, die mit keiner Person in Salesforce übereinstimmen. Durch mehr Einstein-Statistiken und automatisch ausgefüllte Datensatzfelder können Mitarbeiter schneller arbeiten. Dank weiterer Synchronisierungsfunktionen wie der Synchronisierung von Personenaccounts, mehr Synchronisierungsrichtungen und höherer Verfügbarkeit für die Synchronisierung von Ereignisteilnehmern bleiben Mitarbeiter produktiv. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Outlook: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Mit der Einstein-Opportunity-Bewertung und -Opportunity-Statistiken können Sie auf einfache Weise in E-Mails ohne Datensatzabgleich Datensätze erstellen und mehr Informationen erfassen und mehr künstliche Intelligenz für Leads in Ihren E-Mails nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Profitieren Sie von mehr Flexibilität und synchronisieren Sie Elemente von Mitarbeitern so, wie es für Ihr Unternehmen am besten ist. Synchronisieren Sie Personenaccounts, wählen Sie aus mehr Synchronisierungsrichtungsoptionen aus und gewähren Sie mehr Mitarbeitern Zugriff, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, zu bearbeiten und zu synchronisieren. Konsultieren Sie unsere neue optimierte Setup-Seite, die mit den Einstellungen für Lightning für Outlook kombiniert ist. Wenn Sie beide Produkte verwenden, konfigurieren Sie sie bequem an einer Stelle. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Salesforce for Outlook: Verfügbare Fehlerbehebungen

Aktualisieren Sie auf Salesforce für Outlook v3.4.2, um von den neuesten Fehlerbehebungen zu profitieren. Oder noch besser, wenn Sie die Systemanforderungen für unsere unschlagbaren Microsoft-Integrationsprodukte (Lightning für 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.

Connect für Office: Aktualisierung erforderlich und Einstellung der Unterstützung für Microsoft® Word 2007

Mitarbeiter müssen auf Connect für Office Version 1.8.1.7 aktualisieren, um die Anforderungen an das Sicherheitszertifikat nach dem 9. Februar 2018 zu erfüllen. Da Microsoft Word 2007 die neuesten Sicherheitszertifikate nicht unterstützt, steht das Microsoft Word-Add-In den Benutzern von Word 2007 nicht mehr zur Verfügung. Daher kann Connect für Office diese Umgebung nicht mehr unterstützen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Lightning für Outlook: Flexible Datensatzerstellung, Erkennung unbekannter E-Mails und Einstein-Intelligenz

Mit der Einstein-Opportunity-Bewertung und -Opportunity-Statistiken können Sie auf einfache Weise in E-Mails ohne Datensatzabgleich Datensätze erstellen und mehr Informationen erfassen und mehr künstliche Intelligenz für Leads in Ihren E-Mails nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfassen von E-Mails bei als verankert geöffneter Lightning für Outlook-Lösung

Durch die Nutzung der Verankerungsoption bleibt Lightning für Outlook geöffnet, wodurch sich die Mitarbeiter weiter auf das Schreiben von E-Mails und das Arbeiten damit konzentrieren können. Es ist nicht nötig, die Funktion immer wieder zu öffnen, um auf die Kundendaten zuzugreifen. Die mittels Click-to-Run mit dem Build 7900 oder höher installierte Verankerungsoption steht nun in Outlook 2016 für Windows ohne zusätzliches erforderliches Setup zur Verfügung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts

Wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail von einer Adresse empfängt, die mit keiner E-Mail-Adresse in einem Datensatz in Salesforce übereinstimmt, kann der Mitarbeiter direkt in Lightning für Outlook einen Kontakt-, Lead- oder Personenaccount (sofern Salesforce mit Personenaccounts eingerichtet ist) erstellen. Durch die Flexibilität, den Datensatztyp auszuwählen, können Mitarbeiter so arbeiten, wie sie es möchten, oder Ihren Geschäftsprozessen für das Hinzufügen von Informationen zu Salesforce gerecht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungen

Wenn Mitarbeiter in ihrem Posteingang Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails auswählen, zeigt Lightning für Outlook nun die Profilinformationen für den Benutzer an, der den Post in Chatter erstellt hat. Auch der Datensatz, zu dem der Kommentar veröffentlicht wurde, ist enthalten. Lightning für Outlook ist ebenfalls intelligenter, wenn es darum geht, E-Mail-Adressen mit Datensätzen in Salesforce abzugleichen, und Mitarbeiter werden nicht mehr aufgefordert, einen Benutzer zu erstellen, der die Chatter-E-Mail-Adresse (reply@chatter.salesforce.com) repräsentiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Microsoft® Outlook®

Ihren Mitarbeitern werden täglich viele Opportunities angezeigt. Zum Priorisieren ihrer Arbeit können Mitarbeiter die Opportunity-Bewertung und die Top-Statistik in Lightning für Outlook anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Texteingabe durch Lightning für Outlook

Das Eingeben von Daten macht keinen Spaß. Wenn Mitarbeiter über den Aktions-Publisher in Lightning für Outlook Datensätze erstellen, werden weitere Inhalte aus der ausgewählten E-Mail abgerufen und in Salesforce-Felder übertragen. Beispielsweise wird die E-Mail-Adresse beim Hinzufügen eines Personenaccounts eingegeben und beim Hinzufügen eines Kontakts wird ein übereinstimmender Account zusammen mit anderen Feldern vorgeschlagen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfassen von E-Mails bei als verankert geöffneter Lightning für Outlook-Lösung

Durch die Nutzung der Verankerungsoption bleibt Lightning für Outlook geöffnet, wodurch sich die Mitarbeiter weiter auf das Schreiben von E-Mails und das Arbeiten damit konzentrieren können. Es ist nicht nötig, die Funktion immer wieder zu öffnen, um auf die Kundendaten zuzugreifen. Die mittels Click-to-Run mit dem Build 7900 oder höher installierte Verankerungsoption steht nun in Outlook 2016 für Windows ohne zusätzliches erforderliches Setup zur Verfügung. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts

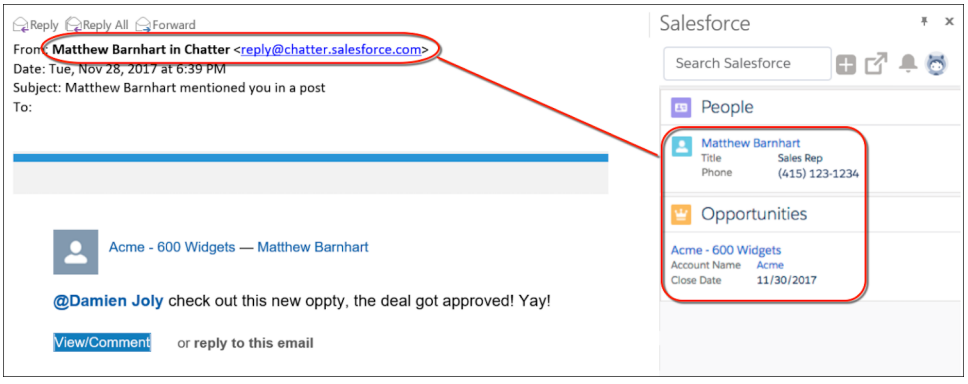
Wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail von einer Adresse empfängt, die mit keiner E-Mail-Adresse in einem Datensatz in Salesforce übereinstimmt, kann der Mitarbeiter direkt in Lightning für Outlook einen Kontakt-, Lead- oder Personenaccount (sofern Salesforce mit Personenaccounts eingerichtet ist) erstellen. Durch die Flexibilität, den Datensatztyp auszuwählen, können Mitarbeiter so arbeiten, wie sie es möchten, oder Ihren Geschäftsprozessen für das Hinzufügen von Informationen zu Salesforce gerecht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungen

Abrufen von mehr Kontext in Chatter-Benachrichtigungen

Wenn Mitarbeiter in ihrem Posteingang Chatter-Benachrichtigungs-E-Mails auswählen, zeigt Lightning für Outlook nun die Profilinformationen für den Benutzer an, der den Post in Chatter erstellt hat. Auch der Datensatz, zu dem der Kommentar veröffentlicht wurde, ist enthalten. Lightning für Outlook ist ebenfalls intelligenter, wenn es darum geht, E-Mail-Adressen mit Datensätzen in Salesforce abzugleichen, und Mitarbeiter werden nicht mehr aufgefordert, einen Benutzer zu erstellen, der die Chatter-E-Mail-Adresse (reply@chatter.salesforce.com) repräsentiert. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.



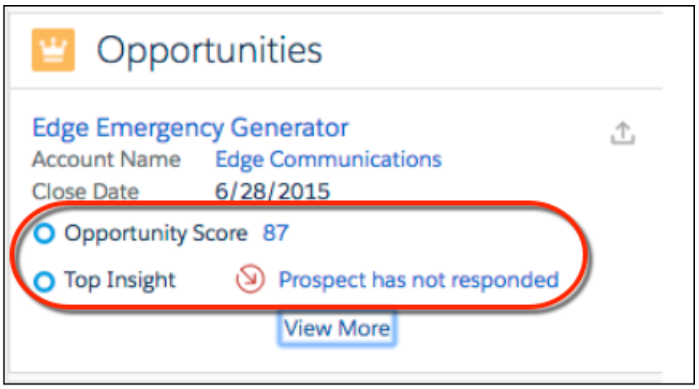
SIEHE AUCH:

Umwandeln von E-Mails mit unbekannten Adressen in Kontakte, Leads oder Personenaccounts

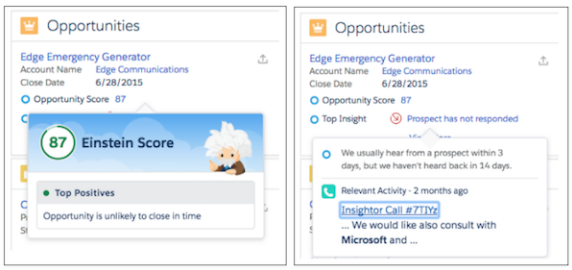
Konzentrieren der Arbeit mit Einstein-Opportunity-Bewertungen und -Statistiken in Microsoft® Outlook®

Ihren Mitarbeitern werden täglich viele Opportunities angezeigt. Zum Priorisieren ihrer Arbeit können Mitarbeiter die Opportunity-Bewertung und die Top-Statistik in Lightning für Outlook anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen aktiviert haben, wird Mitarbeitern, die Lightning für Outlook verwenden, eine Bewertung angezeigt, aus der hervorgeht, wie wahrscheinlich es ist, dass eine Opportunity abgeschlossen wird. Wenn Sie die Einstein-Opportunity-Statistiken aktiviert haben, wird Mitarbeitern die beste Opportunity-Statistik wie ein Schlüsselmoment angezeigt. Diese Intelligenzebene hilft Mitarbeitern dabei, sich bei ihrer Arbeit auf die richtigen Opportunities zu konzentrieren. Weitere Opportunity-Statistiken sind unter "Mehr anzeigen", in Opportunity-Datensätzen und auf der Startseite verfügbar.



Beim Bewegen des Mauszeigers über die Bewertung oder Statistik werden Details angezeigt.



SIEHE AUCH:

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Künstliche Intelligenz für Opportunities (allgemein verfügbar)

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

Texteingabe durch Lightning für Outlook

Das Eingeben von Daten macht keinen Spaß. Wenn Mitarbeiter über den Aktions-Publisher in Lightning für Outlook Datensätze erstellen, werden weitere Inhalte aus der ausgewählten E-Mail abgerufen und in Salesforce-Felder übertragen. Beispielsweise wird die E-Mail-Adresse beim Hinzufügen eines Personenaccounts eingegeben und beim Hinzufügen eines Kontakts wird ein übereinstimmender Account zusammen mit anderen Feldern vorgeschlagen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Mehr Synchronisierungsoptionen, Verfügbarkeit von mehr Ereignisteilnehmern und neu gestaltetes Setup

Profitieren Sie von mehr Flexibilität und synchronisieren Sie Elemente von Mitarbeitern so, wie es für Ihr Unternehmen am besten ist. Synchronisieren Sie Personenaccounts, wählen Sie aus mehr Synchronisierungsrichtungsoptionen aus und gewähren Sie mehr Mitarbeitern Zugriff, um Ereignisteilnehmer anzuzeigen, zu bearbeiten und zu synchronisieren. Konsultieren Sie unsere neue optimierte Setup-Seite, die mit den Einstellungen für Lightning für Outlook kombiniert ist. Wenn Sie beide Produkte verwenden, konfigurieren Sie sie bequem an einer Stelle. 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:

Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen für Mitarbeiter in Microsoft® Exchange 2013 und 2016

Nun können Sie einrichten, dass Mitarbeiter auf Exchange 2013 und 2016 mit Ereignissen aus Salesforce- oder ihren Microsoft-Kalendern arbeiten. Zudem unterstützen Sie die Salesforce-Akzeptanz, indem Sie es Mitarbeitern erleichtern, mit Ereignissen aus Salesforce zu arbeiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung. In Salesforce Classic erstellte oder bearbeitete Ereignisse werden nicht mit Exchange synchronisiert.

Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zu Microsoft® Exchange

Ihre Mitarbeiter verwenden bevorzugt Ereignisse aus Salesforce, Sie möchten diese Ereignisse aber auch in den Microsoft-Kalender Ihres Unternehmens einpflegen? Nun können Sie festlegen, dass Ereignisse nur von Salesforce zu Microsoft Exchange synchronisiert werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Synchronisieren von Personenaccounts mit Microsoft®-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen ihren Salesforce- und Microsoft-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Microsoft® Exchange-Benutzer

Nun können Mitarbeiter auf Microsoft® Exchange 2016 und 2013 und Mitarbeiter, die Ereignisse von Salesforce zu Microsoft synchronisieren, Teilnehmer hinzufügen, entfernen und bearbeiten. Mitarbeiter, für die die Synchronisierung in beide Richtungen eingerichtet ist, können Teilnehmer anzeigen und synchronisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync erforderlich.

Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Outlook und Lightning Sync

Lightning für Outlook und Lightning Sync haben endlich zusammengefunden. Die Einrichtungen für beide Funktionen wurden miteinander kombiniert, damit Sie diese Produkte bequemer an derselben Stelle verwalten können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen für Mitarbeiter in Microsoft® Exchange 2013 und 2016

Nun können Sie einrichten, dass Mitarbeiter auf Exchange 2013 und 2016 mit Ereignissen aus Salesforce- oder ihren Microsoft-Kalendern arbeiten. Zudem unterstützen Sie die Salesforce-Akzeptanz, indem Sie es Mitarbeitern erleichtern, mit Ereignissen aus Salesforce zu arbeiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung. In Salesforce Classic erstellte oder bearbeitete Ereignisse werden nicht mit Exchange synchronisiert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Microsoft® Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zu Microsoft® Exchange

Ihre Mitarbeiter verwenden bevorzugt Ereignisse aus Salesforce, Sie möchten diese Ereignisse aber auch in den Microsoft-Kalender Ihres Unternehmens einpflegen? Nun können Sie festlegen, dass Ereignisse nur von Salesforce zu Microsoft Exchange synchronisiert werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Microsoft® Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren von Personenaccounts mit Microsoft®-Kontakten

Damit Mitarbeiter, die Personenaccounts verwenden, schnell und effizient arbeiten können, sollten Sie die Daten zu Kunden und potenziellen Kunden zwischen ihren Salesforce- und Microsoft-Kontakten synchronisieren. Auf diese Weise müssen die Mitarbeiter Kontaktdatensätze nicht mehr in beiden Systemen pflegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Die Vorgehensweise ist wie folgt: Arbeiten Sie zunächst mit Ihrem Microsoft-Administrator zusammen, um Lightning Sync einzurichten. Wenn Sie Personenaccounts in Salesforce aktiviert haben, werden Personenaccounts zu ihren Microsoft-Kontakten synchronisiert.

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter als Nächstes, wie Personenaccounts auf Basis der von Ihnen ausgewählten Synchronisierungsrichtungen mit Microsoft synchronisiert werden. Wenn Mitarbeiter beispielsweise bidirektionale Synchronisierungen oder Synchronisierungen von Exchange zu Salesforce vornehmen, sollten Sie veranlassen, dass Ihre Mitarbeiter nur in Salesforce Personenaccounts erstellen. Der Grund hierfür ist, dass Microsoft nicht über Personenaccounts verfügt. Demzufolge werden neue Kontakte, die über Anwendungen wie Outlook erstellt wurden, stattdessen als Kontakte zu Salesforce synchronisiert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Gesamtübersicht für das Einrichten von Lightning Sync für Microsoft® Exchange (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Microsoft® Exchange-Benutzer

Nun können Mitarbeiter auf Microsoft® Exchange 2016 und 2013 und Mitarbeiter, die Ereignisse von Salesforce zu Microsoft synchronisieren, Teilnehmer hinzufügen, entfernen und bearbeiten. Mitarbeiter, für die die Synchronisierung in beide Richtungen eingerichtet ist, können Teilnehmer anzeigen und synchronisieren.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Für diese Funktion ist Lightning Sync erforderlich.

Hinzufügen und Bearbeiten von Teilnehmern durch Mitarbeiter:

- Legen Sie fest, dass Mitarbeiter bidirektionale Synchronisierungen von Salesforce zu Exchange durchführen können.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Die Mitarbeiter müssen das Ereignis über Lightning Experience, jede beliebige mobile Salesforce-Anwendung oder (bei der bidirektionalen Synchronisierung) über ihre Microsoft-Kalender erstellen oder bearbeiten.

So können Mitarbeiter Teilnehmer anzeigen und Teilnehmer Synchronisierungen zwischen Salesforce und dem Microsoft-Kalendern vornehmen:

- Legen Sie mit Lightning Sync fest, dass Mitarbeiter Ereignisse zwischen Salesforce und Exchange in jeder Richtung synchronisieren können.
- Fügen Sie dem Ereignisseitenlayout das Feld "Teilnehmer" hinzu.
- Organisatoren von Ereignissen müssen Ereignisse über Lightning Experience, jede beliebige mobile Salesforce-Anwendung oder (wenn die Organisatoren bidirektionale Synchronisierungen vornehmen) über ihre Microsoft-Kalender erstellen und bearbeiten.

Durch das Einrichten von Lightning Sync werden einige Kalenderfunktionen in Salesforce Classic eingeschränkt. Lesen Sie "Überlegungen für die Verwendung von Ereignissen und Kalendern in Salesforce Classic" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Funktionen der Version Spring '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Salesforce-Hilfe: Überlegungen für die Verwendung von Ereignissen und Kalendern in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Mitarbeitern für das Arbeiten mit Ereignisteilnehmern in Lightning Experience und der Salesforce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfaches Verwalten der Einstellungen von Lightning für Outlook und Lightning Sync

Lightning für Outlook und Lightning Sync haben endlich zusammengefunden. Die Einrichtungen für beide Funktionen wurden miteinander kombiniert, damit Sie diese Produkte bequemer an derselben Stelle verwalten können.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Geben Sie zum Suchen der neuen Seite unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Lightning für Outlook und Sync` ein und wählen Sie dann **Lightning für Outlook und Sync** aus.

Die Seite wurde neu gestaltet, damit Sie den Setup-Vorgang schrittweise ausführen können. So müssen Sie seltener in Referenzdokumentation nachsehen, wenn Sie Einstellungen ändern müssen.

Und um den Wechsel zu Lightning Experience zu erleichtern, ist das neue Design für Kunden in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Salesforce for Outlook: Verfügbare Fehlerbehebungen

Aktualisieren Sie auf Salesforce für Outlook v3.4.2, um von den neuesten Fehlerbehebungen zu profitieren. Oder noch besser, wenn Sie die Systemanforderungen für unsere unschlagbaren Microsoft-Integrationsprodukte (Lightning für 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 außer Essentials

Weitere Details zu unserer neuesten Version finden Sie in den Versionshinweisen zu Salesforce für Outlook.

SIEHE AUCH:

- Salesforce für Outlook – Versionshinweise (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *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)

Connect für Office: Aktualisierung erforderlich und Einstellung der Unterstützung für Microsoft® Word 2007

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen außer Essentials

Mitarbeiter müssen auf Connect für Office Version 1.8.1.7 aktualisieren, um die Anforderungen an das Sicherheitszertifikat nach dem 9. Februar 2018 zu erfüllen. Da Microsoft Word 2007 die neuesten Sicherheitszertifikate nicht unterstützt, steht das Microsoft Word-Add-In den Benutzern von Word 2007 nicht mehr zur Verfügung. Daher kann Connect für Office diese Umgebung nicht mehr unterstützen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Der Support für Connect für Office wurde 2017 beendet. Wenn Ihre Mitarbeiter Connect für Office Version 1.8.1.6 weiterhin verwenden können, erfüllt es ab 9. Februar 2018 nicht mehr die Anforderungen an Sicherheitszertifikate. Damit Service-Unterbrechungen vermieden werden, empfiehlt es sich, für Mitarbeiter ein Upgrade oder eine Migration zu einem alternativen Produkt vorzunehmen.

Vertriebsmitarbeiter können Connect für Office Version 1.8.1.7 in ihren persönlichen Einstellungen herunterladen. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Connect für Office` ein und wählen Sie dann **Connect für Office** aus.

Vorschläge für alternative Produkte finden Sie in unseren Artikeln zum Ende der Unterstützung.

SIEHE AUCH:

- *Knowledge-Artikel:* Ende der Unterstützung für das Excel-Add-In von Connect für Office im März 2017
- *Knowledge-Artikel:* Ende der Unterstützung für das Word-Add-In von Connect für Office und Standardseriendruck im März 2017
- Connect für Office – Versionshinweise (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce CPQ und Billing: Angebots- und Zahlungsverbesserungen

AUSGABEN

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

Stellen Sie Angebote, Vorschläge und Verträge schnell und exakt bereit. Mithilfe von flexiblen Tools und Bedingungen können Sie Ihren Abrechnungs- und Zahlungsprozess automatisieren. Salesforce CPQ und Billing bietet eine durchgängige Lösung für das Erstellen von Angeboten, das Abschließen von Geschäften, das Abwickeln von Rechnungen und das Verzeichnen von Umsätzen. Verfügbar in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Sie müssen Salesforce CPQ installieren, um Salesforce Billing zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce CPQ: Verbesserte Belegpostenauswahl und Sichtbarkeit des Vertragsstatus

Erstellen und verwalten Sie Ihre Angebote und Aufträge mit Salesforce CPQ. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce Billing: Flexible Rechnungsstellung, angepasste Berichte, vereinfachte Zahlung
Erzeugen und automatisieren Sie Ihre Rechnungen, Zahlungen und Einnahmen mit Salesforce Billing. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce CPQ: Verbesserte Belegpostenauswahl und Sichtbarkeit des Vertragsstatus

Erstellen und verwalten Sie Ihre Angebote und Aufträge mit Salesforce CPQ. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auswählen mehrerer Zeilen auf Visualforce-Seiten für Salesforce CPQ
Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun einfacher verschiedene Optionen auf bestimmten Visualforce-Seiten für Salesforce CPQ auswählen. Benutzer können bei gedrückter Alt-Taste mit der Maustaste klicken, um gleichzeitig mehrere Zeilen auszuwählen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verfolgen des Status von Vertragserstellungsaufträgen
Sie können nun den Status von im Hintergrund ausgeführten Vertragserstellungsaufträgen verfolgen. Der Ladekreis zeigt den Status Ihres Vertragserstellungsauftrags an. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Andere Änderungen in Salesforce CPQ
Erfahren Sie mehr über andere Änderungen, die an Auftragsproduktfeldern und der Vertragserstellung auf Belegpostenebene vorgenommen wurden.

Auswählen mehrerer Zeilen auf Visualforce-Seiten für Salesforce CPQ

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun einfacher verschiedene Optionen auf bestimmten Visualforce-Seiten für Salesforce CPQ auswählen. Benutzer können bei gedrückter Alt-Taste mit der Maustaste klicken, um gleichzeitig mehrere Zeilen auszuwählen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können nur nicht gruppierte Zeilen auf diesen Seiten auswählen.

- Hinzufügen von Produkten, für Produktnachschlagesuche
- Hinzufügen von Produkten, für dynamische Produktnachschlagesuche
- Auswählen von Datenbeständen, beim Aktualisieren eines Datenbestands
- Auswählen von Verträgen, beim Verlängern von Abonnements

Verfolgen des Status von Vertragserstellungsaufträgen

Sie können nun den Status von im Hintergrund ausgeführten Vertragserstellungsaufträgen verfolgen. Der Ladekreis zeigt den Status Ihres Vertragserstellungsauftrags an. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können Ihren vorhandenen Auftragsseitenlayouts diese Komponente hinzufügen. Suchen Sie zunächst nach den Seitenlayouts für "Aufträge".

- Geben Sie bei Verwendung von Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Objekt-Manager` ein und wählen Sie dann **Objekt-Manager** aus. Klicken Sie anschließend auf **Auftrag** und blättern Sie dann zum Abschnitt **Seitenlayouts**.
- Geben Sie bei Verwendung von Salesforce Classic unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Aufträge` ein und wählen Sie dann **Seitenlayouts** aus.

1. Klicken Sie neben "CPQ Order Layout" auf **Bearbeiten**.
2. Navigieren Sie im oberen Bereich zu "Visualforce-Seiten".

3. Ziehen Sie die Bezeichnung **Abschnitt** in einen leeren Abschnitt.
4. Nennen Sie den neuen Abschnitt `OrderContracting`.
5. Deaktivieren Sie **Detailseite** und **Seite bearbeiten**. Wählen Sie im Layout **1 Spalte** aus. Speichern Sie Ihre Änderungen.
6. Ziehen Sie im Menü "Visualforce-Seiten" die Bezeichnung "Bildlaufleisten anzeigen" in den neuen Abschnitt.
7. Klicken Sie im Abschnitt "OrderContracting" auf das Schraubenschlüsselsymbol.
8. Legen Sie **Breite** auf `100%` und **Höhe** auf `22` fest, um sicherzustellen, dass das Seitenlayout richtig angezeigt wird. Deaktivieren Sie **Bildlaufleisten anzeigen** und **Bezeichnungen anzeigen**. Klicken Sie auf **OK**.
9. Speichern Sie Ihre Änderungen.

Andere Änderungen in Salesforce CPQ

Erfahren Sie mehr über andere Änderungen, die an Auftragsproduktfeldern und der Vertragserstellung auf Belegpostenebene vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden des Zuteilungsmultiplikators für Auftragsprodukte
In Salesforce CPQ-Auftragsprodukten wird nun das Zuteilungsmultiplikatorfeld angezeigt. Dieses Feld übernimmt den Wert aus der Angebotszeile und wird verwendet, um den Gesamtpreis des Auftragsprodukts zu berechnen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Vertragserstellung auf Belegpostenebene für zugehörige Auftragsprodukte wird eingestellt
Es ist nicht mehr möglich, einen Vertrag auf Grundlage des Prozentsatzes vom Gesamtwert, abgedeckter oder Paketprodukte auf Auftragsproduktebene zu erstellen. Erstellen Sie stattdessen über den Auftragsdatensatz einen Vertrag mit diesen Objekten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden des Zuteilungsmultiplikators für Auftragsprodukte

In Salesforce CPQ-Auftragsprodukten wird nun das Zuteilungsmultiplikatorfeld angezeigt. Dieses Feld übernimmt den Wert aus der Angebotszeile und wird verwendet, um den Gesamtpreis des Auftragsprodukts zu berechnen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Vertragserstellung auf Belegpostenebene für zugehörige Auftragsprodukte wird eingestellt

Es ist nicht mehr möglich, einen Vertrag auf Grundlage des Prozentsatzes vom Gesamtwert, abgedeckter oder Paketprodukte auf Auftragsproduktebene zu erstellen. Erstellen Sie stattdessen über den Auftragsdatensatz einen Vertrag mit diesen Objekten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce Billing: Flexible Rechnungsstellung, angepasste Berichte, vereinfachte Zahlung

Erzeugen und automatisieren Sie Ihre Rechnungen, Zahlungen und Einnahmen mit Salesforce Billing. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Sie müssen Salesforce CPQ installieren, um Salesforce Billing zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der Rechnungsstellung mit dynamischen Rechnungsplänen
Dynamische Rechnungspläne bieten mehr Flexibilität bei der Art und dem Zeitpunkt der Rechnungsstellung gegenüber Kunden. Definieren Sie Datumsangaben, Servicezeiträume oder Projektmeilensteine, die außerhalb der standardmäßigen monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Abrechnungszyklen liegen. Sie können beispielsweise 10 % des Gesamtbetrags eines Auftragsprodukts bei der Aktivierung, 25 % bei der ersten Lieferung und den Rest nach der letzten Lieferung in Rechnung stellen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwalten der Steuern für Gutschriften und Lastschriften
Mit dem Steuerberechnungsprozess können Sie die Steuern für Ihre Gutschriften und Lastschriften vor dem Anwenden einschätzen. Wenn Sie Felder ändern müssen, die bei der Steuerberechnung berücksichtigt werden, können Sie dies vor dem Anwenden der Steuer auf die Gutschrift oder Lastschrift erledigen.

Verwenden verbesserter Berichtstools
Hilfreiche Berichtstools und vorkonfigurierte Vorlagen zeigen Snapshots Ihrer Accounts und Transaktionen an und bieten Beispiele, wie Sie mit Salesforce Billing besser arbeiten können. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

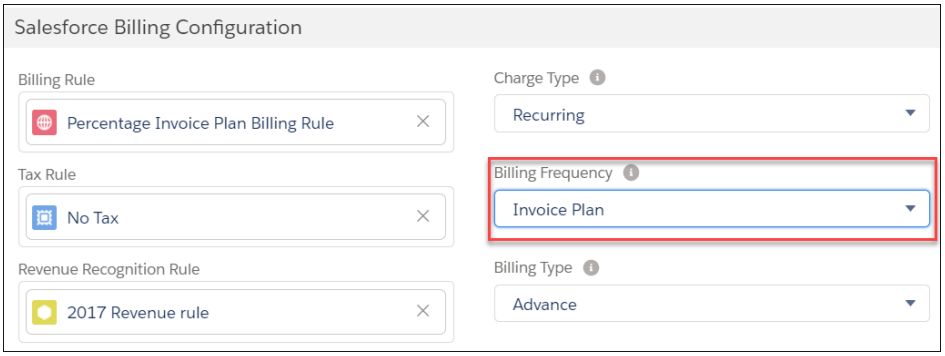
Nahtloses Verwalten von Rechnungen und Zahlungen im neuen Zahlungszentrum
Das überarbeitete Zahlungszentrum bietet einen intuitiveren und schnelleren Prozess zum Abwickeln von Accounts. Auf der vereinfachten intuitiven Benutzeroberfläche können Kunden flexibler agieren. Dabei können sie beispielsweise Rechnungen im Ganzen oder teilweise begleichen, einen Dispositionskredit in Anspruch nehmen, Kreditkarten- oder Bankdetails ändern und Zahlungen verfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Mehr Flexibilität mit Zuteilungsnutzung für Auftragsprodukte
Wenn Sie über von einer anderen Quelle definierte Nutzungsquoten oder über durch die Standardnutzungsquoten nicht abgedeckte Gebühren verfügen, können Sie sie als Zuteilungsnutzung hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anpassen der Rechnungsstellung mit dynamischen Rechnungsplänen

Dynamische Rechnungspläne bieten mehr Flexibilität bei der Art und dem Zeitpunkt der Rechnungsstellung gegenüber Kunden. Definieren Sie Datumsangaben, Servicezeiträume oder Projektmeilensteine, die außerhalb der standardmäßigen monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Abrechnungszyklen liegen. Sie können beispielsweise 10 % des Gesamtbetrags eines Auftragsprodukts bei der Aktivierung, 25 % bei der ersten Lieferung und den Rest nach der letzten Lieferung in Rechnung stellen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Konfigurieren der Rechnungshandhabung für ein Auftragsprodukt wählen Sie unter **Abrechnungshäufigkeit** im Dropdown-Menü das neue Feld **Rechnungsplan** aus. Sie können dann benutzerdefinierte Rechnungspositionen erstellen, die an ein Projekt oder einen Meilenstein gebunden sind, Ihren eigenen Abrechnungszyklus definieren, einen anderen Prozentsatz des Gesamtrechnungsbetrags abrechnen oder andere Optionen verwenden, die für Ihr Geschäft und Ihre Kunden am besten geeignet sind.



Verwalten der Steuern für Gutschriften und Lastschriften

Mit dem Steuerberechnungsprozess können Sie die Steuern für Ihre Gutschriften und Lastschriften vor dem Anwenden einschätzen. Wenn Sie Felder ändern müssen, die bei der Steuerberechnung berücksichtigt werden, können Sie dies vor dem Anwenden der Steuer auf die Gutschrift oder Lastschrift erledigen.

Stellen Sie beim Berechnen oder Einschätzen der Steuern sicher, dass Ihre Gutschrift oder Lastschrift folgendermaßen eingerichtet ist.

- Eine Steueradresse in der Gutschrift oder Lastschrift oder in einer der Positionen
- Ein gültiges Steuerdatum
- Für jede Position ist **Calculate Tax?** ausgewählt
- Für jede Position ist das Feld "Taxable (Yes/No)" auf "Yes" festgelegt
- Für jede Position ist eine Steuerbehandlung angegeben

1. Klicken Sie in einem Entwurf für eine Gutschrift oder Lastschrift auf **Estimate Tax**.
   Salesforce Billing fordert vom Steuermodul die Bereitstellung eines geschätzten Werts für das Feld "Tax" in jeder Position Ihrer Gutschrift oder Lastschrift an. Die Summe der Positionssteuer wird im Feld "Tax" Ihrer Gutschrift oder Lastschrift angezeigt.
2. Überprüfen Sie den Wert und passen Sie Ihre Steuereinstellungen bei Bedarf an. Klicken Sie auf **Estimate Tax**, wenn Sie bereit sind, die Felder "Tax" mit neuen Werten zu aktualisieren.
3. Wenn Sie die geschätzte Steuer insgesamt aus Ihrer Gutschrift oder Lastschrift entfernen möchten, klicken Sie auf **Cancel Tax**.
   Salesforce Billing fordert Ihr Steuermodul auf, die Steuerschätzung abzubrechen. Die Werte der Felder "Tax" und "Total Amount (With Tax)" bei Ihren Gutschriften- und Lastschriftenpositionen werden zu "0" geändert.
4. Wenn Sie bereit sind, die Steuer anzuwenden und die Gutschrift zu veröffentlichen, klicken Sie auf **Apply Tax**.

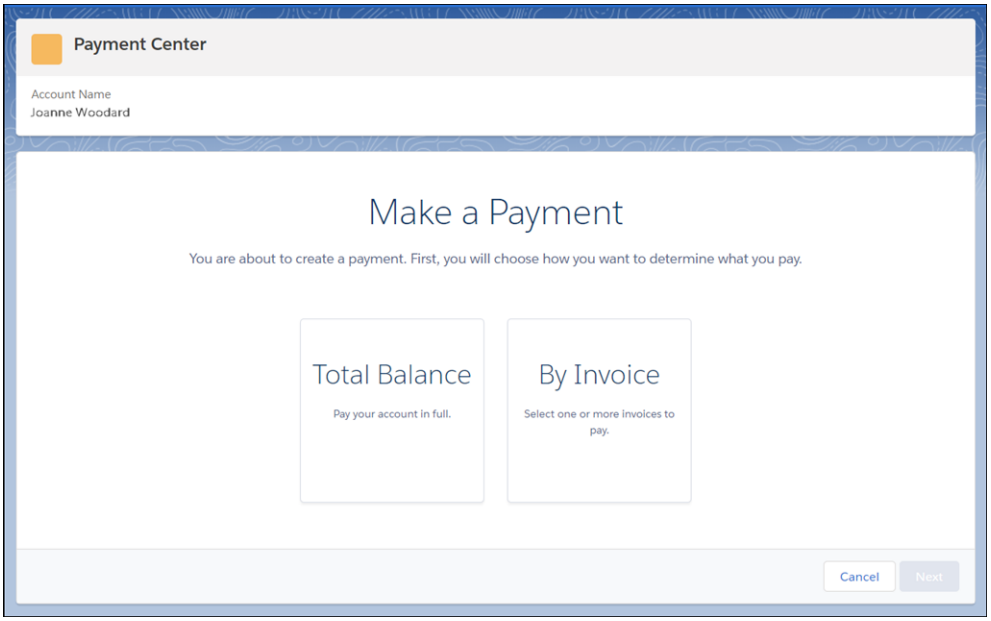
Verwenden verbesserter Berichtstools

Hilfreiche Berichtstools und vorkonfigurierte Vorlagen zeigen Snapshots Ihrer Accounts und Transaktionen an und bieten Beispiele, wie Sie mit Salesforce Billing besser arbeiten können. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Neue Berichtstypen enthalten Zahlungen, Rechnungen, Umsatz, Accountsaldo und überfällige Außenstände, Gutschriften, Lastschriften, Steuern, Nutzung, Sammlungen und das Ende der Finanzierungsdauer. Berichte können für Salesforce Billing-Standardfelder und die Salesforce-Berichterstellung verwendet werden. Und Sie können vorhandene Berichte an Ihre Geschäftsanforderungen anpassen.

Nahtloses Verwalten von Rechnungen und Zahlungen im neuen Zahlungszentrum

Das überarbeitete Zahlungszentrum bietet einen intuitiveren und schnelleren Prozess zum Abwickeln von Accounts. Auf der vereinfachten intuitiven Benutzeroberfläche können Kunden flexibler agieren. Dabei können sie beispielsweise Rechnungen im Ganzen oder teilweise begleichen, einen Dispositionskredit in Anspruch nehmen, Kreditkarten- oder Bankdetails ändern und Zahlungen verfolgen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.



Mehr Flexibilität mit Zuteilungsnutzung für Auftragsprodukte

Wenn Sie über von einer anderen Quelle definierte Nutzungsquoten oder über durch die Standardnutzungsquoten nicht abgedeckte Gebühren verfügen, können Sie sie als Zuteilungsnutzung hinzufügen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn ein Benutzer die Nutzung für ein Auftragsprodukt, Abonnement oder Service hochlädt, konfiguriert Salesforce Billing die Rechnung in der Regel auf Grundlage des Auftragsprodukts oder der Preistabelle. Das funktioniert für die meisten Fälle ohne Probleme. Manchmal möchten Kunden jedoch dem Nutzungsdatensatz einen bestimmten Betrag hinzufügen, anstatt sich auf die Preisregelung zu verlassen. Beispiele sind Portogebühren für einmalige Versandkosten, Rechnungsübermittlungskosten oder Services mit einem eigenen Quotensystem.

Wählen Sie im Nutzungsdatensatz **Prerated Quantity** oder **Prerated Amount** aus, um die Zuteilungsnutzung hochzuladen. Salesforce Billing wendet keine Quote auf diese Nutzung an und verwendet stattdessen den Betrag oder die Menge, den bzw. die Sie angegeben haben. Der zugeteilte Betrag wird anschließend verwendet, wenn die nicht in Rechnung gestellten Gesamtgebühren für Ihr Abonnement oder Ihren Service berechnet werden. Quotierte und zugeteilte Gesamtsummen können in einer Zusammenfassung zur Nutzung nebeneinander angezeigt werden. Dadurch können Sie alle Gebühren in Bezug auf einen Account anzeigen und exakte Rechnungen für Kunden erstellen.

Anmerkung: Die Zuteilungsnutzung steht für gestufte Preisregelungen nicht zur Verfügung.

Pardot: Kampagnenausrichtung (Beta), Kampagnen-Engagement (Beta), Leads mit Übereinstimmungen für Accounts, Unterstützung für Japanisch

Synchronisieren Sie Pardot- und Salesforce-Kampagnendatensätze, sehen Sie, wie sich Kampagnenmitglieder in Kampagnen engagieren, gleichen Sie Leads mit Accounts ab und verwenden Sie Pardot auf Japanisch. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Verknüpfen Ihrer Pardot-Kampagnen mit Salesforce-Kampagnen (Beta)

Lassen Sie Ihre Marketingabteilung die Funktionen von Pardot und Salesforce für einen einzelnen Satz an Kampagnendatensätzen verwenden. Wenn Kampagnen verbunden sind, können Marketingexperten den Kampagnen-Einfluss verfolgen und den Interaktionsverlauf im selben Datensatz in Salesforce anzeigen.

Anzeigen des Engagements potenzieller Kunden bei Kampagnen (Beta)

Durch das Verknüpfen von Pardot- und Salesforce-Kampagnen kann Ihre Marketingabteilung direkt in Salesforce sehen, wie Leads und Kontakte in Kampagnen interagieren. Fügen Sie die Komponente "Engagementkennzahlen", Engagementverlaufsfelder und Berichte Kampagnenseitenlayouts hinzu, um Markthändlern zu zeigen, wie viele Kampagnenmitglieder E-Mails und Formulare anzeigen und darauf klicken. Fügen Sie die Themenliste "Interaktionsverlauf" Leads und Kontakten hinzu, um anzuzeigen, wie sie interagiert haben.

Verbinden der Punkte zwischen Leads und Accounts

Wenn Sie Pardot verwenden, helfen Sie Ihren Teams beim Erlernen von Account-basiertem Marketing, indem Sie Ihre Salesforce-Daten auf neue Art und Weise verwenden. Fügen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" Ihren Geschäftsaccountseiten hinzu, um mit einem Account übereinstimmende Leads anzuzeigen, wobei die besten Übereinstimmungen zuerst angezeigt werden. Vertriebsteams können Leads konvertieren, ohne den Account verlassen zu müssen. Durch Reduzieren redundanter Daten hilft Ihnen die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" beim Einhalten verschiedener Vorschriften in Bezug auf Datenschutz und Privatsphäre.

Pardot ist auf Japanisch verfügbar

Pardot wurde für Japan lokalisiert und ist allgemein für alle Kunden verfügbar.

Sichere Tracker-Domänen mit SSL

Ab Spring '18 können Sie Pardot-Tracker-Domänen durch SSL absichern und Pardot-Inhalt über HTTPS bereitstellen. Zuvor mussten Sie die Domäne "go.pardot.com" von Pardot verwenden, um Marketingdatenbestände sicher bereitstellen zu können, statt eine einprägsame Tracker-Domäne mit Ihrem eigenen Markennamen zu verwenden. Jetzt können Sie ein SSL-Zertifikat für eine beliebige validierte Tracker-Domäne in Ihrem Account auf der Pardot-Seite zur Domänenverwaltung anfordern.

Pardot ist auf Japanisch verfügbar

Pardot wurde für Japan lokalisiert und ist allgemein für alle Kunden verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Pardot-Editionen

Sichere Tracker-Domänen mit SSL

Ab Spring '18 können Sie Pardot-Tracker-Domänen durch SSL absichern und Pardot-Inhalt über HTTPS bereitstellen. Zuvor mussten Sie die Domäne "go.pardot.com" von Pardot verwenden, um Marketingdatenbestände sicher bereitstellen zu können, statt eine einprägsame Tracker-Domäne mit Ihrem eigenen Markennamen zu verwenden. Jetzt können Sie ein SSL-Zertifikat für eine beliebige validierte Tracker-Domäne in Ihrem Account auf der Pardot-Seite zur Domänenverwaltung anfordern.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Pardot-Editionen

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Es wurden anpassbare Spaltenbreiten im Prognoseraster sowie eine neue Berechtigung hinzugefügt, die für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience erforderlich ist. Es wurden Daten für Kontakte im Vereinigten Königreich und in Irland aus der Data.com Connect-Datenbank entfernt. Zudem wurden Auftragsprodukten Auftragsbelegposten ohne Menge hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassungsfähige Spaltenbreiten des Prognoserasters in Lightning Experience
Prognosebenutzer können nun die Spaltenbreite im Prognoseraster in Lightning Experience so wie in Salesforce Classic anpassen.

Neue Berechtigung erforderlich für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience

Benutzer benötigen nun die Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen", um auf die Prognoseseite in Lightning Experience zuzugreifen. Diese Berechtigung ist allen Prognosebenutzern standardmäßig zugewiesen.

Kontaktdaten für UK und Irland wurden in Data.com Connect entfernt

Damit Sie die Vorschriften zum Datenschutz und der Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung (General Data Privacy Regulation, GDPR) einhalten, wurden Daten für Kontakte im Vereinigten Königreich (UK) und Irland aus der Kontaktdatenbank von Data.com Connect entfernt. Kontakte, die zuvor mithilfe von Data.com Clean oder Data.com Prospector gefunden wurden, weisen nun den Bereinigungsstatus "Nicht gefunden" auf. Wenn Sie Anfragen hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre erhalten, verweisen Sie die Anfragenden auf Are You in Data.com Connect?. Wenn sie sich in der Datenbank befinden, können sie das Abmeldeformular verwenden, um sich selbst zu entfernen.

Arbeitsbelegposten mit Nullmenge für Auftragsprodukte zulässig

Legen Sie Ihre Auftragseinstellungen fest, um Auftragsprodukte mit einer Nullmenge zu erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anpassungsfähige Spaltenbreiten des Prognoserasters in Lightning Experience

Prognosebenutzer können nun die Spaltenbreite im Prognoseraster in Lightning Experience so wie in Salesforce Classic anpassen.

AUSGABEN

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

Neue Berechtigung erforderlich für den Zugriff auf die Prognoseseite in Lightning Experience

Benutzer benötigen nun die Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen", um auf die Prognoseseite in Lightning Experience zuzugreifen. Diese Berechtigung ist allen Prognosebenutzern standardmäßig zugewiesen.

SIEHE AUCH:

Steuern der Sichtbarkeit von Rollen und der Rollenhierarchie mit einer neuen Berechtigung

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Benutzern in "Gemeinschaftliche Prognosen" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

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

Kontaktdaten für UK und Irland wurden in Data.com Connect entfernt

Damit Sie die Vorschriften zum Datenschutz und der Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung (General Data Privacy Regulation, GDPR) einhalten, wurden Daten für Kontakte im Vereinigten Königreich (UK) und Irland aus der Kontaktdatenbank von Data.com Connect entfernt. Kontakte, die zuvor mithilfe von Data.com Clean oder Data.com Prospector gefunden wurden, weisen nun den Bereinigungsstatus "Nicht gefunden" auf. Wenn Sie Anfragen hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre erhalten, verweisen Sie die Anfragenden auf Are You in Data.com Connect?. Wenn sie sich in der Datenbank befinden, können sie das Abmeldeformular verwenden, um sich selbst zu entfernen.

Arbeitsbelegposten mit Nullmenge für Auftragsprodukte zulässig

Legen Sie Ihre Auftragseinstellungen fest, um Auftragsprodukte mit einer Nullmenge zu erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bevor Sie diese Einstellung aktivieren, müssen für Ihre Salesforce-Organisation Aufträge aktiviert werden. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text `Auftragseinstellungen` ein und wählen Sie dann die Option zum Aktivieren der Nullmenge aus. Speichern Sie Ihre Änderungen. Danach können Sie Aufträge mit einer Nullmenge so erstellen wie andere Aufträge.

AUSGABEN

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

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 März 2017
Marketing Cloud: Versionshinweise Januar 2017
Marketing Cloud: Ältere Versionshinweise
Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Service: Knowledge-Artikel-Freigabe, Rückgabeaufträge und Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge

Optimieren Sie Ihre Knowledge-Maßnahmen mithilfe der Exportfunktion, der Freigabe von Artikeln und Genehmigungsvorgängen für Übersetzungen. Binden Sie außerdem die Knowledge-Komponente in Ihre Live Agent-Implementierung ein. Verfolgen Sie Produktrückgaben und Reparaturen im Außendienst mithilfe von Retourenaufträgen nach, nutzen Sie die neue geführte Einrichtung, um im Handumdrehen startklar zu sein, und passen Sie die Anwendungserfahrung für die mobile Anwendung Field Service Lightning nach Benutzerprofil an. Nutzen Sie die Vorteile von Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge und Leads, die Unterstützung von Makros für alle Objekte sowie ein leistungsstärkeres SDK für Snap-ins. Profitieren Sie darüber hinaus von zahlreichen Verbesserungen für Service Cloud in Lightning Experience, einschließlich der Unterstützung für Schnelltext, einer verbesserten Randleiste für Social-Konversationen sowie einer verbesserten Live Agent-Nutzererfahrung.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Knowledge: Komponentenerweiterungen und weitere hinzugefügte Classic-Funktionen in Lightning Knowledge

Lightning Knowledge wurden Funktionen hinzugefügt, die zuvor nur in Classic Knowledge zur Verfügung standen. Nun können Sie Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails einfügen, Artikelentwürfe für Genehmigungsaktionen senden und Artikelaktionen zuweisen. Zusätzlich besitzen Agenten nun Sofortzugriff auf die Knowledge-Komponente, wenn sie Live Agent-Chats verwenden.

Field Service: Rückgabeaufträge und ansprechendere Serviceberichte

Mithilfe von den Rückgabegrund, Verarbeitungsanweisungen und die Rückzahlungsmethode enthaltenden Rückgabeaufträgen, die von Kunden oder Außendienstmitarbeitern stammen, können Sie zurückgegebene Artikel verfolgen. Mit den verbesserten Serviceberichten, die nun Themenlistenfilter, Seitenzahlen und neue Lightning Experience-Funktionen enthalten, können Sie Ihre Außendienstaufträge auf dem Höhepunkt abschließen.

Agentenproduktivität: Schnelltext und Makros für alle

Makros und Schnelltext erleichtern Ihnen ab sofort die Arbeit. Schnelltext ist in Lightning Experience verfügbar. Sie können für die meisten standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte Makros verwenden.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Kundenvorgänge: Massenschnellaktionen, Kundenvorgänge für Pfad und E-Mail-Erweiterungen

Schnellaktionen wurden um Funktionen erweitert, mit denen Sie Aktionen für mehrere Datensätze von "Kundenvorgang", "Leads" oder "Benutzerdefiniertes Objekt" ausführen können. Mit Massenschnellaktionen zum Erstellen und Aktualisieren von Datensätzen können Agenten effizienter arbeiten. Verwenden Sie Pfad für Kundenvorgänge, um die Kundenvorgangsphasen zu bestimmen und anzupassen, die für Ihre Organisation wichtig sind und Unterstützung hinsichtlich des Agentenerfolgs bieten. Es wurden E-Mail-Erweiterungen vorgenommen, damit Agenten ihre Produktivität weiter vorantreiben können.

Service-Konsole: Seiten mit verankerten Bereichen, Schnelltext und Massenschnellaktionen

Fügen Sie verankerte Bereiche hinzu, damit Ihre Agenten beim Anzeigen von Unterregisterkarten weiterhin Informationen zum Kundenvorgangsdatensatz anzeigen können. Agenten können nun unter anderem Schnelltext nutzen oder Massenaktionen für ihre Kundenvorgänge ausführen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Live Agent: Schnelltext und Knowledge-Unterstützung in Lightning Experience

Agenten können beim Chatten in Lightning Experience dank Schnelltext standardisierte Antworten im Handumdrehen einfügen und nach Knowledge-Artikeln suchen. Außerdem können Agenten Abschriften mit dem Status "Warten" in Salesforce Classic und Lightning Experience löschen. Nahtlose Veröffentlichungen sorgen für eine bessere Benutzererfahrung bei Chats, die während der Bereitstellung einer Version gerade aktiv sind.

Omnikanal: Fertigkeitsbasierte Weiterleitung und weitere Vorteile in Lightning Experience

Leiten Sie Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta) Arbeit anhand der Fertigkeiten anstelle von Warteschlangen weiter. Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience allgemein verfügbar und die externe Weiterleitung (Beta) ist in Lightning Experience verfügbar. Die Konsolenmethoden für Lightning Experience, die in der Version Winter '18 eingeführt wurden, sind allgemein verfügbar. Die beliebten Omnikanal-Ereignisse aus Salesforce Classic sind nun in Lightning Experience verfügbar. Außerdem wurden die Obergrenzen für Weiterleitungen erhöht und Funktionen für Workflows und Auslöser hinzugefügt.

Snap-ins für Web: Lightning-Komponenten vor dem Chat, Weiterleitung über Schaltfläche für die direkte Weiterleitung, automatisierte Einladungen und mehr

Passen Sie das Formular vor dem Chat an und verwenden Sie die direkte Weiterleitung über eine Schaltfläche, automatisierte Einladungen und Regeln für sensible Daten. Wenn Sie in Ihrer Community oder in Lightning Out (Beta) die Komponente "Snap-ins-Chat" für die Anmeldung Ihrer Kunden nutzen, können Sie einige Felder vor dem Chat definieren, die dann beim Anfordern eines Chats ausgefüllt werden. Es gibt einige zusätzliche Änderungen für das Snap-ins-Setup und den Codeauszug. Nehmen Sie für Ihren vorhandenen Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um die neuesten Funktionen zu nutzen.

Snap-ins für mobile Anwendungen: SDK-Verbesserungen

Wir arbeiten kontinuierlich an Verbesserungen der Snap-ins-SDKs für Android und iOS. Ordnen Sie die Felder im Formular vor dem Chat Feldern in einem Datensatz in Ihrer Organisation zu. Passen Sie Knowledge-Artikel mit Ihrem eigenen JavaScript oder CSS an. Auch die neueste Hardware und Software wird unterstützt: iPhone X, iOS 11 und Android O.

Anspruchsverwaltung: Anzeigen von Meilensteinen für Arbeitsaufträge in Lightning Experience

Agenten können nun vergangene, aktuelle und anstehende Meilensteine für Arbeitsaufträge in Lightning Experience anzeigen. In der umgestalteten Meilensteinüberwachung können Sie Countdowns zu verbleibenden Meilensteinen anzeigen und Meilensteine als abgeschlossen markieren.

Social-Kundenservice: Erfahren Sie mit der "Unterhaltungen"-Komponente mehr über Ihre Kunden

Der Social-Kundenservice bietet mit der "Unterhaltungen"-Komponente noch umfangreichere Kundeninformationen! Verbesserungen wie Kundenstimmung und Social Media-Status (um nur einige zu nennen) bieten mehr Kundeneinblicke als je zuvor. Darüber hinaus gibt es weitere Aktualisierungen, z. B. eine ausblendbare Randleiste, Code-freie Regeln für Geschäfte, automatisierte Weiterleitung von Social-Kundenvorgängen und Änderungen am Apex-Thread.

CTI: Die Visualforce-Komponente "support:clickToDial" funktioniert nun in Lightning Experience

Wenn Visualforce in Ihrer Anwendung mit dem veralteten Click-To-Dial eingebettet ist, können Sie Elemente, beispielsweise klickbare Telefonnummern, hinzufügen. Dies ist hilfreich bei Ihren vorhandenen CTI-Implementierungen.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Knowledge: Komponentenerweiterungen und weitere hinzugefügte Classic-Funktionen in Lightning Knowledge

Lightning Knowledge wurden Funktionen hinzugefügt, die zuvor nur in Classic Knowledge zur Verfügung standen. Nun können Sie Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails einfügen, Artikelentwürfe für Genehmigungsaktionen senden und Artikelaktionen zuweisen. Zusätzlich besitzen Agenten nun Sofortzugriff auf die Knowledge-Komponente, wenn sie Live Agent-Chats verwenden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Salesforce Knowledge ist verfügbar in: **Performance** und **Developer** Edition sowie **Unlimited** Edition mit Service Cloud.

Salesforce Knowledge ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfügen von Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails

Ohne Ausschneiden. Ohne Einfügen. Ohne erneute Eingabe. Agenten können Artikelinhalt direkt in Kundenvorgangs-E-Mails einfügen und somit schnell auf Kundenfragen antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Einrichten der Genehmigung von Entwürfen in Lightning

Autoren können nun wie in Classic Knowledge Entwurfsartikel senden und sie zur Genehmigung weiterleiten. Administratoren können anhand der Anforderungen ihrer Organisation einen benutzerdefinierten Genehmigungsprozess entwerfen und sogar die Artikelweiterleitung mit Bedingungen für die automatische Genehmigung einrichten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Erneutes Zuweisen von Entwürfen zu neuen Empfängern

Wenn ein Entwurfsartikel zuvor einer Person zugewiesen wurde, die das Unternehmen verlassen hatte oder im Urlaub war, verblieb der Artikel im Entwurfsmodus und wurde nie veröffentlicht. Diese Zeiten sind jetzt vorbei. Manager und Autoren können Entwürfe neu zuweisen, wenn der Inhaber den Artikel nicht abschließen kann (oder nach Bora Bora auswandert). Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erteilen des Zugriffs auf Knowledge für Ihre Live Agent-Benutzer
Problem: Agenten benötigen schnelle Antworten auf die Kundenvorgänge in ihrem Chat. Lösung: Live Agent-Benutzer können direkt in der Knowledge-Komponente die Knowledge Base des Unternehmens durchsuchen, während sie mit ihren Kunden chatten. Die Agenten können Knowledge sogar durchsuchen, wenn kein Kundenvorgang offen ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Importieren von Übersetzungsdateien
Übersetzungsmanager können sich freuen. Sie können übersetzte Dateien direkt in Entwurfsübersetzungs-Datensätze importieren. Anschließend werden die übersetzten Dateien zu "Dateien" hinzugefügt und in der Themenliste des Knowledge-Artikels angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfügen von Artikelinhalt in Kundenvorgangs-E-Mails

Ohne Ausschneiden. Ohne Einfügen. Ohne erneute Eingabe. Agenten können Artikelinhalt direkt in Kundenvorgangs-E-Mails einfügen und somit schnell auf Kundenfragen antworten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Einrichten der Genehmigung von Entwürfen in Lightning

Autoren können nun wie in Classic Knowledge Entwurfsartikel senden und sie zur Genehmigung weiterleiten. Administratoren können anhand der Anforderungen ihrer Organisation einen benutzerdefinierten Genehmigungsprozess entwerfen und sogar die Artikelweiterleitung mit Bedingungen für die automatische Genehmigung einrichten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience.

Erneutes Zuweisen von Entwürfen zu neuen Empfängern

Wenn ein Entwurfsartikel zuvor einer Person zugewiesen wurde, die das Unternehmen verlassen hatte oder im Urlaub war, verblieb der Artikel im Entwurfsmodus und wurde nie veröffentlicht. Diese Zeiten sind jetzt vorbei. Manager und Autoren können Entwürfe neu zuweisen, wenn der Inhaber den Artikel nicht abschließen kann (oder nach Bora Bora auswandert). Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erteilen des Zugriffs auf Knowledge für Ihre Live Agent-Benutzer

Problem: Agenten benötigen schnelle Antworten auf die Kundenvorgänge in ihrem Chat. Lösung: Live Agent-Benutzer können direkt in der Knowledge-Komponente die Knowledge Base des Unternehmens durchsuchen, während sie mit ihren Kunden chatten. Die Agenten können Knowledge sogar durchsuchen, wenn kein Kundenvorgang offen ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einfaches Importieren von Übersetzungsdateien

Übersetzungsmanager können sich freuen. Sie können übersetzte Dateien direkt in Entwurfsübersetzungs-Datensätze importieren. Anschließend werden die übersetzten Dateien zu "Dateien" hinzugefügt und in der Themenliste des Knowledge-Artikels angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Field Service: Rückgabeaufträge und ansprechendere Serviceberichte

Mithilfe von den Rückgabegrund, Verarbeitungsanweisungen und die Rückzahlungsmethode enthaltenden Rückgabeaufträgen, die von Kunden oder Außendienstmitarbeitern stammen, können Sie zurückgegebene Artikel verfolgen. Mit den verbesserten Serviceberichten, die nun Themenlistenfilter, Seitenzahlen und neue Lightning Experience-Funktionen enthalten, können Sie Ihre Außendienstaufträge auf dem Höhepunkt abschließen.

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:

Verfolgen von Produkt- und Inventarrückgaben mit Rückgabeaufträgen

Wenn der Schuh (oder das Solarpanel) nicht passt, kein Problem! Mithilfe von Rückgabeaufträgen ist es ein Leichtes, die Rückgabe von Artikeln einzurichten, die Sie an Kunden verkauft oder Technikern zur Verfügung gestellt haben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (Beta)

Wenn Sie jeder Servicebericht-Vorlage einen Filter hinzufügen, können Sie die in Themenlisten für Serviceberichte angezeigten Datensätze begrenzen. Richten Sie beispielsweise einen Filter ein, damit in der Themenliste "Arbeitsauftragsbelegposten" für Arbeitsauftrags-Serviceberichte nur abgeschlossene Belegposten angezeigt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen, Senden per E-Mail und Löschen von Serviceberichten in Lightning Experience

Profitieren Sie von einem schicken neuen Vorschaubildschirm mit E-Mail- und Löschaktionen in der Themenliste "Serviceberichte".Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von Seitenzahlen zu Serviceberichten

Mithilfe einer praktischen neuen Einstellung für Serviceberichtvorlagen können Sie zur selben Seite navigieren, auf der sich Ihre Kunden befinden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen und Verwalten von Servicebelegschaften in der Salesforce-Anwendung

In der Salesforce-Anwendung werden nur Servicebelegschaften und Servicebelegschaftsmitglieder unterstützt. Zeigen Sie Belegschaftsdetails an, fügen Sie Belegschaftsmitglieder hinzu und entfernen Sie sie und überprüfen Sie die Fertigkeiten von Mitgliedern.Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erstellen von Serviceressourcen für Omnikanal-Supportagenten (Beta)

Es gibt nun einen Serviceressourcentyp. Erstellen Sie mithilfe der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für den Omnikanal Serviceressourcen des Typs "Agent", um die Weiterleitung von Kundenvorgängen für Agenten zu verbessern.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwaltetes Field Service-Paket: Servicebelegschaften und Planung und Effizienz, meine Güte!

Mit der neuen geführten Einrichtung können Sie Field Service-Objekte einfach einrichten und verwalten. Mit dem verwalteten Paket können Sie die Servicebelegschaft planen. Verifizieren Sie Kartenkoordinaten, bevor sie bereitgestellt werden, und messen Sie die Effizienz Ihrer mobilen Mitarbeiter.

Field Service für Mobilgeräte: Profilbasierte Einstellungen, Flow-Verbesserungen und die Version 4.0 der iOS-Anwendung

Weisen Sie Benutzerprofilen auf iOS und Android eindeutige Sets von Field Service Mobile-Einstellungen zu, um den Bedürfnissen jedes Benutzers gerecht zu werden. In der iOS-Anwendung können Techniker Produkte an mehreren Standorten (Beta) verwenden und Administratoren können steuern, wer das Inventar der Produktelemente bearbeiten kann. Suchlayouts können für Nachschlagefelder und Ressourcenabwesenheiten in der iOS-Anwendung verwendet werden, wodurch Sie mehr Kontrolle über die Benutzeroberfläche erhalten. Und schließlich wurden einige Verbesserungen an Flows in iOS und Android vorgenommen.

Verfolgen von Produkt- und Inventarrückgaben mit Rückgabeaufträgen

Wenn der Schuh (oder das Solarpanel) nicht passt, kein Problem! Mithilfe von Rückgabeaufträgen ist es ein Leichtes, die Rückgabe von Artikeln einzurichten, die Sie an Kunden verkauft oder Technikern zur Verfügung gestellt haben.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

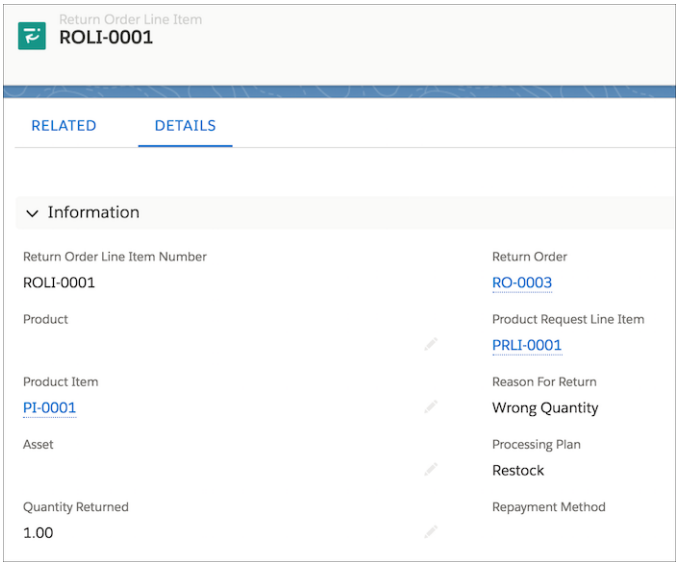
Mit Rückgabeaufträgen können Kundenrückgaben, Kundenreparaturen oder die Inventarrückgabe aus dem Lieferwagenbestand eines Technikers zu einem Lagerhaus oder Hersteller verfolgt werden. Kunden können eine Rückgabe über eine Community initiieren. Alternativ können Agenten Rückgabeaufträge basierend auf einem Kundenanruf oder einer Technikeranforderung erstellen.

Mit Rückgabeauftrags-Belegposten können Sie Details zu den Artikeln angeben, die zurückgegeben werden sollen. In jedem Belegposten muss mindestens einer der folgenden Punkte aufgeführt werden, die für die zurückzugebenden Artikel stehen: Produkt, Produktartikel, Vermögenswert, Produktanforderungs-Belegposten, Auftragsprodukt. Sie können einen Rückgabeauftrag auch einer Produktanforderung, einem Kundenvorgang, Account, Kontakt oder Auftrag zuordnen. Durch diese Vielseitigkeit können Sie Rückgabeaufträge zum Verfolgen in vielen Szenarien verwenden.

Im Folgenden sehen Sie, wie das fiktive Unternehmen Rockin' Robotics, das Roboterarme verkauft, Rückgabeaufträge im Außendienstbetrieb verwenden kann.

Technikerrückgaben

Zur Vorbereitung auf einen Installationstermin vor Ort erstellt ein Techniker von Rockin' Robotics eine Produktanforderung für drei große Hydraulikarme. Nach Erhalt der Produkte und der Ankunft am Standort erfährt der Techniker, dass nur zwei Arme benötigt werden. Damit der nicht benötigte Arm an das Hauptlagerhaus zurückgegeben wird, erstellt der Techniker einen Rückgabeauftrag mit einem Belegposten, in dessen Feld "Produktelement" der Arm aufgeführt wird. Anschließend erstellt der Inventarverwalter eine Produktübertragung, um die Rückgabe des Arms zum Lagerhaus zu verfolgen. Nachdem der Arm dem Lagerhaus zurückgegeben wurde, kann das Produktelement des Lagerhauses aktualisiert werden, sodass die geänderten Inventarzahlen berücksichtigt werden.



Kundenrückgaben

Ein Kunde von Rockin’ Robotics hat fälschlicherweise einen kleinen Hydraulikarm erworben. Um ihn zurückzugeben, erstellt der Kunde über die Kunden-Community einen Kundenvorgang. Der zugewiesene Agent erstellt einen Rückgabeauftrag für den Kunden, in dem die zugehörige Bestellung und das Bestellprodukt aufgeführt sind. Anschließend kann der Kunde das Produkt mit den vom Agenten bereitgestellten Versandinformationen verschicken. Wenn das Produkt eingeht, legt der Inventarverwalter fest, dass es wieder eingelagert werden soll. Der Verwalter aktualisiert die Menge des entsprechenden Produktelements, um anzugeben, dass nun ein zusätzlicher kleiner Hydraulikarm im Lagerhaus vorhanden ist.

Kundenreparaturen

Ein Kunde von Rockin' Robotics möchte seinen achtjährigen Hydraulikarm auf den neuesten Stand der Technik bringen. Dazu ruft er Rockin' Robotics an. Daraufhin erstellt der Supportagent einen Arbeitsauftrag, damit der Arm nachgerüstet wird. Der Agent ordnet den Arbeitsauftrag anschließend einem Rückgabeauftrag zu, der die Rückgabe des Arms an die Werkstatt von Rockin' Robotics verfolgt. Nachdem der Arm nachgerüstet wurde, wird der Arbeitsauftrag als abgeschlossen markiert. Anschließend werden eine Produktübertragung und ein Produktversand erstellt, um die Rückgabe des Arms von der Werkstatt zum Kunden zu verfolgen.

Da Rückgabeaufträge mit einer Vielzahl von Objekten verknüpft werden können, können Sie auswählen, wie Sie sie in Ihre Außendienstprozesse integrieren. So können Sie zum Minimieren der Verarbeitungszeit beispielsweise festlegen, Rückgabeaufträge nicht mit Produktübertragungen zu verknüpfen.

Rückgabeaufträge sind in Lightning Experience, Salesforce Classic der Salesforce-Anwendung, der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android und iOS und für mit "Salesforce-Registerkarten und Visualforce" erstellte Communities verfügbar.

Sie können Rückgabeaufträge über die Registerkarte "Rückgabeaufträge" in Salesforce anzeigen und verwalten. Darüber hinaus können Rückgabeaufträge in mehrere Seitenlayouts integriert werden:

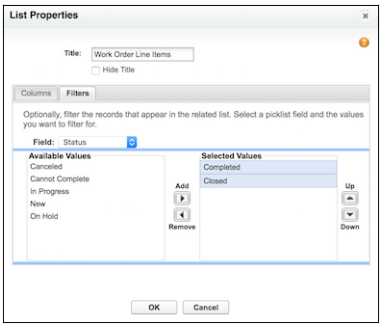
- Die Themenliste "Rückgabeaufträge" steht für Accounts, Kontakte, Produktanforderungen, Kundenvorgänge, Bestellungen und Standorte zur Verfügung.
- Die Themenliste "Rückgabeauftrags-Belegposten" steht für Produktelemente, Rückgabeaufträge, Standorte, Produkte, Vermögenswerte, Auftragsprodukte und Produktanforderungs-Belegposten zur Verfügung.
- Die Felder "Rückgabeauftrag" und "Rückgabeauftrags-Belegposten" stehen für Arbeitsauftrags-, Arbeitsauftragsbelegposten- und Produktübertragungs-Seitenlayouts zur Verfügung.

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (Beta)

Wenn Sie jeder Servicebericht-Vorlage einen Filter hinzufügen, können Sie die in Themenlisten für Serviceberichte angezeigten Datensätze begrenzen. Richten Sie beispielsweise einen Filter ein, damit in der Themenliste "Arbeitsauftragsbelegposten" für Arbeitsauftrags-Serviceberichte nur abgeschlossene Belegposten angezeigt werden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Themenlistenfilter für Servicebericht-Vorlagen funktionieren wie gewöhnliche Salesforce-Listenansichtsfilter. So richten Sie einen Filter ein:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Servicebericht-Vorlagen` ein und wählen Sie dann **Servicebericht-Vorlagen** aus.
2. Klicken Sie neben der Vorlage, die einen Filter benötigt, auf **Bearbeiten**. Wenn die Liste noch nicht zum Layout hinzugefügt wird, ziehen Sie eine Kachel vom Typ **Liste** in das Layout und wählen Sie das Objekt und die Felder aus, die angezeigt werden sollen.
3. Wählen Sie oben im Editor im Feld "Zugehörige Vorlagen" eine untergeordnete Vorlage aus. Wählen Sie **Arbeitsauftrag** aus, um beispielsweise auf alle Arbeitsauftrags-Serviceberichte mit der Vorlage Filter anzuwenden.
4. Suchen Sie nach der zu filternden Themenliste und klicken Sie auf das Schraubenschlüsselsymbol, um die zugehörigen Eigenschaften anzuzeigen.
5. Wählen Sie die Registerkarte "Filter" aus.
6. Wählen Sie ein Auswahllistenfeld zum Definieren des Filters aus.
7. Verwenden Sie die Pfeiltasten, um die Auswahllistenwerte auszuwählen. Es werden nur Datensätze in den Serviceberichten mit Vorlage angezeigt, die einen ausgewählten Wert im Filterfeld auflisten.
8. Klicken Sie auf **OK**.
9. Wiederholen Sie bei Bedarf die vorherigen Schritte für andere untergeordnete Vorlagen.
10. Speichern Sie Ihre Änderungen.



Nun wird der von Ihnen erstellte Filter in den Datensätzen berücksichtigt, von denen die Servicebericht-Vorlage verwendet wird.

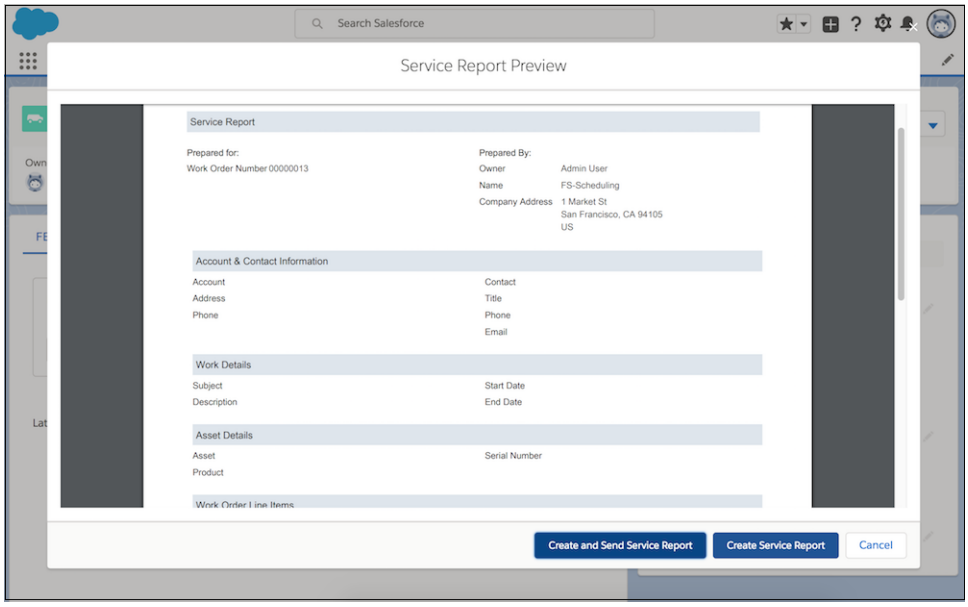
Beachten Sie Folgendes, wenn Sie die Themenlistenfilterung für Serviceberichte verwenden.

- Sie können nur einen Filter pro Themenliste erstellen.
- Nur Auswahllistenfelder können gefiltert werden.
- Es ist nicht möglich, das Statusfeld für Vertragsbelegposten zu filtern.
- Die Themenlistenfilterung wird für Internet Explorer 8 nicht unterstützt.

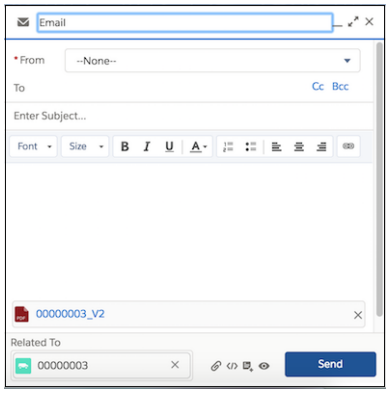
Anzeigen, Senden per E-Mail und Löschen von Serviceberichten in Lightning Experience

Profitieren Sie von einem schicken neuen Vorschaubildschirm mit E-Mail- und Löschaktionen in der Themenliste "Serviceberichte".Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zuvor konnten Serviceberichte in Lightning Experience nicht angezeigt werden. Wenn Sie nun bei einem Arbeitsauftrag, Arbeitsauftragsbelegposten oder Servicetermin auf **Servicebericht erstellen** klicken, wird die Berichtsvorschau angezeigt.

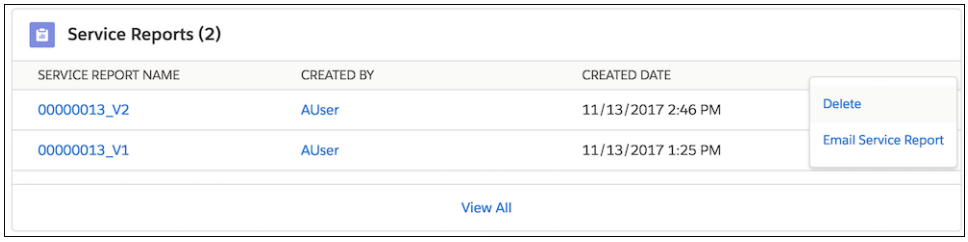


Klicken Sie auf **Servicebericht erstellen**, um den PDF-Bericht zu generieren. Alternativ können Sie auf **Servicebericht erstellen und senden** klicken, um den Bericht zu generieren und den E-Mail-Editor zu öffnen. Der Bericht ist bereits an den E-Mail-Entwurf angehängt.



In der Themenliste "Serviceberichte" für einen Datensatz werden alle generierten Serviceberichte gezeigt. In der Themenliste haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Anzeigen eines Serviceberichts durch Klicken auf dessen Namen
- Löschen eines Serviceberichts durch Auswahl von **Löschen** im Dropdown-Menü für Aktionen
- Senden eines Serviceberichts per E-Mail durch Auswahl von **E-Mail-Servicebericht** im Dropdown-Menü für Aktionen



Anmerkung: Damit Sie einen Servicebericht per E-Mail senden dürfen, benötigen Sie die Berechtigung "E-Mail senden" und die Berechtigung "Bearbeiten" für den übergeordneten Datensatz. Zum Löschen eines Serviceberichts benötigen Sie die Berechtigung "Löschen" für den übergeordneten Datensatz.

Hinzufügen von Seitenzahlen zu Serviceberichten

Mithilfe einer praktischen neuen Einstellung für Serviceberichtvorlagen können Sie zur selben Seite navigieren, auf der sich Ihre Kunden befinden.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie Seitenzahlen für eine Servicebericht-Vorlage aktivieren.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Servicebericht-Vorlagen` ein und wählen Sie dann **Servicebericht-Vorlagen** aus.
2. Klicken Sie neben der Vorlage, die mit Seitenzahlen versehen werden muss, auf **Bearbeiten**.
3. Wählen Sie oben im Editor im Feld "Zugehörige Vorlagen" eine untergeordnete Vorlage aus. Wählen Sie **Arbeitsauftrag** aus, um beispielsweise allen Arbeitsauftrags-Serviceberichten mit der Vorlage Seitenzahlen hinzuzufügen.
4. Klicken Sie im Abschnitt "Fußzeile" auf das Schraubenschlüsselsymbol, um die Abschnittseigenschaften anzuzeigen.
5. Wählen Sie **Seitenzahlen in Fußzeile anzeigen** aus und klicken Sie auf **OK**.
6. Wiederholen Sie bei Bedarf die vorherigen Schritte für andere untergeordnete Vorlagen.
7. Speichern Sie Ihre Änderungen.



Bei Auswahl dieser Einstellung enthalten Serviceberichte in der unteren rechten Ecke jeder Seite eine Seitenzahl.

Anmerkung: Das Wort "Seite" wird in der Standardsprache der Salesforce-Organisation angezeigt. Das Seitenzahlenformat kann nicht angepasst werden.

Anzeigen und Verwalten von Servicebelegschaften in der Salesforce-Anwendung

In der Salesforce-Anwendung werden nur Servicebelegschaften und Servicebelegschaftsmitglieder unterstützt. Zeigen Sie Belegschaftsdetails an, fügen Sie Belegschaftsmitglieder hinzu und entfernen Sie sie und überprüfen Sie die Fertigkeiten von Mitgliedern.Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Servicebelegschaften standen bereits in Lightning Experience, Salesforce Classic und in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung für Android und iOS zur Verfügung.

Weitere Informationen über Servicebelegschaften finden Sie unter Erstellen von Servicebelegschaften in der Salesforce-Hilfe.

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.

Erstellen von Serviceressourcen für Omnikanal-Supportagenten (Beta)

Es gibt nun einen Serviceressourcentyp. Erstellen Sie mithilfe der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für den Omnikanal Serviceressourcen des Typs "Agent", um die Weiterleitung von Kundenvorgängen für Agenten zu verbessern.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwaltetes Field Service-Paket: Servicebelegschaften und Planung und Effizienz, meine Güte!

Mit der neuen geführten Einrichtung können Sie Field Service-Objekte einfach einrichten und verwalten. Mit dem verwalteten Paket können Sie die Servicebelegschaft planen. Verifizieren Sie Kartenkoordinaten, bevor sie bereitgestellt werden, und messen Sie die Effizienz Ihrer mobilen Mitarbeiter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen von Servicebelegschaften

Die in der Version Winter '18 eingeführten Servicebelegschaften stehen nun für die Planung im Field Service Lightning-Verwaltungspaket zur Verfügung. Sie können 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.

Geführte Einrichtung für Field Service

In der geführten Einrichtung für Field Service wird gezeigt, wie Sie Serviceregionen und Betriebszeiten erstellen, Ihre Arbeitstypen und Einstellungen für Fertigkeiten definieren, Ihre Agenten, Disponenten und Serviceressourcen zuweisen und Ihre Planungsrichtlinien konfigurieren. Sie können die geführte Einrichtung beliebig oft verwenden, um Ihre Field Service-Einrichtung anzupassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Optimieren Ihrer Effizienz im Außendienst

Legen Sie fest, wie schnell Serviceressourcen Arbeitsaufträge abschließen, und stellen Sie sicher, dass Ihre Schätzungen für die Dauer des Arbeitstyps genau sind. Jede Serviceressource kann über eine Effizienzbewertung verfügen. Je höher die Bewertung ausfällt, desto schneller arbeitet die Ressource. Das Effizienzziel ist jedoch die Umkehr der Effizienzbewertung, um sicherzustellen, dass die Ressource beim Auswählen einer Ressource für einen Servicetermin eine höhere Priorität aufweist.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelleres Auswählen der richtigen Ressource

Beim Auswählen von Serviceressourcenkandidaten stehen Agenten mehr Informationen zur Verfügung. Im verbesserten Assistenten für Notfälle werden nur ausführliche Informationen angezeigt, einschließlich des aktuellen Arbeitsauftrags und Standorts, damit der Agent den am besten geeigneten Kandidaten auswählen kann.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen von Servicebelegschaften

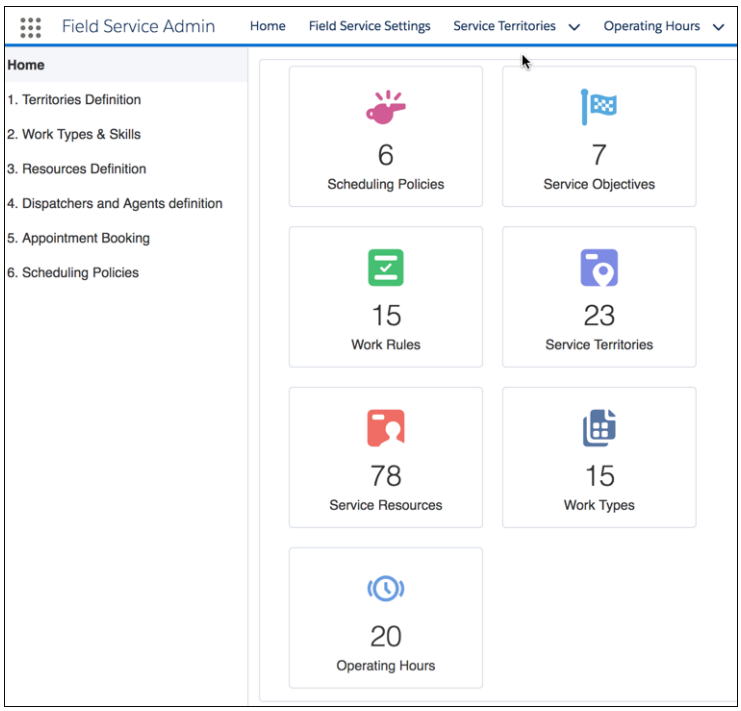
Die in der Version Winter '18 eingeführten Servicebelegschaften stehen nun für die Planung im Field Service Lightning-Verwaltungspaket zur Verfügung. Sie können Serviceterminen vordefinierte Teams an Mitarbeitern zuweisen und so Zeit sparen und sicherstellen, dass jeder Termin von den richtigen Mitarbeitern abgearbeitet wird.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wählen Sie unter **Freigabe** > **Automatisierung** aus, ob Sie allen Belegschaftsmitgliedern Freigaberechte einräumen möchten oder nur dem Leiter der Belegschaft.

Geführte Einrichtung für Field Service

In der geführten Einrichtung für Field Service wird gezeigt, wie Sie Serviceregionen und Betriebszeiten erstellen, Ihre Arbeitstypen und Einstellungen für Fertigkeiten definieren, Ihre Agenten, Disponenten und Serviceressourcen zuweisen und Ihre Planungsrichtlinien konfigurieren. Sie können die geführte Einrichtung beliebig oft verwenden, um Ihre Field Service-Einrichtung anzupassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

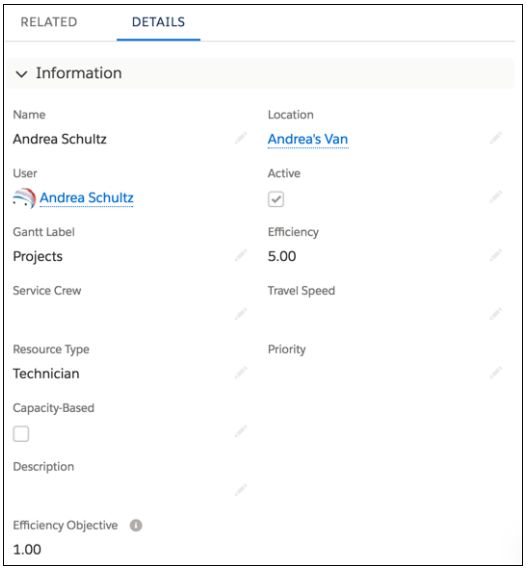
Starten Sie die geführte Einrichtung und erstellen oder ändern Sie Ihr Field Service-Zentrum.



Befolgen Sie die Schritte auf der linken Seite, um Field Service Lightning zu konfigurieren. Nachdem Sie Ihre grundlegende Einrichtung abgeschlossen haben, können Sie mit der Verteilerkonsole und Field Service Lightning mit dem Planen von Aktionen beginnen. Dazu zählt beispielsweise das Buchen von Terminen mit der Standardkonfiguration. Mit dem erweiterten Setup können Sie Planungsbeschränkungen und -ziele an Ihr Geschäft anpassen und Ihre Terminbuchungs-Ankunftszeiträume definieren. Sie können die geführte Einrichtung erneut aufrufen, um Ihre Einrichtung zu optimieren.

Optimieren Ihrer Effizienz im Außendienst

Legen Sie fest, wie schnell Serviceressourcen Arbeitsaufträge abschließen, und stellen Sie sicher, dass Ihre Schätzungen für die Dauer des Arbeitstyps genau sind. Jede Serviceressource kann über eine Effizienzbewertung verfügen. Je höher die Bewertung ausfällt, desto schneller arbeitet die Ressource. Das Effizienzziel ist jedoch die Umkehr der Effizienzbewertung, um sicherzustellen, dass die Ressource beim Auswählen einer Ressource für einen Servicetermin eine höhere Priorität aufweist.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Schnelleres Auswählen der richtigen Ressource

Beim Auswählen von Serviceressourcenkandidaten stehen Agenten mehr Informationen zur Verfügung. Im verbesserten Assistenten für Notfälle werden nur ausführliche Informationen angezeigt, einschließlich des aktuellen Arbeitsauftrags und Standorts, damit der Agent den am besten geeigneten Kandidaten auswählen kann.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Field Service für Mobilgeräte: Profilbasierte Einstellungen, Flow-Verbesserungen und die Version 4.0 der iOS-Anwendung

Weisen Sie Benutzerprofilen auf iOS und Android eindeutige Sets von Field Service Mobile-Einstellungen zu, um den Bedürfnissen jedes Benutzers gerecht zu werden. In der iOS-Anwendung können Techniker Produkte an mehreren Standorten (Beta) verwenden und Administratoren können steuern, wer das Inventar der Produktelemente bearbeiten kann. Suchlayouts können für Nachschlagefelder und Ressourcenabwesenheiten in der iOS-Anwendung verwendet werden, wodurch Sie mehr Kontrolle über die Benutzeroberfläche erhalten. Und schließlich wurden einige Verbesserungen an Flows in iOS und Android vorgenommen.

Anmerkung: Die Field Service Lightning iOS-Anwendung wird am 1.3.2018 auf Version 4.0 aktualisiert. Sie können sie aus dem App Store herunterladen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beschleunigen von Services mit erweiterten Flows (iOS und Android)
Mithilfe der verbesserten Flows der mobilen Field Service Lightning-Anwendung können Sie Ihrem Team zeigen, wie geordnet Sie arbeiten können (sehen Sie, was wir dort gemacht haben?). Richten Sie vollständig lokalisierte Flows ein, die spezifisch für die mobile Field Service Lightning-Anwendung gelten. Stellen Sie sie anschließend Anwendungsbenutzern, einschließlich Community-Benutzern, mithilfe von Flow-Aktionen und eingebetteten Bildern bereit.

Anpassen von "Einstellungen für mobile Anwendung" für verschiedene Benutzer (iOS und Android)
Passen Sie die Field Service Lightning-Oberfläche für mobile Geräte an, indem Sie eindeutige mobile Einstellungen Benutzerprofilen zuweisen. Konfigurieren Sie beispielsweise separate Einstellungen für Vertragsnehmer, Techniker auf unterschiedlichen Ebenen und Servicebelegschaftsleiter.

Hochladen von Bildern in Flows (iOS)
Wichtige Bilder im Außendienst können jetzt einfacher hochgeladen werden. Die mobile iOS-Anwendung unterstützt jetzt Flows, die auf Bildschirmen mit Lightning-Komponenten basieren, in denen Benutzer Bilder hochladen können.

Steuern von Serviceberichten mit Filtern (iOS)
Jetzt können Sie die Einstellungen für jede Themenliste einer Servicebericht-Vorlage angeben, um über Filterkriterien zu verfügen. Mit diesen Filterkriterien können Sie steuern, welche Art von Datensätzen in dieser Themenliste im Servicebericht angezeigt werden und so genau die Informationen verfolgen, die Sie Ihren Kunden zeigen und in Ihren eigenen Datensätzen sehen möchten.

Steuern von Nachschlagefeldern mit Suchlayouts (iOS)
Datensätze in Nachschlagefeldern werden jetzt in einer praktischen und schicken Vorschau angezeigt. Um die Vorschau anzupassen, konfigurieren Sie das Suchlayout für das Objekt, auf das in einem Nachschlagefeld verwiesen wird. Und schon sehen die Benutzer eine Vorschau der Datensätze in Nachschlagefeldern.

Beschleunigen von Services mit erweiterten Flows (iOS und Android)

Mithilfe der verbesserten Flows der mobilen Field Service Lightning-Anwendung können Sie Ihrem Team zeigen, wie geordnet Sie arbeiten können (sehen Sie, was wir dort gemacht haben?). Richten Sie vollständig lokalisierte Flows ein, die spezifisch für die mobile Field Service Lightning-Anwendung gelten. Stellen Sie sie anschließend Anwendungsbenutzern, einschließlich Community-Benutzern, mithilfe von Flow-Aktionen und eingebetteten Bildern bereit.

Flows vom Typ Field Service Mobile können nun mithilfe der Übersetzungsworkbench vollständig übersetzt werden. Lesen Sie Flow-Komponenten in der Übersetzungsworkbench in der Salesforce-Hilfe, wenn Sie mit Flow-Übersetzungen noch nicht vertraut sind.

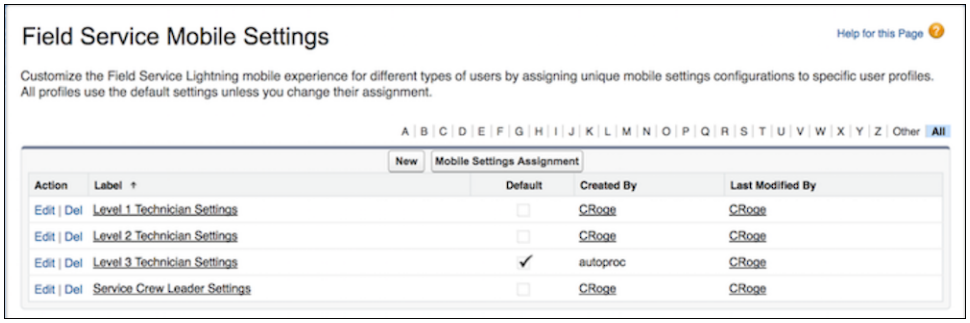
Verleihen Sie Ihrem Flow abschließend das gewisse Etwas, indem Sie es Benutzern ermöglichen, Bilder einzubetten oder Dateien auf einem Bildschirm anzuhängen. Lassen Sie einen Techniker beispielsweise ein Bild des Widgets hochladen, an dem er arbeitet, um den Fortschritt direkt im Flow zu dokumentieren.

Anpassen von "Einstellungen für mobile Anwendung" für verschiedene Benutzer (iOS und Android)

Passen Sie die Field Service Lightning-Oberfläche für mobile Geräte an, indem Sie eindeutige mobile Einstellungen Benutzerprofilen zuweisen. Konfigurieren Sie beispielsweise separate Einstellungen für Vertragsnehmer, Techniker auf unterschiedlichen Ebenen und Servicebelegschaftsleiter.

Auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" in Setup wird nun eine Liste der Einstellungskonfigurationen angezeigt, die jeweils Benutzerprofilen zugewiesen werden können. Zu den anpassbaren Einstellungen für die mobile Field Service Lightning-Anwendung gehören Branding-Farben, Geotargeting-Genauigkeit, Anwendungserweiterungen sowie die Anzeige der Datumsauswahl.

Angenommen, Ihre Techniker der obersten Ebene sollen beispielsweise auf eine bestimmte Anwendungserweiterung zugreifen können, wenn sie unterwegs sind. Klicken Sie auf der Setup-Seite auf **Neu** und konfigurieren Sie die Einstellungen (stellen Sie sicher, dass die Anwendungserweiterung enthalten ist). Weisen Sie die Einstellungen dem richtigen Benutzerprofil zu, indem Sie auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" auf **Zuweisung von mobilen Einstellungen** klicken.



Zusätzlich zum Erstellen und Löschen von nicht standardmäßigen Einstellungen für Mobilgeräte können Sie die Masterbezeichnung und den Entwicklernamen jeder einzelnen Einstellungskonfigurationen anpassen.

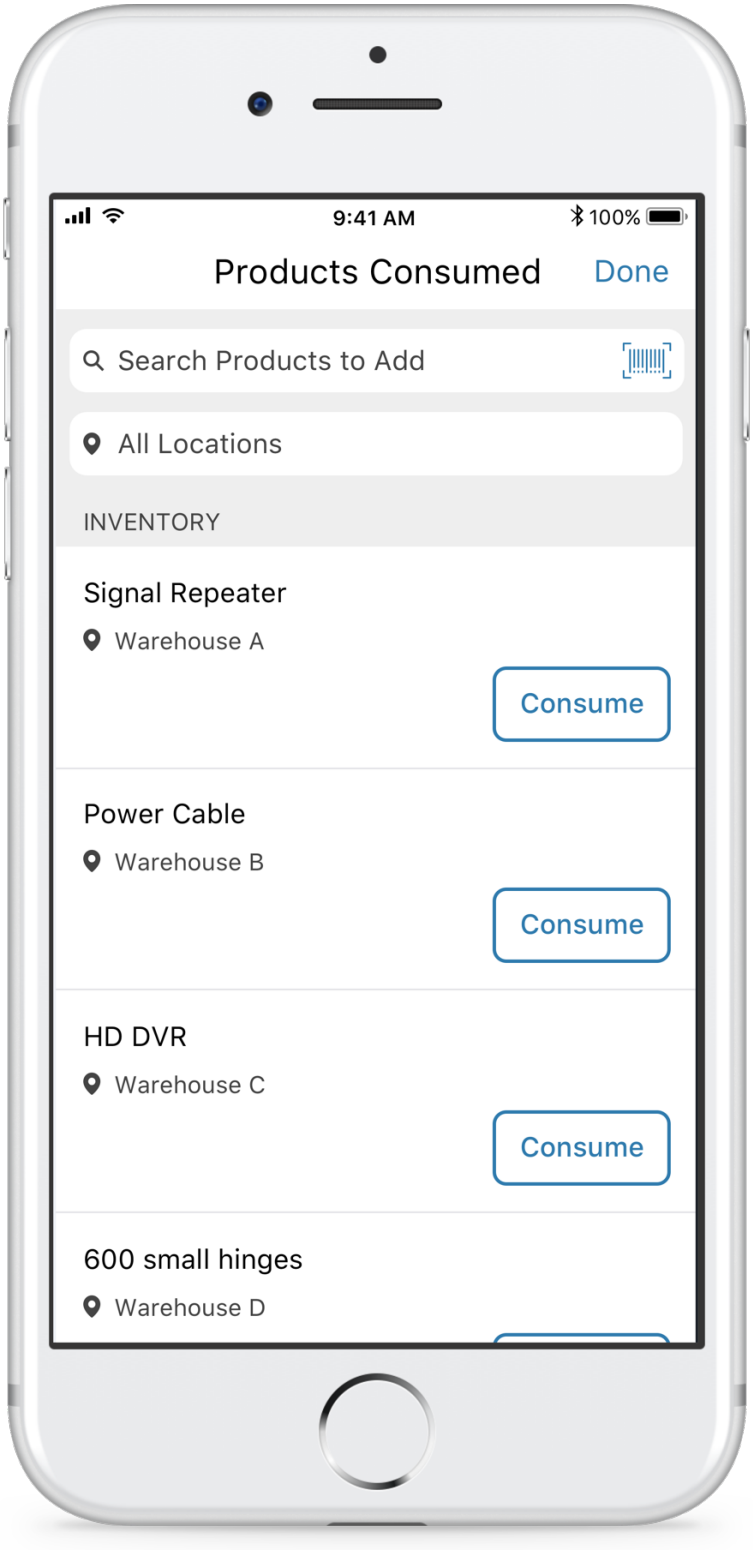
Anmerkung: Kommt Ihnen das bekannt vor? Diese Funktion stand in der Version Winter '18 kurzzeitig zur Verfügung, wurde jedoch wieder entfernt. Nach einiger zusätzlichen Vorbereitung ist sie nun einsatzbereit.

Verbrauchen von Produkten an mehreren Standorten (iOS) (Beta)

Verbrauchte Produkte können jetzt einfacher nachverfolgt werden. Ihre mobilen Mitarbeiter können jetzt Produkte an mehreren Standorten der Themenliste "Produktverbrauch" hinzufügen, wenn sie eine Arbeit abschließen. Außerdem ermöglicht ein neuer Standortfilter für verbrauchte Produkte mobilen Benutzern, die Suche nach Produktelementen auf einen bestimmten Standort einzugrenzen.

Zuvor konnten die verbrauchten Produkte in einem Arbeitsdatensatz nur mit einem einzigen Standort verbunden sein. Die Funktion für mehrere Standorte bietet Benutzern außerdem einen neuen Einblick in die Produktelemente, die an anderen Inventarstandorten gelagert werden. Benutzer können jetzt Folgendes in den Ergebnissen einer Suche nach Produktelementen sehen:

- Produktelemente an Standorten, die zur gleichen Hierarchie wie der Standort des Benutzers gehören, beispielsweise, wenn ein Standort einem anderen übergeordnet ist (hierarchisch)
- Produktelemente an Standorten, die mit einem Arbeitsauftrag im Zeitplan des Benutzers verbunden sind (Konsignation)
- Produktelemente an Standorten, die mit der Serviceregion des Benutzers verbunden sind (grenzüberschreitend)



Um die Funktion für mehrere Standorte zu verwenden, müssen Sie sie zuerst aktivieren:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Verbundene Anwendungen* ein und wählen Sie dann **Verbundene Anwendungen** aus.
2. Klicken Sie auf **Salesforce Field Service für iOS**.
3. Führen Sie einen Bildlauf zur benutzerdefinierten Attributliste im unteren Bereich der Seite durch und erstellen Sie ein **neues** benutzerdefiniertes Attribut.
4. Verwenden Sie den Attributschlüssel *ENABLE_MULTIPLE_LOCATIONS*.
5. Verwenden Sie den Attributwert *"TRUE"*, wenn Sie mehrere Standorte aktivieren möchten, und andernfalls *"FALSE"*.
6. Speichern Sie das Attribut.

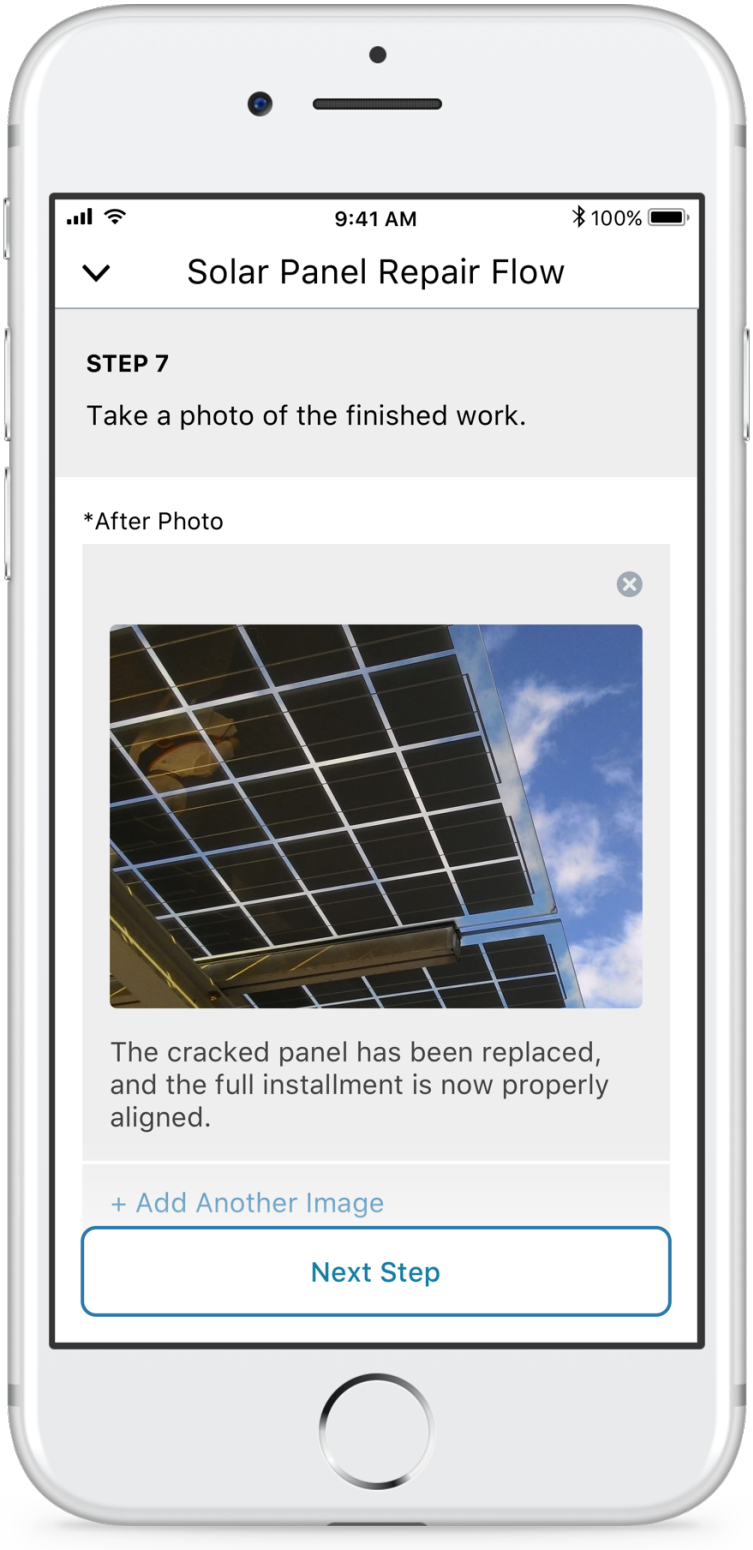
Steuern, welche Benutzer Inventar bearbeiten können (iOS)

Die Option **Inventar bearbeiten** wird jetzt nur für Benutzer mit einer Bearbeitungsberechtigung für Produktelemente angezeigt. Zuvor wurde die Bearbeitungsoption allen Benutzern unabhängig von ihren Berechtigungen angezeigt.

Hochladen von Bildern in Flows (iOS)

Wichtige Bilder im Außendienst können jetzt einfacher hochgeladen werden. Die mobile iOS-Anwendung unterstützt jetzt Flows, die auf Bildschirmen mit Lightning-Komponenten basieren, in denen Benutzer Bilder hochladen können.

Sie können `Akzeptierte Formate` in Ihren Flows anpassen, um anzugeben, welche Bilddateiformate Benutzer hochladen können. Dateien, die keine Bilder sind oder nicht dem `Akzeptierten Format` entsprechen, können nicht hochgeladen werden. Wenn im Rahmen eines Flows Bilder im Offline-Modus hochgeladen werden, werden sie in die Warteschlange für ausstehende Uploads gestellt.



Obergrenzen und Einschränkungen

- Außer den Bildschirmen zum Hochladen von Bildern werden keine anderen Lightning-Komponenten unterstützt.

- Inhaltsdokument-IDs werden weder als Eingabe- noch als Ausgabeparameter unterstützt.
- Als Ausgabeparameter werden nur Dateinamen unterstützt.

Steuern von Serviceberichten mit Filtern (iOS)

Jetzt können Sie die Einstellungen für jede Themenliste einer Servicebericht-Vorlage angeben, um über Filterkriterien zu verfügen. Mit diesen Filterkriterien können Sie steuern, welche Art von Datensätzen in dieser Themenliste im Servicebericht angezeigt werden und so genau die Informationen verfolgen, die Sie Ihren Kunden zeigen und in Ihren eigenen Datensätzen sehen möchten.

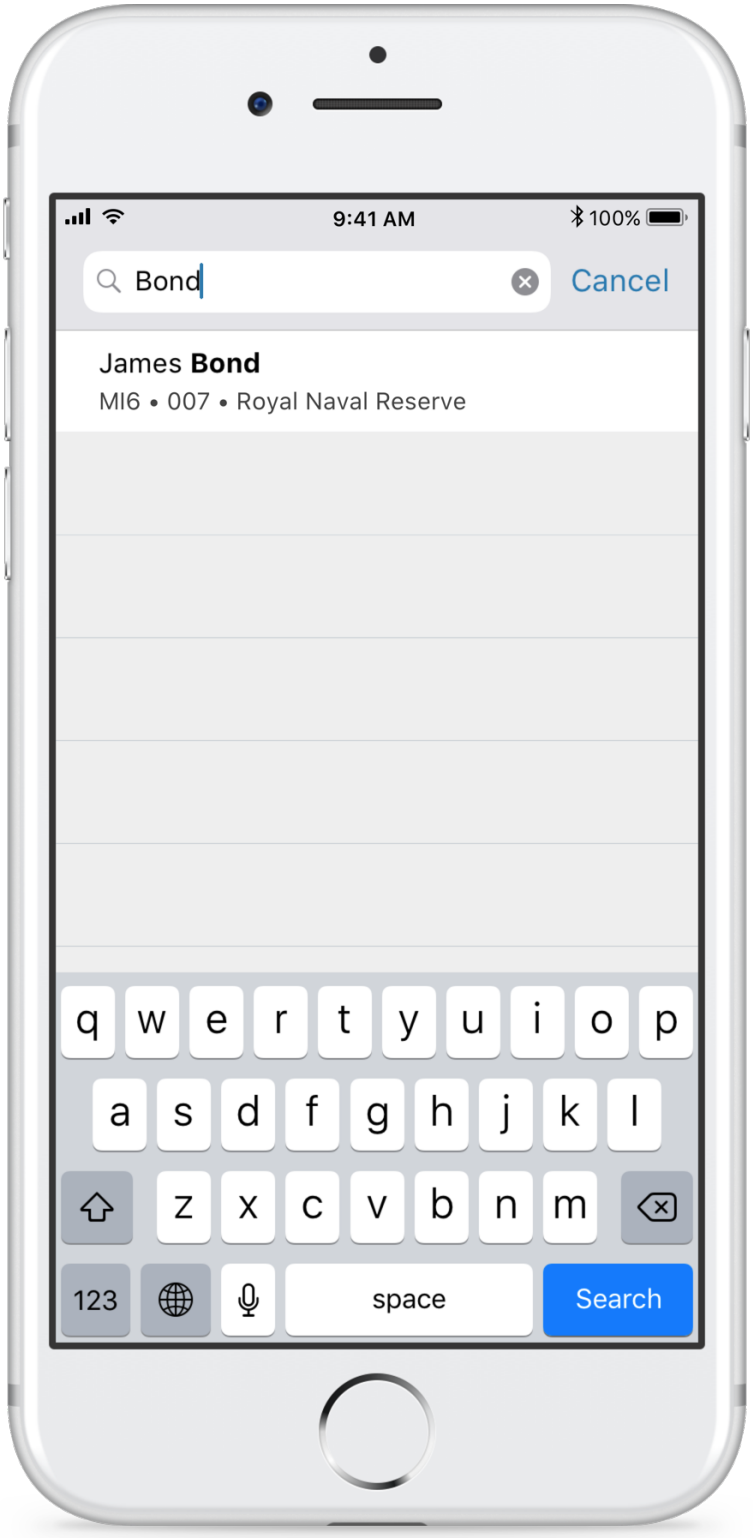
Die Filterkriterien werden durch ein logisches ODER verbunden, d. h., wenn ein Datensatz ein Filterkriterium erfüllt, wird er in der gefilterten Liste angezeigt. Wenn mindestens ein Kriterium in einer Mehrfachauswahlliste erfüllt ist, wird der Datensatz in der gefilterten Liste angezeigt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Steuern von Nachschlagefeldern mit Suchlayouts (iOS)

Datensätze in Nachschlagefeldern werden jetzt in einer praktischen und schicken Vorschau angezeigt. Um die Vorschau anzupassen, konfigurieren Sie das Suchlayout für das Objekt, auf das in einem Nachschlagefeld verwiesen wird. Und schon sehen die Benutzer eine Vorschau der Datensätze in Nachschlagefeldern.

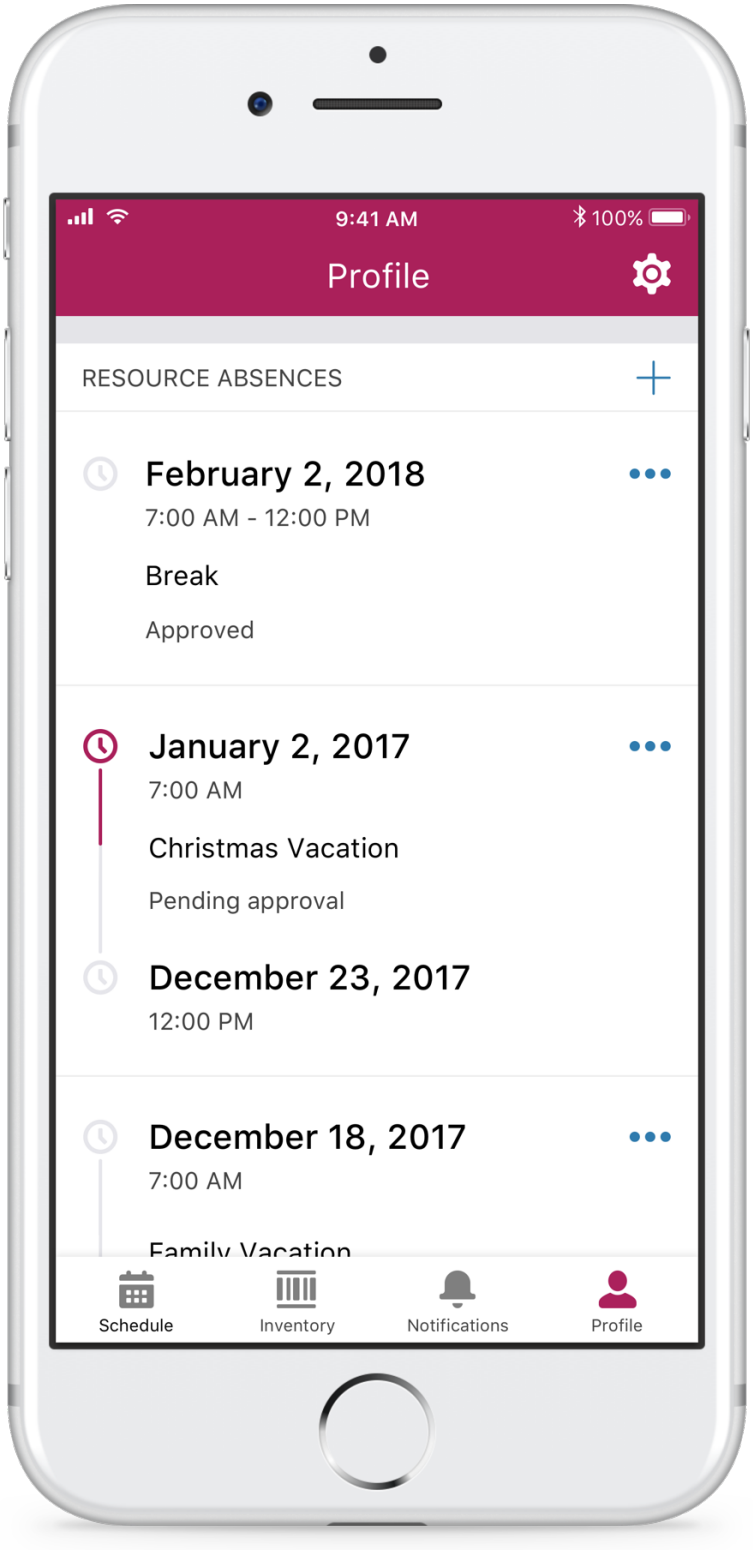

9:41 AM
100%
Bond
Cancel
James Bond
MI6 • 007 • Royal Naval Reserve
q w e r t y u i o p
a s d f g h j k l
z x c v b n m
123
space
Search

Das erste Feld einer Nachschlagefeld-Vorschau ist typischerweise ein Feld zur Identifizierung, etwa "Name" oder "Kundenvorgangsnummer", und kann nicht geändert werden. Sie können bis zu fünf andere Felder auswählen, die unter dem ersten Feld im Suchlayout angezeigt werden.

Anmerkung: Wenn der Datensatz im Nachschlagefeld nicht vorbereitet ist, wird das Nachschlagefeld als Standardfeld statt im Suchlayout angezeigt.

Anpassen von Ressourcenabwesenheiten (iOS)

Ressourcenabwesenheiten auf der Profilseite können so konfiguriert werden, dass unterschiedliche Felder angezeigt werden. Um zu ändern, welche Felder für Ressourcenabwesenheiten die Benutzer in ihren Profilen sehen, verwenden Sie die Themenlisteneinstellungen für Ressourcenabwesenheiten im Seitenlayout für Serviceressourcen.



Die Zeitpunkte für Beginn und Ende werden als Kopfzeilen hervorgehoben, wenn sie in den ausgewählten Feldern enthalten sind. Unterhalb der Kopfzeile können bis zu drei von Ihnen ausgewählte Felder angezeigt werden.

Agentenproduktivität: Schnelltext und Makros für alle

Makros und Schnelltext erleichtern Ihnen ab sofort die Arbeit. Schnelltext ist in Lightning Experience verfügbar. Sie können für die meisten standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte Makros verwenden.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Schnelltext ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Makros sind verfügbar in: **Essentials**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

Warum sollten Sie dieselbe Nachricht 20 Mal eingeben, wenn Sie vordefinierte Nachrichten wie Begrüßungen, Notizen und Antworten auf häufige Fragen einfügen können? Sie können Schnelltext für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte in den folgenden unterstützten Schnellaktionen verwenden: "E-Mail", "Anruf protokollieren", "Social" und "Live Agent-Chats". Bisher war Schnelltext nur in Salesforce Classic verfügbar. Schnelltext ist standardmäßig in Lightning Experience aktiviert.

Globales Arbeiten dank Makros

Verschwenden Sie Ihre Zeit nicht damit, Datensätze an verschiedenen Stellen immer wieder mit den gleichen Informationen zu aktualisieren. Mit Makros lassen sich die Datensätze der meisten standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte in sämtlichen Lightning-Anwendungen aktualisieren. Bislang funktionierten Makros nur in Konsolennavigationsanwendungen für Kundenvorgangs-, Kontakt-, Lead- und benutzerdefinierte Objekte.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Das aktualisierte Dienstprogramm "Makros"

Wir haben das Erscheinungsbild des Dienstprogramms "Makros" optimiert. Auf der einen Seite der zweigeteilten Ansicht finden Sie eine Liste Ihrer Makros. Auf der anderen Seite sind Details zum ausgewählten Makro angegeben. Links zum Anzeigen, Bearbeiten und Ausführen des Makros sind leicht zugänglich.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Verwenden von E-Mail-Vorlagen und Anhängen in Makros

Mit E-Mail-Vorlagen sorgen Sie für konsistente Nachrichten und steigern die Produktivität. Daher ist es nur logisch, Makros und E-Mail-Vorlagen zu vereinen. Verwenden Sie Lightning Experience- und Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen in Makros und hängen Sie sogar Dateien an.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden von Schnelltext in Makros

Mit Schnelltext in Makros setzen Sie in Sachen Produktivität zum Höhenflug an. Sie können Schnelltext verwenden, um vordefinierte Nachrichten in Makroanweisungen einzufügen. Und es geht sogar noch produktiver, indem Sie Briefvorlagenfelder in Schnelltext verwenden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Öffnen des Dienstprogramms "Makros" per Tastenkombination

Drücken Sie die Taste "m", um schnell zum Dienstprogramm "Makros" zu gelangen. Die neue Tastenkombination funktioniert nur, wenn das Dienstprogramm "Makros" Ihrer Anwendung hinzugefügt wurde. Um Ihrer Anwendung das Dienstprogramm "Makros" hinzuzufügen, gehen Sie in "Setup" zum Anwendungs-Manager.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Schnelleres Erstellen von Makros im Makro-Generator und mehr Möglichkeiten

Dank der neuen Tastenkombinationen können Sie schneller navigieren. Sie können auch einfacher herausfinden, was Sie mit Ihrem Makro tun können. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten im Hinblick auf Textfelder.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

Warum sollten Sie dieselbe Nachricht 20 Mal eingeben, wenn Sie vordefinierte Nachrichten wie Begrüßungen, Notizen und Antworten auf häufige Fragen einfügen können? Sie können Schnelltext für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte in den folgenden unterstützten Schnellaktionen verwenden: "E-Mail", "Anruf protokollieren", "Social" und "Live Agent-Chats". Bisher war Schnelltext nur in Salesforce Classic verfügbar. Schnelltext ist standardmäßig in Lightning Experience aktiviert.

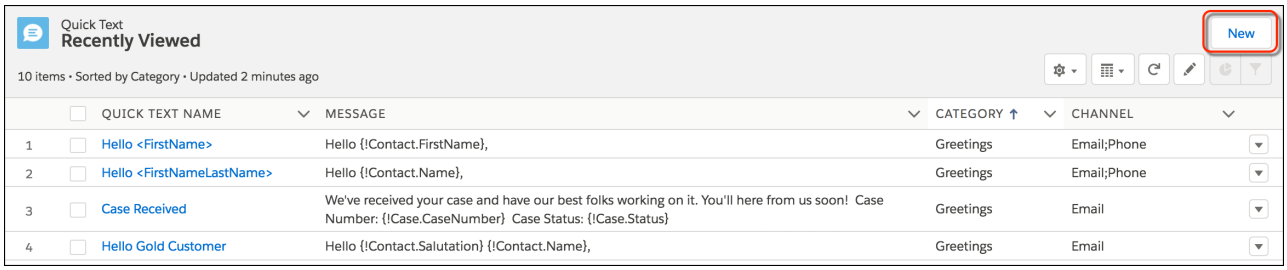
Die Tastenkombination zum Verwenden von Schnelltext in Lightning Experience ist nicht dieselbe wie in Salesforce Classic.

- In Lightning Experience drücken Sie Strg + . unter Windows und Cmd + . unter macOS.
- In Salesforce Classic verwenden Sie ;; unter Windows und macOS.

Wenn Sie in Salesforce Classic bereits Schnelltext verwendet haben, funktionieren Ihre Nachrichten in Lightning Experience. Um die Verwendung einfach zu halten, wurde sichergestellt, dass Lightning Experience die Berechtigungen übernimmt, die Sie Benutzern in Salesforce Classic zum Erstellen, Lesen, Aktualisieren und Löschen von Schnelltext erteilt haben. Wenn Sie bisher noch keinen Schnelltext verwendet haben, erteilen Sie Ihren Benutzern Berechtigungen zum Erstellen, Aktualisieren und Löschen von Schnelltext.

Es wird empfohlen, dass Sie das Element "Schnelltext" Ihrer Anwendung hinzufügen, damit Ihre Benutzer ihren gesamten Schnelltext an einem Ort verfolgen und verwalten können. Verwenden Sie den Anwendungs-Manager unter "Setup", um ihn Ihrer Anwendung hinzuzufügen.

Wenn Sie Schnelltext erstellen möchten, klicken Sie in der Schnelltext-Listenansicht auf **Neu**.

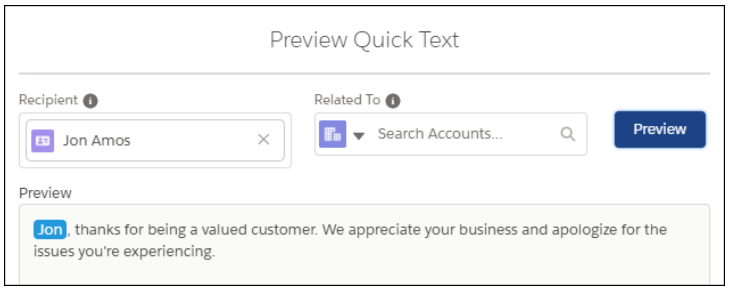


Beim Erstellen von Schnelltext geben Sie diesem einen Namen, geben Sie Text an, den Sie erneut verwenden möchten, und wählen Sie eine Kategorie und einen Kanal aus. In der Kategorie werden häufige Schnelltexte gruppiert und mit dem Kanal wird bestimmt, wo Sie den Schnelltext verwenden können. Wenn Sie beispielsweise eine Begrüßung für E-Mails erstellen, wählen Sie die Kategorie "Begrüßungen" und den Kanal "E-Mail" aus.

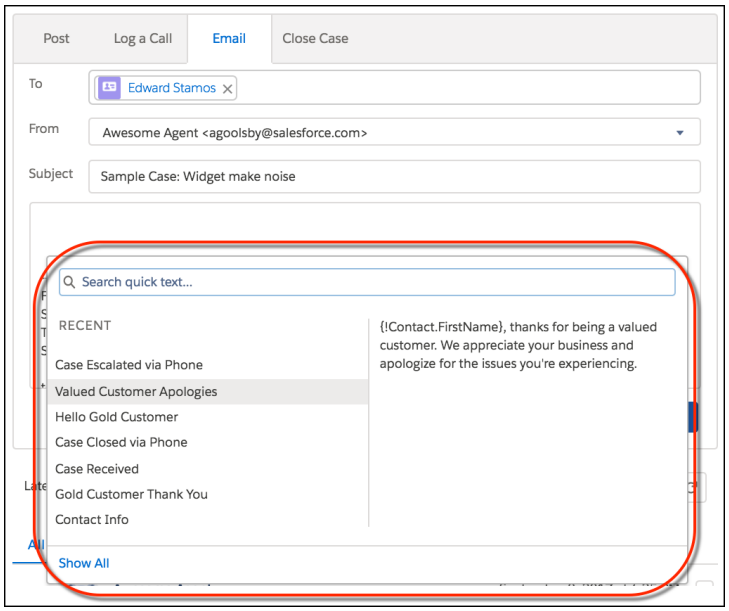
Sie können der Nachricht Briefvorlagenfelder hinzufügen, um den Schnelltext zu personalisieren. Erstellen Sie beispielsweise eine Begrüßung mit dem Briefvorlagenfeld `Contact.FirstName`, um den Namen eines Kontakts zu verwenden. Sie können Briefvorlagenfelder für die folgenden Objekte einfügen: Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, benutzerdefinierte Objekte, Leads, Opportunities, Organisation, Benutzer und Arbeitsaufträge. Beachten Sie beim Hinzufügen von Briefvorlagenfeldern zu Schnelltext die folgenden Punkte.

- Wenn für den Datensatz, den Sie verwenden, keine Briefvorlagenfelder gelten, bleibt das Briefvorlagenfeld leer. Beispielsweise wird Schnelltext mit dem Briefvorlagenfeld `Case.CaseNumber` ordnungsgemäß als Aktion "Anruf protokollieren" eines Kundenvorgangs aufgelöst. Dasselbe Briefvorlagenfeld bleibt jedoch leer, wenn Schnelltext für die Aktion "Anruf protokollieren" eines Arbeitsauftrags eingefügt wird.
- Bei Live Agent-Chats können Sie nur für die folgenden Objekte Briefvorlagenfelder verwenden: Account, Kundenvorgang, Kontakt und Lead.

Wenn Sie in einer Vorschau anzeigen möchten, wie eine Nachricht mit Briefvorlagenfeldern aussieht, klicken Sie auf der Seite "Neuer Schnelltext" oder der Datensatzseite vorhandener Nachrichten auf **Vorschau**. Wählen Sie dann Ihre speziellen Datensätze aus.



Sind Sie für die Verwendung von Schnelltext bereit? Drücken Sie Strg + . unter Windows und Cmd + . unter macOS. Wählen Sie dann den Schnelltext aus, den Sie einfügen möchten.



Sie können Ihren Schnelltext durchsuchen, um genau das zu finden, was Sie benötigen. Wenn in Ihren Suchergebnissen nur ein Element angezeigt wird, drücken Sie einfach die Eingabetaste, um die Nachricht einzufügen.

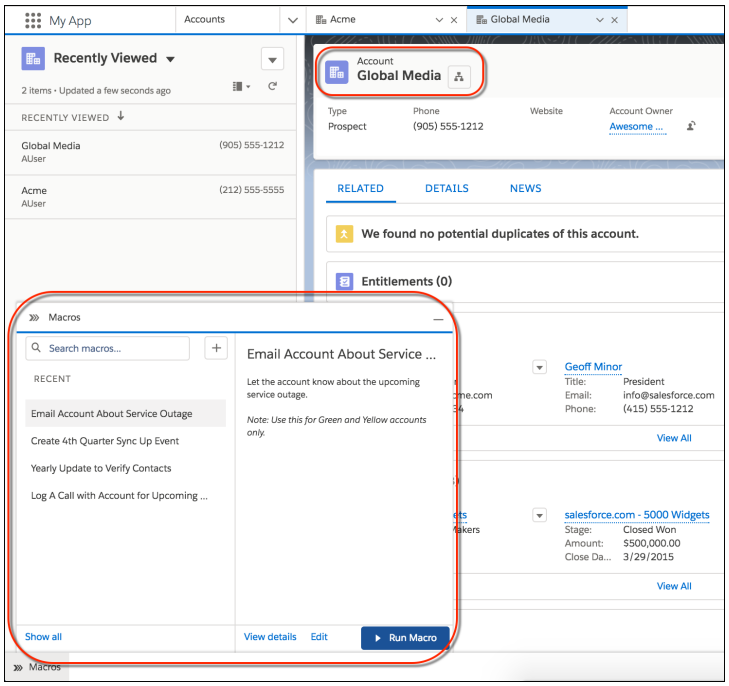
SIEHE AUCH:

- Verwenden von Schnelltext in Makros
- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen zu Schnelltext (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Erteilen von Zugriff auf Schnelltext für Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Globales Arbeiten dank Makros

Verschwenden Sie Ihre Zeit nicht damit, Datensätze an verschiedenen Stellen immer wieder mit den gleichen Informationen zu aktualisieren. Mit Makros lassen sich die Datensätze der meisten standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte in sämtlichen Lightning-Anwendungen aktualisieren. Bislang funktionierten Makros nur in Konsolennavigationsanwendungen für Kundenvorgangs-, Kontakt-, Lead- und benutzerdefinierte Objekte.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Nachfolgend sehen Sie ein Makro, das mit Accounts verwendet werden kann.



Damit Benutzer Makros erstellen und verwenden können, müssen sie über die entsprechenden Berechtigungen verfügen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Abschnitt zum Erstellen von Makros in Lightning Experience in unserer Online-Hilfe.

Makros funktionieren für alle Objekte, die Schnellaktionen unterstützen und über ein anpassbares Seitenlayout verfügen. Wir empfehlen jedoch, Makros nicht für folgende Elemente zu verwenden:

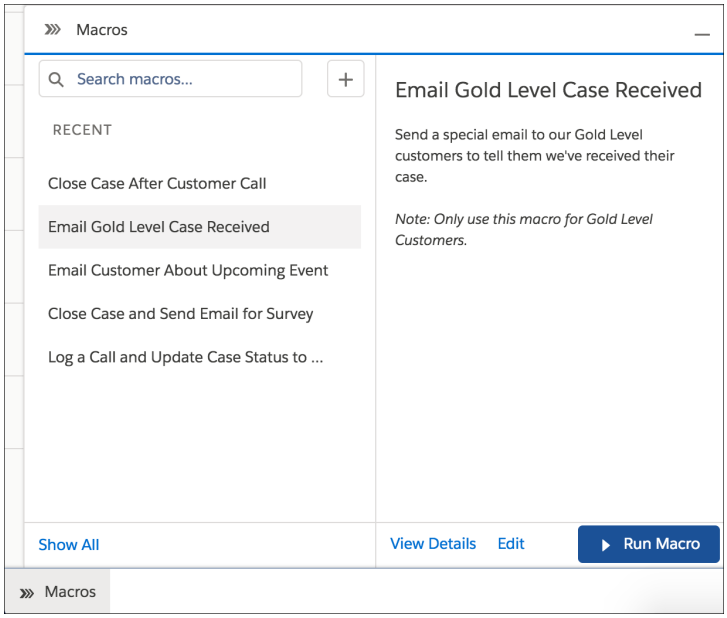
- Opportunity-Produkte
- Feld "Belegschaftsgröße" im Objekt "Servicebelegschaft"
- Knowledge-Artikel
- E-Mail-Nachricht-Objekt (nicht zu verwechseln mit "E-Mail-Aktion", was einwandfrei mit Makros funktioniert)
- Soziale Schnellaktion im Publisher für Kundenvorgangsfeeds (bereitgestellt über Social Customer Service)

SIEHE AUCH:

Das aktualisierte Dienstprogramm "Makros"
Verwenden von E-Mail-Vorlagen und Anhängen in Makros
Verwenden von Schnelltext in Makros
Öffnen des Dienstprogramms "Makros" per Tastenkombination
Schnelleres Erstellen von Makros im Makro-Generator und mehr Möglichkeiten

Das aktualisierte Dienstprogramm "Makros"

Wir haben das Erscheinungsbild des Dienstprogramms "Makros" optimiert. Auf der einen Seite der zweigeteilten Ansicht finden Sie eine Liste Ihrer Makros. Auf der anderen Seite sind Details zum ausgewählten Makro angegeben. Links zum Anzeigen, Bearbeiten und Ausführen des Makros sind leicht zugänglich.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.



Tipp: Damit es für Sie schneller geht, haben wir außerdem kleinere Änderungen im Hinblick auf die Möglichkeiten mit Ihrer Tastatur vorgenommen.

- Wenn in Ihren Suchergebnissen nur ein Element angezeigt wird, drücken Sie einfach die Eingabetaste, um das Makro auszuführen.
- Wenn Ihr Fokus auf der Suchleiste liegt, können Sie durch Drücken des Abwärtspfeils durch die Liste der Makros navigieren. Zum Ausführen eines Makros drücken Sie dann die Eingabetaste.

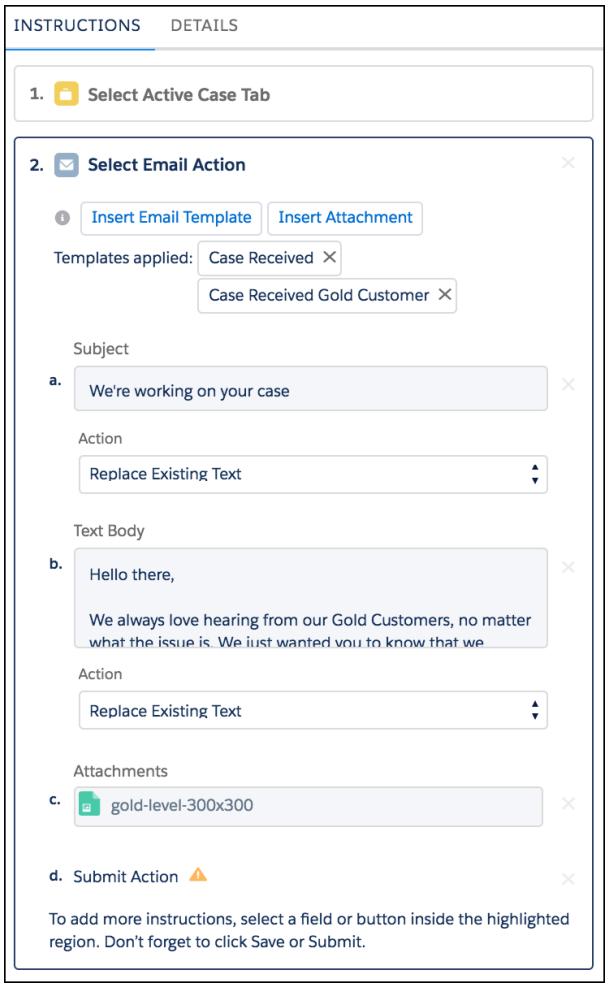
Verwenden von E-Mail-Vorlagen und Anhängen in Makros

Mit E-Mail-Vorlagen sorgen Sie für konsistente Nachrichten und steigern die Produktivität. Daher ist es nur logisch, Makros und E-Mail-Vorlagen zu vereinen. Verwenden Sie Lightning Experience- und Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen in Makros und hängen Sie sogar Dateien an.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

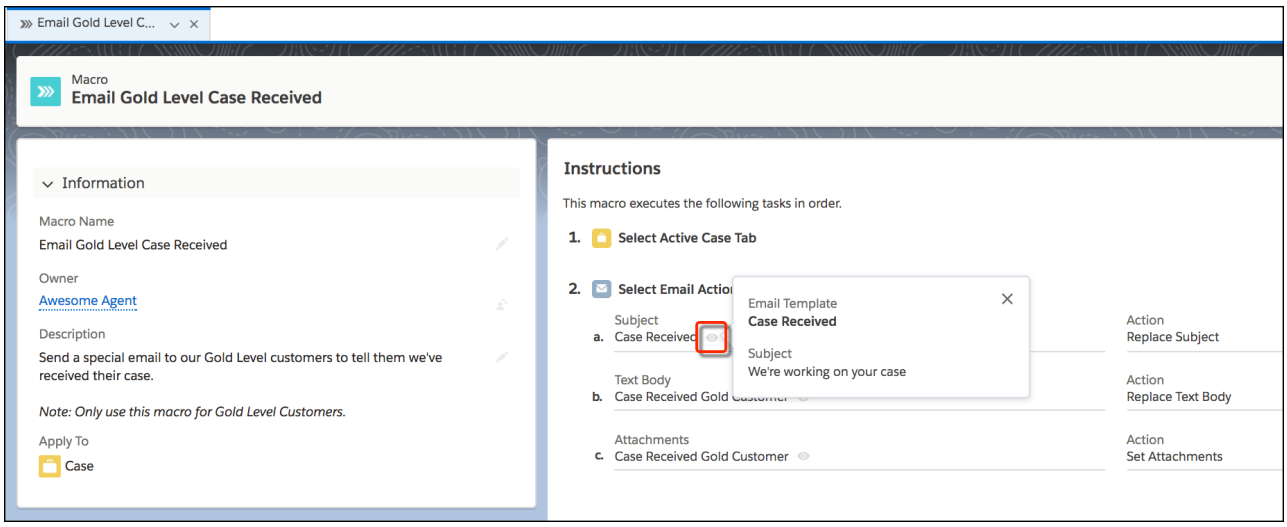
Um einem Makro eine E-Mail-Vorlage hinzuzufügen, klicken Sie im Makro-Generator auf die Aktion **E-Mail**. Wählen Sie anschließend **E-Mail-Vorlage einfügen** aus. Sie können auch mehrere Vorlagen anwenden. So können Sie zum Beispiel den Betreff einer E-Mail-Vorlage mit dem Text einer anderen kombinieren.

Um eine Datei anzuhängen, klicken Sie auf **Anhang einfügen**.

Tipp: Wenn eine E-Mail-Vorlage einen Anhang enthält, wird dieser automatisch in das Makro eingefügt. Klicken Sie zum Entfernen auf das **X**.



Um herauszufinden, was in der Vorlage enthalten ist, verwenden Sie die Vorschausymbole auf der Makrodatensatzseite der Anwendung.



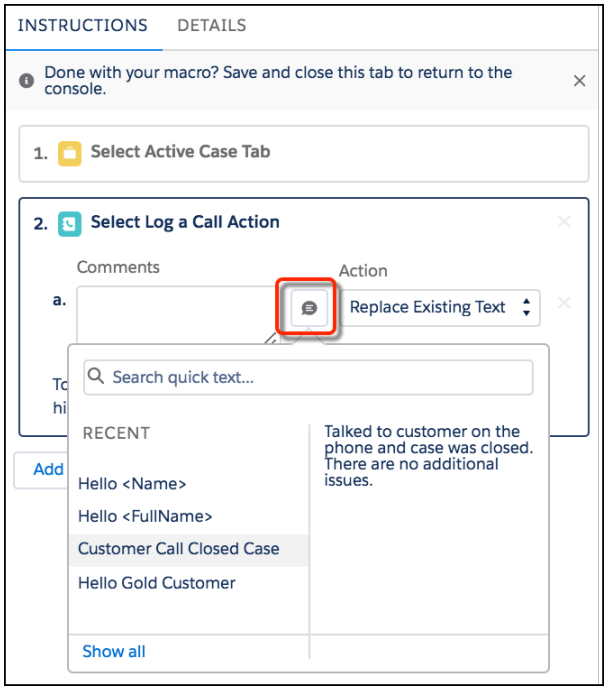
Wenn eine E-Mail-Vorlage aktualisiert wird, verwendet das Makro automatisch die aktualisierte Vorlage.

Anmerkung: Salesforce bietet zwei Arten von Anhängen: Anhänge, die in Salesforce Classic hochgeladen wurden, und Anhänge, die in Lightning Experience hochgeladen wurden. Wenn der Anhang in Salesforce Classic hochgeladen wurde, fügen Sie ihn einer Salesforce Classic-Vorlage hinzu und wenden Sie diese Vorlage dann auf das Makro an. Dasselbe gilt für Lightning Experience. Fügen Sie den Anhang einer Lightning-E-Mail-Vorlage hinzu oder klicken Sie einfach auf **Anhang einfügen**.

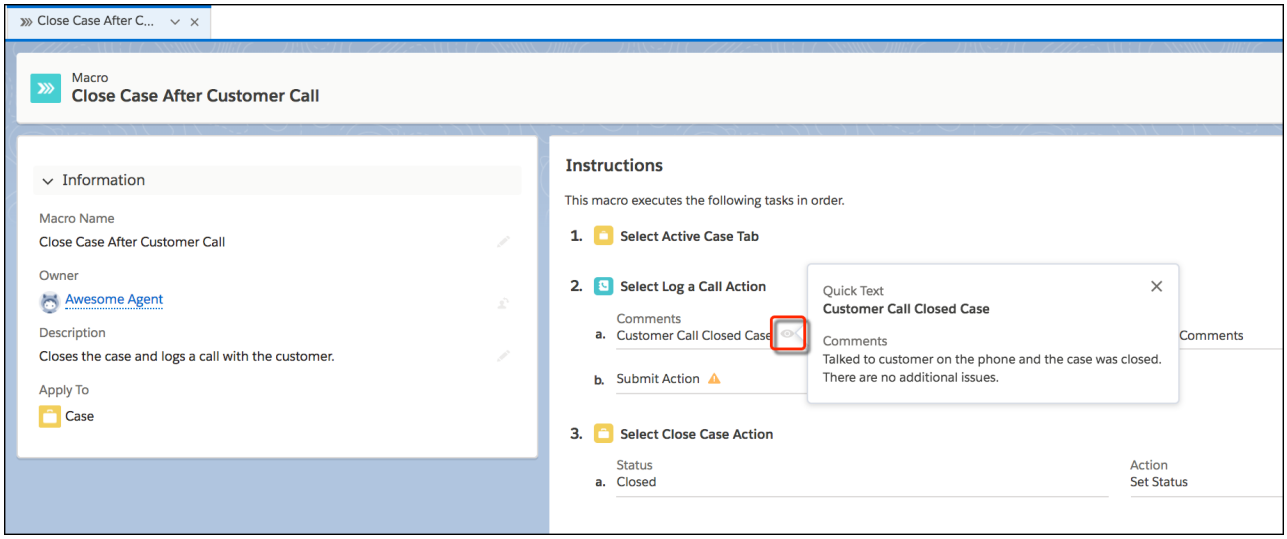
Verwenden von Schnelltext in Makros

Mit Schnelltext in Makros setzen Sie in Sachen Produktivität zum Höhenflug an. Sie können Schnelltext verwenden, um vordefinierte Nachrichten in Makroanweisungen einzufügen. Und es geht sogar noch produktiver, indem Sie Briefvorlagenfelder in Schnelltext verwenden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Schnelltext ist in Lightning Experience standardmäßig aktiviert. Halten Sie nach dem Schnelltextsymbol im Makro-Generator Ausschau.



Durch Klicken auf das Vorschausymbol auf der Makrodatensatzseite können Sie herausfinden, was in der Vorlage enthalten ist.

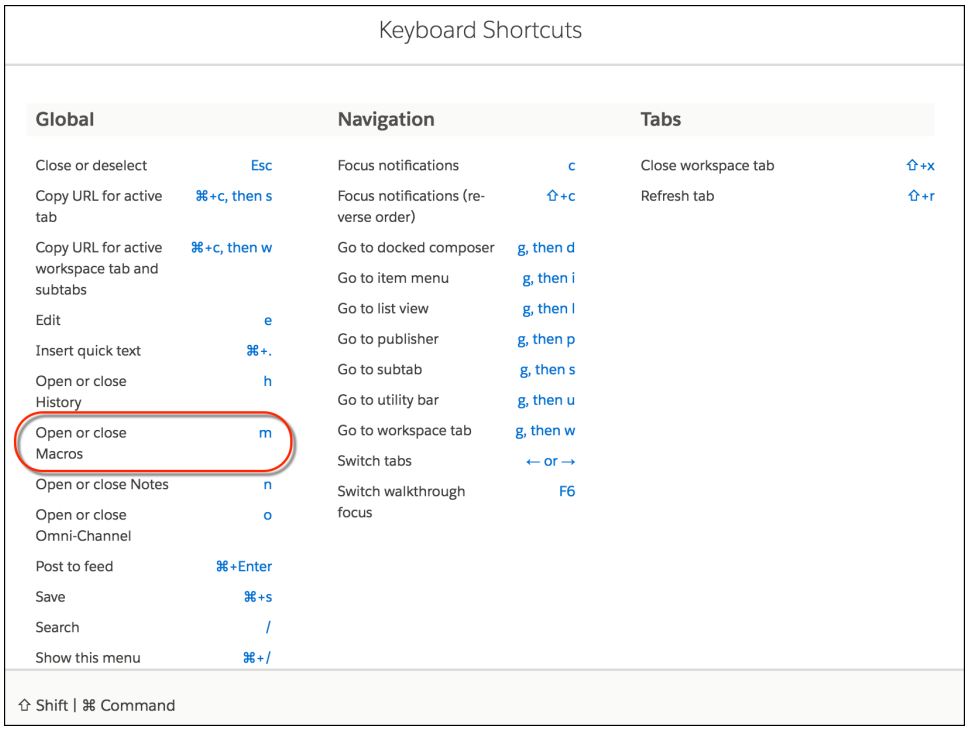


Anmerkung: Makros berücksichtigen keine Schnelltextkanäle. Angenommen, Sie legen fest, dass Schnelltext nur in einem Kanal, etwa E-Mail, verwendet werden soll. Wenn sich der Schnelltext in einem Makro befindet, kann er auch für Aktionen wie "Anruf protokollieren" verwendet werden.

Öffnen des Dienstprogramms "Makros" per Tastenkombination

Drücken Sie die Taste "m", um schnell zum Dienstprogramm "Makros" zu gelangen. Die neue Tastenkombination funktioniert nur, wenn das Dienstprogramm "Makros" Ihrer Anwendung hinzugefügt wurde. Um Ihrer Anwendung das Dienstprogramm "Makros" hinzuzufügen, gehen Sie in "Setup" zum Anwendungs-Manager.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

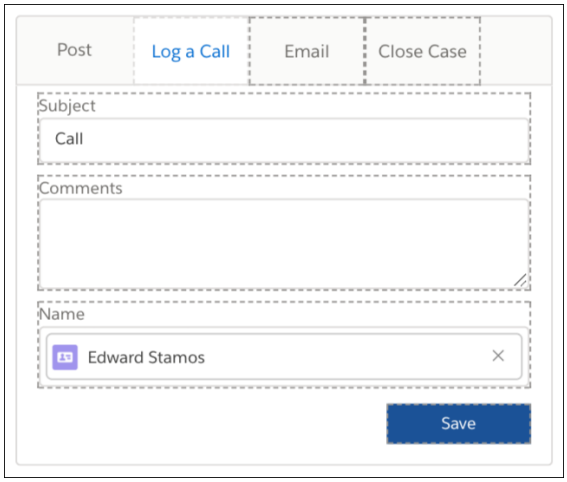
Nachfolgend sehen Sie die neue Tastenkombination für "Makros" im Bereich mit den Tastenkombinationen. Drücken Sie zum Anzeigen dieses Bereichs Strg + / unter Windows oder Cmd + / unter macOS.



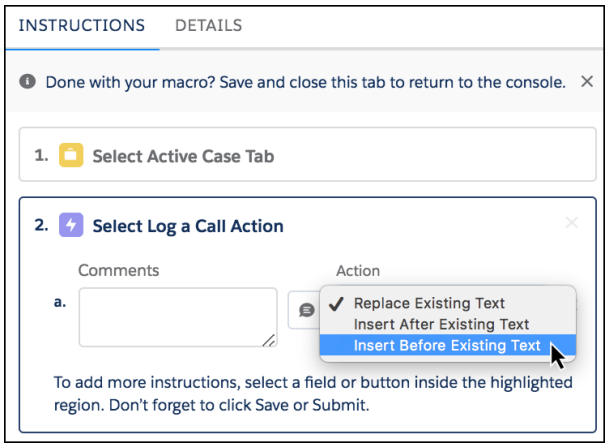
Schnelleres Erstellen von Makros im Makro-Generator und mehr Möglichkeiten

Dank der neuen Tastenkombinationen können Sie schneller navigieren. Sie können auch einfacher herausfinden, was Sie mit Ihrem Makro tun können. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten im Hinblick auf Textfelder.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

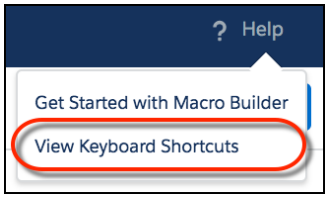
Auswählbare Aktionen und Felder sind mit einem gepunkteten Rahmen versehen.

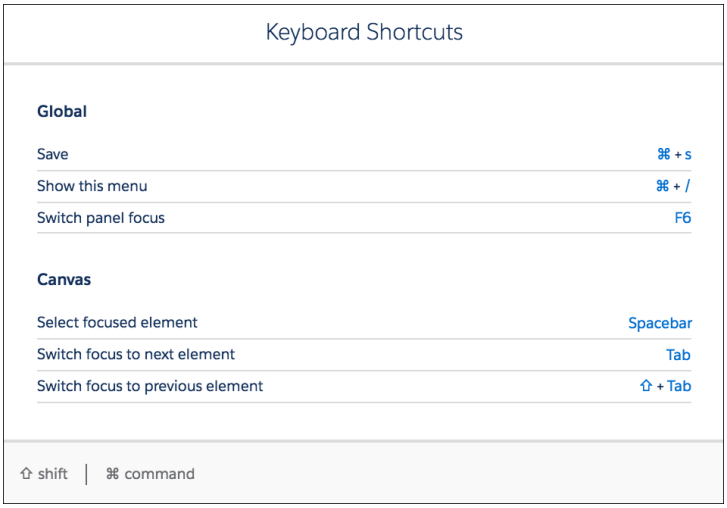


Sie können in die meisten Textfelder bis zu 4.000 Zeichen eingeben. Bislang waren es nur 1.000 Zeichen. Außerdem können Sie vor vorhandenen Text weiteren Text einfügen. Bisher konnten Sie nur Text ersetzen oder Text nach dem vorhandenen Text einfügen.



Eine Übersicht der verfügbaren Tastenkombinationen für den Makro-Generator erhalten Sie durch Drücken von Strg + / unter Windows oder Cmd + / unter macOS. Alternativ können Sie auch das Hilfemenü verwenden.





SIEHE AUCH:

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

Kundenvorgänge: Massenschnellaktionen, Kundenvorgänge für Pfad und E-Mail-Erweiterungen

Schnellaktionen wurden um Funktionen erweitert, mit denen Sie Aktionen für mehrere Datensätze von "Kundenvorgang", "Leads" oder "Benutzerdefiniertes Objekt" ausführen können. Mit Massenschnellaktionen zum Erstellen und Aktualisieren von Datensätzen können Agenten effizienter arbeiten. Verwenden Sie Pfad für Kundenvorgänge, um die Kundenvorgangsphasen zu bestimmen und anzupassen, die für Ihre Organisation wichtig sind und Unterstützung hinsichtlich des Agentenerfolgs bieten. Es wurden E-Mail-Erweiterungen vorgenommen, damit Agenten ihre Produktivität weiter vorantreiben können.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Massenschnellaktionen in Lightning Experience

Agenten können nun in einer Listenansicht für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte Massenschnellaktionen für bis zu 200 Elemente ausführen. Damit sparen Ihre Agenten jede Menge Zeit und Ihre Agenten werden es zu schätzen wissen, da es nun wesentlich einfacher ist, die Daten übersichtlich zu halten.

Die E-Mail-Suche ist endlich da

Das Suchen nach E-Mails in Salesforce ist nun möglich.

Antworten auf und Weiterleiten von E-Mails

Sie können E-Mails nun im Kundenvorgangsfeed weiterleiten! Zudem sind die Schaltflächen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" im Kundenvorgangsfeed, auf der E-Mail-Datensatzstartseite und in der Themenliste "Kundenvorgangs-E-Mail" verfügbar.

HTML ist der neue Standard des E-Mail-Publishers

Der E-Mail-Publisher verfügt nun über einen HTML-Standard. Dadurch können Agenten HTML-Inhalt in Lightning Experience einfacher verwenden.

Kundenvorgangspfad für Lightning Experience

Verwenden Sie "Pfad", um einen Flow für Kundenvorgangsdatensätze einzurichten. Dadurch können sich Ihre Agenten auf die wichtigsten Informationen konzentrieren.

Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience

Wenn in Ihrer Organisation E-Mail-Entwürfe aktiviert sind, können Sie Genehmigungsprozess erstellen, um sicherzustellen, dass die Entwürfe von den richtigen Personen genehmigt werden, bevor sie per E-Mail an die Empfänger gesendet werden. Konfigurieren von die E-Mail-Entwürfe automatisch sendenden Sendeaktionen über Lightning Experience. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um Sendeaktionen zu konfigurieren.

Massenschnellaktionen in Lightning Experience

AUSGABEN

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

Agenten können nun in einer Listenansicht für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte Massenschnellaktionen für bis zu 200 Elemente ausführen. Damit sparen Ihre Agenten jede Menge Zeit und Ihre Agenten werden es zu schätzen wissen, da es nun wesentlich einfacher ist, die Daten übersichtlich zu halten.

- Über eine Listenansicht können Agenten mehrere Datensätze erstellen oder aktualisieren, um tägliche Funktionen auszuführen, beispielsweise das Aktualisieren von Kundenvorgangskommentaren oder das Aktualisieren des Kundenvorgangsstatus.
- Massenschnellaktionen sind in Lightning Experience nur für Standard- und Konsolennavigationsanwendungen verfügbar.
- Navigieren Sie zum Suchlayout für das entsprechende Objekt und bearbeiten Sie das Suchlayout "Listenansicht", damit Ihre Agenten Massenschnellaktionen verwenden können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Massenschnellaktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

Die E-Mail-Suche ist endlich da

Das Suchen nach E-Mails in Salesforce ist nun möglich.

Globale Suche in Lightning Experience für:

- BCC-Adresse, CC-Adresse, Adresse des Absenders, Betreff, Nachrichtentext, Adresse des Empfängers
- Alle benutzerdefinierten Felder des Typs "Text", "Textbereich", "Langer Textbereich", "Rich-Text-Bereich", "E-Mail" und "Telefonnummer"

AUSGABEN

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

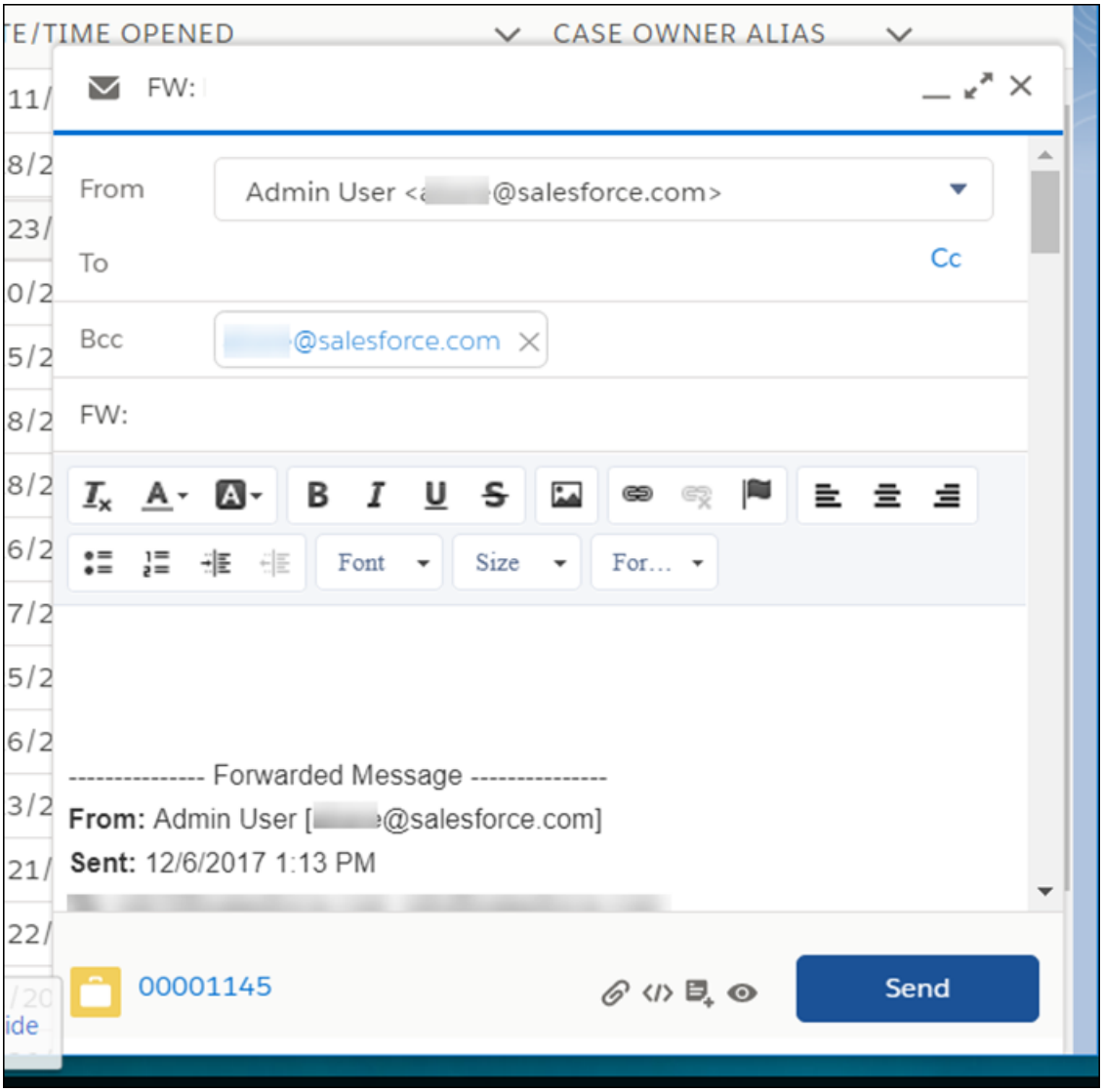
Antworten auf und Weiterleiten von E-Mails

Sie können E-Mails nun im Kundenvorgangsfeed weiterleiten! Zudem sind die Schaltflächen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" im Kundenvorgangsfeed, auf der E-Mail-Datensatzstartseite und in der Themenliste "Kundenvorgangs-E-Mail" verfügbar.

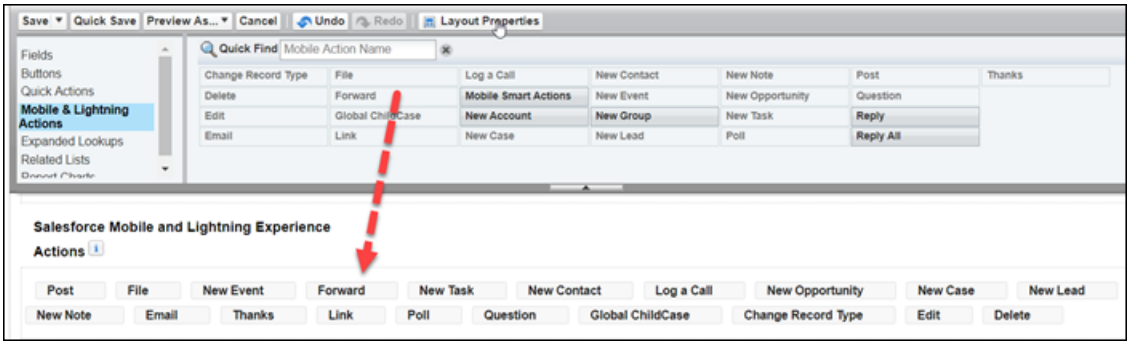
Die auf der Datensatzstartseite oder in den Themenlisten befindlichen Optionen "Antworten", "Allen antworten" oder "Weiterleiten" zeigen nun einen verankerten E-Mail-Composer an, der sich außerhalb von "Kundenvorgangsfeed" befindet.

AUSGABEN

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



- Sie können dies im Seitenlayout-Editor aktivieren, indem Sie die Option zum Bearbeiten des E-Mail-Layouts auswählen und die Elemente aus "Aktionen für Mobile und Lightning" auswählen.



Anmerkung: Diese Aktionen gelten nur für "Kundenvorgangs-E-Mail".

HTML ist der neue Standard des E-Mail-Publishers

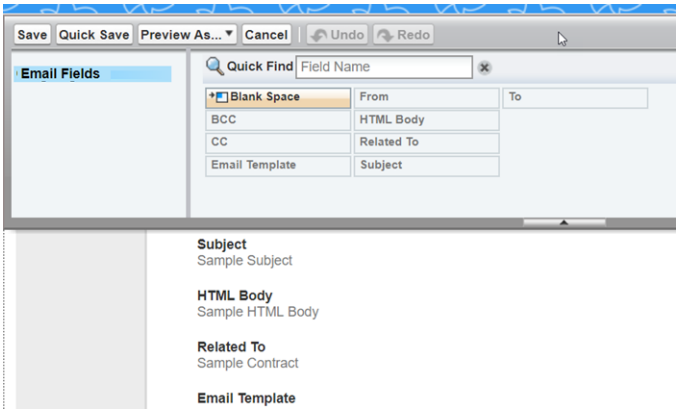
AUSGABEN

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

Der E-Mail-Publisher verfügt nun über einen HTML-Standard. Dadurch können Agenten HTML-Inhalt in Lightning Experience einfacher verwenden.

Der E-Mail-Publisher besitzt nun HTML als Textstandard. Damit Sie die Schnellaktion "E-Mail senden" im Kundenvorgangsobjekt verwenden können, muss die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail aktiviert sein. Die Schnellaktion "E-Mail senden" wird standardmäßig erstellt, wenn Sie die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail in neuen Organisationen aktivieren. Wenn Ihre Organisation mit einer älteren Version als Spring '17 erstellt wurde oder Sie die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail vor der Einführung der Version Spring '17 aktiviert haben, erstellen Sie die Schnellaktion "E-Mail senden".

1. Sie müssen die Schnellaktion "E-Mail senden" erstellen.
2. Ordnen Sie die E-Mail-Felder in der gewünschten Reihenfolge an. Wenn ein Agent die Schnellaktion auswählt, werden die E-Mail-Felder in dieser Reihenfolge angezeigt.
3. Ziehen Sie Felder aus dem Menü "E-Mail-Nachrichtenfelder" in das E-Mail-Layout. Wenn Sie Felder entfernen möchten, ziehen Sie diese vom E-Mail-Layout in den Abschnitt "E-Mail-Nachrichtenfelder". Die neue Liste lautet: "Adresse des Empfängers", "CC-Adresse", "BCC-Adresse", "Betreff" und "HTML-Nachrichtentext"



Kundenvorgangspfad für Lightning Experience

AUSGABEN

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

Verwenden Sie "Pfad", um einen Flow für Kundenvorgangsdatensätze einzurichten. Dadurch können sich Ihre Agenten auf die wichtigsten Informationen konzentrieren.

Mit "Kundenvorgangspfad" können Sie die Phasen bestimmen und anpassen, die für Ihre Organisation wichtig sind und Unterstützung hinsichtlich des Agentenerfolgs bereitstellen. Sie können Details über kritische Informationen für jede Phase des Kundenvorgangs sowie Tipps für das Aufbauen und Aufrechterhalten positiver Kundenbeziehungen und sogar Links zu relevanten Feeds hinzufügen.

Aus Auswahllistenwerten bestehende Pfadschritte können:

- In Abhängigkeit des Datensatztyps gefiltert werden
- Durch Ändern der Wertreihenfolge in der Auswahllistenfeld-Definition neu angeordnet werden

SIEHE AUCH:

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

Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience

Wenn in Ihrer Organisation E-Mail-Entwürfe aktiviert sind, können Sie Genehmigungsprozess erstellen, um sicherzustellen, dass die Entwürfe von den richtigen Personen genehmigt werden, bevor sie per E-Mail an die Empfänger gesendet werden. Konfigurieren von die E-Mail-Entwürfe automatisch sendenden Sendeaktionen über Lightning Experience. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um Sendeaktionen zu konfigurieren.

Anmerkung: Diese Änderungen bezieht sich auf die Konfigurationsseite "Sendeaktionen" in Setup, die jetzt in Lightning Experience verfügbar ist.

Service-Konsole: Seiten mit verankerten Bereichen, Schnelltext und Massenschnellaktionen

Fügen Sie verankerte Bereiche hinzu, damit Ihre Agenten beim Anzeigen von Unterregisterkarten weiterhin Informationen zum Kundenvorgangsdatensatz anzeigen können. Agenten können nun unter anderem Schnelltext nutzen oder Massenaktionen für ihre Kundenvorgänge ausführen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

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

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Arbeiten und schnellere Antworten in der Service-Konsole

Serviceagenten können vordefinierte Nachrichten, z. B. Begrüßungen und Notizen in Social Posts, Live Agent-Chats und vieles mehr, mithilfe von Schnelltext einfügen. Erstellen Sie für noch mehr Objekte Makros und verzichten Sie damit auf sich wiederholende Aufgaben. Darüber hinaus können Agenten mehrere Kundenvorgänge gleichzeitig über die Listenansicht aktualisieren.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Neuer Setup-Flow für die ersten Schritte mit Omnikanal in Lightning Experience

Ganz gleich ob Sie ein neuer Omnikanal-Benutzer sind oder Omnikanal in Lightning Experience ausprobieren möchten, der neue Omnikanal-Flow in Service-Setup wird Ihnen sicher gefallen. Der Flow führt Sie durch die Einrichtung und Priorisierung Ihrer Warteschlangen und fügt das Omnikanal-Dienstprogramm Ihrer Service Console-Anwendung hinzu, sodass Sie es testen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Knowledge in Ihrer Anwendung mit dem Knowledge-Setup-Flow

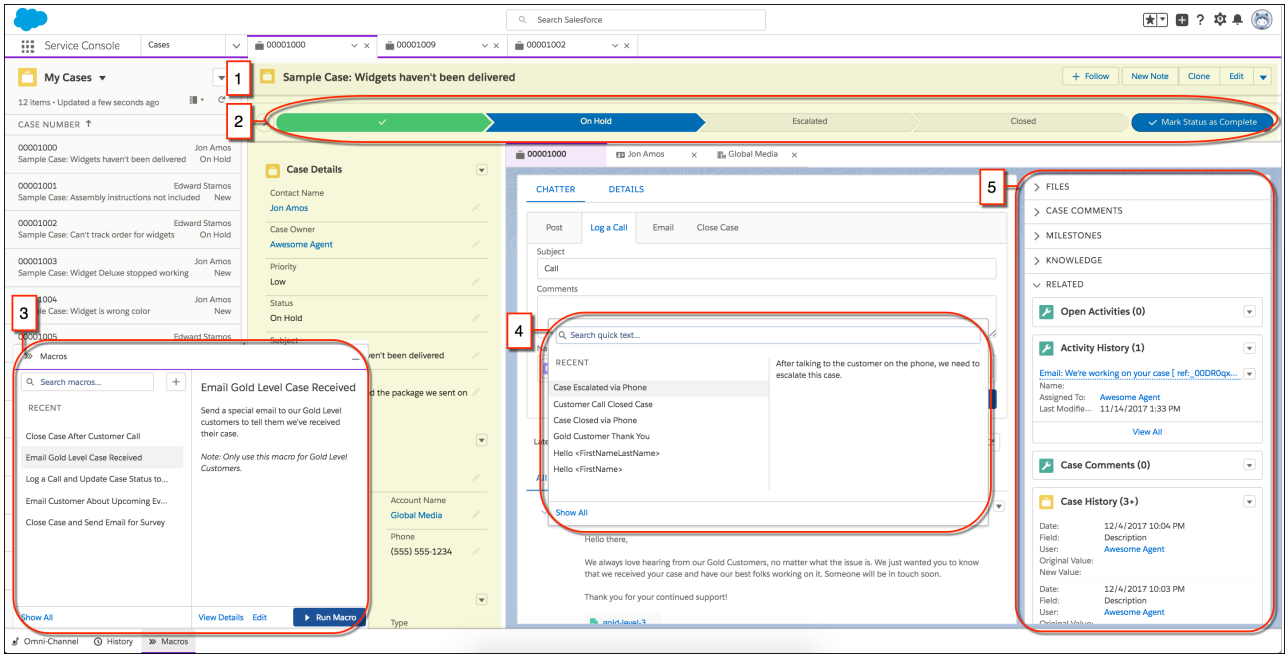
Mit dem Lightning Knowledge-Service-Setup-Flow wird Knowledge Teil des Elementmenüs in der Service-Konsolenanwendung. Wenn Sie Lightning Knowledge bereits aktiviert haben, können Sie dem Elementmenü Knowledge über den Anwendungsmanager in "Setup" hinzufügen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

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

Schnelleres Arbeiten und schnellere Antworten in der Service-Konsole

Serviceagenten können vordefinierte Nachrichten, z. B. Begrüßungen und Notizen in Social Posts, Live Agent-Chats und vieles mehr, mithilfe von Schnelltext einfügen. Erstellen Sie für noch mehr Objekte Makros und verzichten Sie damit auf sich wiederholende Aufgaben. Darüber hinaus können Agenten mehrere Kundenvorgänge gleichzeitig über die Listenansicht aktualisieren.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.



Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten (1)

Passen Sie Ihre Service-Konsolenanwendung mit verankerten Regionsseiten an, damit Agenten Datensatzinformationen auf verschiedenen Unterregisterkarten anzeigen und verwenden können. Die verankerte Region ist im Screenshot gelb markiert.

Anleiten Ihrer Agenten mit dem Kundenvorgangspfad (2)

Mit einem Pfad werden Ihre Agenten durch die einzelnen Schritte eines Kundenvorgangs geleitet, z. B. erstmaliges Antworten auf einen Kundenvorgang, Weiterleitung des Kundenvorgangs und Abschluss des Kundenvorgangs.

Globales Arbeiten dank Makros (3)

Agenten können nun mithilfe von Makros die meisten Standard- und benutzerdefinierten Objektdatensätze in der Service-Konsolenanwendung aktualisieren.

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext (4)

Sparen Sie Zeit, indem Sie vordefinierte Nachrichten einfügen. Agenten können Schnelltext für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte in den folgenden unterstützten Schnellaktionen verwenden: "E-Mail", "Anruf protokollieren", "Social" und "Live Agent-Chats".

Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten (5)

Verwalten und präsentieren Sie Informationen in Abschnitten, die aus- und eingeblendet werden können, indem Sie die Seiten Ihrer Service-Konsolenanwendungen mit der Komponente "Akkordeon" anpassen.

Ausführen von Massenschnellaktionen für Kundenvorgänge

Ihre Agenten können nun in einer Listenansicht für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte Schnellaktionen für mehrere Datensätze (bis zu 200 Elemente) ausführen.

Verwenden von Webregisterkarten zum Anzeigen von Drittanbieterinhalt in der Lightning-Konsole
Verwenden Sie Webregisterkarten für Drittanbieterdomänen, damit Ihre Agenten innerhalb der Service-Konsolenanwendung auf Webanwendungen oder andere Websites zugreifen können.

Verwenden von Classic-Methoden des Konsolenintegrations-Toolkits in Lightning Experience
Ab API-Version 42.0 des Integrations-Toolkits von Salesforce Console funktioniert eine Vielzahl von Salesforce Classic-Methoden, die in vorhandenen Visualforce-Seiten und Webregisterkarten von Drittanbietern verwendet werden, in Lightning Experience.

Überschreiben von Aktionen für Lightning-Komponenten in Lightning-Konsolenanwendungen
Bereiten Sie sich auf eine genauere Kontrolle dessen vor, was Agenten beim Anzeigen oder Bearbeiten eines Datensatzes oder beim Öffnen einer Liste sehen können. Überschreibungen von Aktionen, bei denen Lightning-Komponenten für "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" verwendet werden, werden nun in der Service-Konsolenanwendung unterstützt.

Kopieren und Freigeben von Unterregisterkarten- und Arbeitsumgebungs-URLs mithilfe von Tastenkombinationen
Agenten können nun ganz einfach Links zu aktiven Unterregisterkarten oder der gesamten Arbeitsumgebung mit allen Unterregisterkarten freigeben.

Verwenden von Visualforce-URLs in den Lightning-Methoden openTab und openSubtab
Sie möchten eine Visualforce-Seite in einer Arbeitsumgebung oder Unterregisterkarte der Service-Konsolenanwendung öffnen? Verwenden Sie hierfür die JavaScript-API-Methoden `openTab` und `openSubtab` der Lightning-Konsole und geben Sie den URL `/apex/myVFPage` an.

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten
Visualforce-Seiten können jetzt erkennen, ob sie im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden.

SIEHE AUCH:

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

Neuer Setup-Flow für die ersten Schritte mit Omnikanal in Lightning Experience

Ganz gleich ob Sie ein neuer Omnikanal-Benutzer sind oder Omnikanal in Lightning Experience ausprobieren möchten, der neue Omnikanal-Flow in Service-Setup wird Ihnen sicher gefallen. Der Flow führt Sie durch die Einrichtung und Priorisierung Ihrer Warteschlangen und fügt das Omnikanal-Dienstprogramm Ihrer Service Console-Anwendung hinzu, sodass Sie es testen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Der Omnikanal-Setup-Flow führt Sie durch die Erstellung der notwendigen Omnikanal-Objekte, wie beispielsweise die Weiterleitungskonfiguration und Warteschlange, und hilft Ihnen bei den ersten Schritten mit dem Servicekanal für Kundenvorgänge. Sie können Benutzer auch hinzufügen, sodass sie Arbeitsanforderungen in der Konsole erhalten und über ihre Arbeitskapazität entscheiden. Um Warteschlangen mit einer anderen Arbeitselementgröße und anderen Prioritäten zu erstellen, führen Sie den Flow erneut aus.

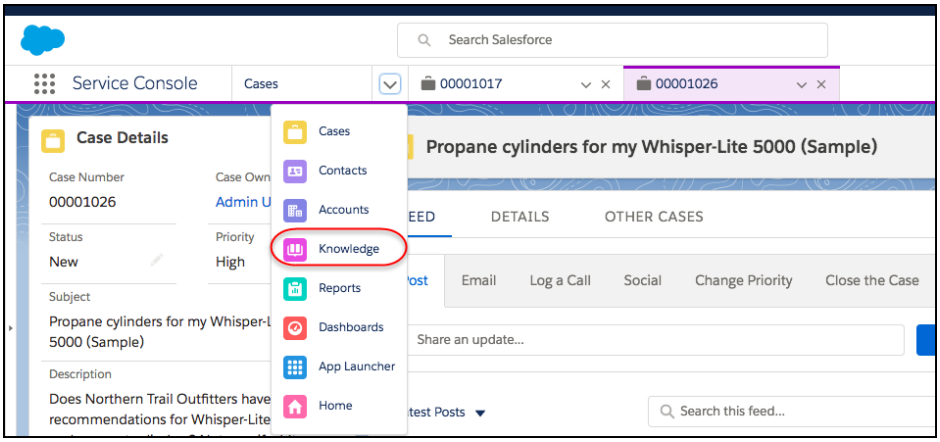
Um den Flow zu starten, öffnen Sie die Service-Setup-Startseite und suchen nach der Kachel "Omnikanal-Setup" oben auf der Seite.

Danach rufen Sie den Prozessgenerator auf, um die Kriterien festzulegen, nach denen eingehende Kundenvorgänge direkt an Ihre Omnikanal-Warteschlangen gesendet werden.

Tipp: Stellen Sie sicher, dass Sie sich selbst als Benutzer während des Flows hinzufügen, sodass Sie direkt zu Ihrer Service Console-Standardanwendung gehen und sich als Omnikanal-Agent anmelden können. Dann können Sie einen Kundenvorgang an Ihre Warteschlange senden und sehen ihn als Arbeitsanforderung im Omnikanal-Dienstprogramm.

Knowledge in Ihrer Anwendung mit dem Knowledge-Setup-Flow

Mit dem Lightning Knowledge-Service-Setup-Flow wird Knowledge Teil des Elementmenüs in der Service-Konsolenanwendung. Wenn Sie Lightning Knowledge bereits aktiviert haben, können Sie dem Elementmenü Knowledge über den Anwendungsmanager in "Setup" hinzufügen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.



Live Agent: Schnelltext und Knowledge-Unterstützung in Lightning Experience

Agenten können beim Chatten in Lightning Experience dank Schnelltext standardisierte Antworten im Handumdrehen einfügen und nach Knowledge-Artikeln suchen. Außerdem können Agenten Abschriften mit dem Status "Warten" in Salesforce Classic und Lightning Experience löschen. Nahtlose Veröffentlichungen sorgen für eine bessere Benutzererfahrung bei Chats, die während der Bereitstellung einer Version gerade aktiv sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Chatten dank Schnelltext in Lightning Experience

Mit Schnelltext können Agenten beim Chatten in Lightning Experience ihre Produktivität steigern. Standardisierte Antworten wie Antworten auf häufige Kundenfragen lassen sich in Live Agent-Chats im Handumdrehen einfügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Intelligenteres Chatten mit Lightning Knowledge

Gewähren Sie Agenten beim Chatten in Lightning Experience Zugriff auf die Fülle von Informationen in Ihrer Salesforce Knowledge Base. Agenten können in der Komponente "Knowledge" nach Artikeln suchen und Knowledge-Artikel für Kunden freigeben, indem sie Artikel an den Chat anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Löschen von Chat-Abschriften mit dem Status "Warten"

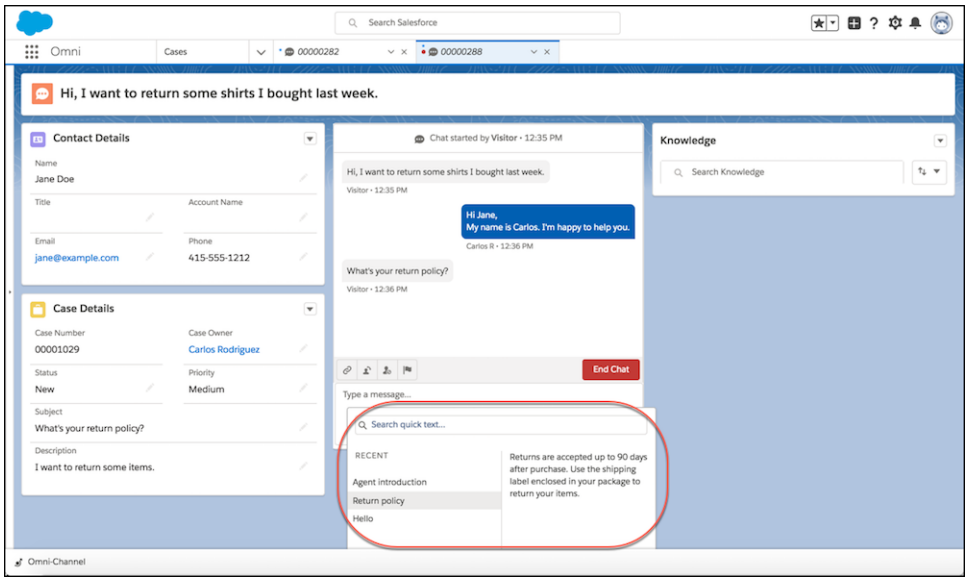
Sie sind gerade dabei, alte Abschriften zu löschen? Chat-Abschriften, die älter als 24 Stunden sind und den Status "Warten" aufweisen, können gelöscht werden. Bisher war das Löschen von Abschriften mit dem Status "Warten" nicht möglich. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nahtlose Veröffentlichungen für Chats

Dank nahtloser Veröffentlichungen kann Salesforce Organisationen neue Versionen bereitstellen, ohne laufende Chats unterbrechen zu müssen. Genießen Sie die Vorteile einer neuen Version, während die Agenten ungestört weiter chatten können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnelleres Chatten dank Schnelltext in Lightning Experience

Mit Schnelltext können Agenten beim Chatten in Lightning Experience ihre Produktivität steigern. Standardisierte Antworten wie Antworten auf häufige Kundenfragen lassen sich in Live Agent-Chats im Handumdrehen einfügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

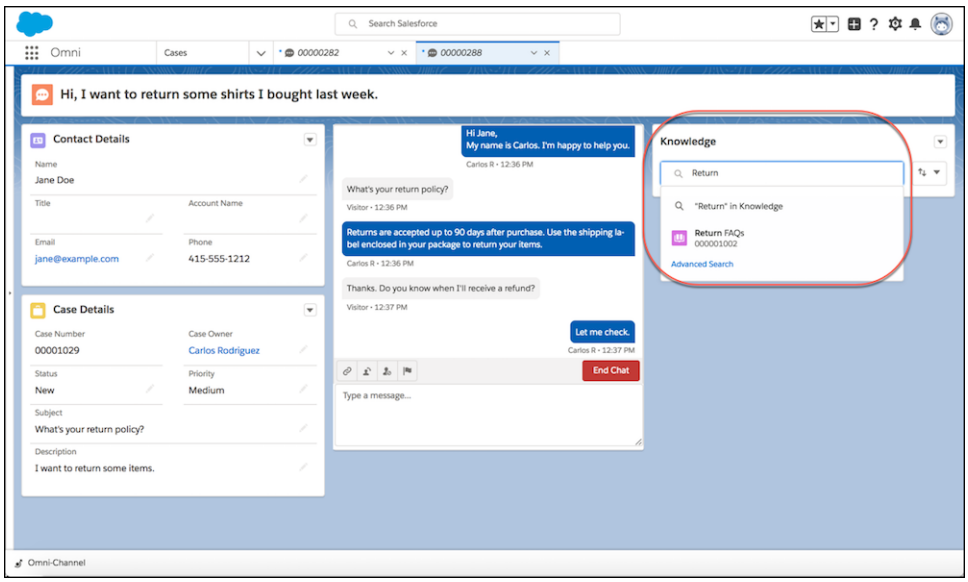


SIEHE AUCH:

Steigern Ihrer Effizienz mit Schnelltext

Intelligenteres Chatten mit Lightning Knowledge

Gewähren Sie Agenten beim Chatten in Lightning Experience Zugriff auf die Fülle von Informationen in Ihrer Salesforce Knowledge Base. Agenten können in der Komponente "Knowledge" nach Artikeln suchen und Knowledge-Artikel für Kunden freigeben, indem sie Artikel an den Chat anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Löschen von Chat-Abschriften mit dem Status "Warten"

Sie sind gerade dabei, alte Abschriften zu löschen? Chat-Abschriften, die älter als 24 Stunden sind und den Status "Warten" aufweisen, können gelöscht werden. Bisher war das Löschen von Abschriften mit dem Status "Warten" nicht möglich. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nahtlose Veröffentlichungen für Chats

Dank nahtloser Veröffentlichungen kann Salesforce Organisationen neue Versionen bereitstellen, ohne laufende Chats unterbrechen zu müssen. Genießen Sie die Vorteile einer neuen Version, während die Agenten ungestört weiter chatten können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Omnikanal: Fertigkeitsbasierte Weiterleitung und weitere Vorteile in Lightning Experience

Leiten Sie Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta) Arbeit anhand der Fertigkeiten anstelle von Warteschlangen weiter. Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience allgemein verfügbar und die externe Weiterleitung (Beta) ist in Lightning Experience verfügbar. Die Konsolenmethoden für Lightning Experience, die in der Version Winter '18 eingeführt wurden, sind allgemein verfügbar. Die beliebten Omnikanal-Ereignisse aus Salesforce Classic sind nun in Lightning Experience verfügbar. Außerdem wurden die Obergrenzen für Weiterleitungen erhöht und Funktionen für Workflows und Auslöser hinzugefügt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Omnikanal ist verfügbar in: **Professional**, **Essentials**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Direktes Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta)

Weisen Sie Ihren Agenten Fertigkeiten zu und leiten Sie ihnen mithilfe der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta) Arbeitselemente anhand ihrer Fertigkeiten zu. Sie können die fertigkeitsbasierte Weiterleitung anstelle von Warteschlangen als flexiblere Möglichkeit der Weiterleitung von Kundenvorgängen und Arbeitselementen verwenden. Bei der fertigkeitsbasierten Weiterleitung werden die Objekte "Serviceressource", "Fertigkeit" und "Ausstehende Serviceweiterleitung" verwendet und sie wird über die API eingerichtet. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine fertigkeitsbasierte Weiterleitung für Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden der externen Weiterleitung (Beta) in Lightning Experience

Ihre Agenten können extern weitergeleitete Arbeit in Lightning Experience erledigen. Bisher mussten Agenten Salesforce Classic verwenden, um externe Arbeitselemente anzunehmen. Mit der externen Weiterleitung (Beta) können Sie eine Implementierung zur externen Weiterleitung in Omnikanal integrieren, damit Ihre Agenten Arbeit aus allen Quellen direkt in einer Konsole erhalten können. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine externe Weiterleitung für Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Der Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience allgemein verfügbar. 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. Außerdem können Sie dieselben beliebten Funktionen für das kompakte Layout aus Salesforce Classic verwenden, um die Details anzuzeigen, die für Ihr Team am wichtigsten sind.

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. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Auslösern und Workflows in Massenvorgängen für Agentenarbeit und Benutzerservicepräsenz

Verwenden Sie Auslöser und Workflow-Regeln für die Agentenarbeit und die Benutzerservicepräsenz. Außerdem profitieren Sie von mehr Anpassungen und Kontrolle durch das Omnikanal-Setup in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Omnikanal-Methoden und -Ereignissen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Die Omnikanal-Konsolenmethoden, die in der Version Winter '18 eingeführt wurden, sind allgemein verfügbar. Und die Omnikanal-Konsolenereignisse im Integrations-Toolkit für Salesforce Console wurden neu gepackt und sind in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API verfügbar. Stellen Sie Ihren Lightning Experience-Agenten also all die angepassten Vorteile bereit, die Ihre Salesforce Classic-Agenten gern verwenden, um produktiv zu arbeiten.

Schnelleres Erledigen von Arbeit mit höheren Weiterleitungsobergrenzen

Die Obergrenzen wurden auf 30.000 Arbeitselemente pro Stunde und insgesamt 100.000 in die Warteschlange gestellten Arbeitselementen erhöht, damit Ihre Agenten mehr Kunden glücklich machen können. Bisher lagen die Obergrenzen bei 15.000 Arbeitselementen pro Stunde und insgesamt 30.000 in die Warteschlange gestellten Elementen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Direktes Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta)

Weisen Sie Ihren Agenten Fertigkeiten zu und leiten Sie ihnen mithilfe der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (Beta) Arbeitselemente anhand ihrer Fertigkeiten zu. Sie können die fertigkeitsbasierte Weiterleitung anstelle von Warteschlangen als flexiblere Möglichkeit der Weiterleitung von Kundenvorgängen und Arbeitselementen verwenden. Bei der fertigkeitsbasierten Weiterleitung werden die Objekte "Serviceressource", "Fertigkeit" und "Ausstehende Serviceweiterleitung" verwendet und sie wird über die API eingerichtet. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine fertigkeitsbasierte Weiterleitung für Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Diese Version enthält eine Beta-Version der fertigkeitsbasierten Weiterleitung, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce. Die fertigkeitsbasierte 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. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für die fertigkeitsbasierte Weiterleitung in der IdeaExchange-Gruppe oder in der Trailblazer Community einbringen.

Verwenden der externen Weiterleitung (Beta) in Lightning Experience

Ihre Agenten können extern weitergeleitete Arbeit in Lightning Experience erledigen. Bisher mussten Agenten Salesforce Classic verwenden, um externe Arbeitselemente anzunehmen. Mit der externen Weiterleitung (Beta) können Sie eine Implementierung zur externen Weiterleitung in Omnikanal integrieren, damit Ihre Agenten Arbeit aus allen Quellen direkt in einer Konsole erhalten können. Wenden Sie sich an Salesforce, um eine externe Weiterleitung für Omnikanal zu aktivieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der externen Weiterleitung mit 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.

Überwachen Ihres Supportcenters mit dem Omnikanal-Supervisor in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Der Omnikanal-Supervisor ist in Lightning Experience allgemein verfügbar. 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. Außerdem können Sie dieselben beliebten Funktionen für das kompakte Layout aus Salesforce Classic verwenden, um die Details anzuzeigen, die für Ihr Team am wichtigsten sind.

Und nun stellen Sie Ihrem Team mit kompakten Layouts die Details bereit, die es am dringendsten benötigt. Erstellen Sie ein kompaktes Layout für die von Ihrem Team verarbeiteten Objekte, um anzupassen, welche Details im Omnikanal-Supervisor angezeigt werden. Weisen Sie Ihr neues Layout dann als primäres kompaktes Layout für das Objekt zu.

Damit Ihre Supervisors alle diese Einblicke erhalten, sollten Sie Ihrer Lightning Service-Konsole den Omnikanal-Supervisor als ein ausgewähltes Element hinzufügen. Stellen Sie dann sicher, dass Ihre Supervisors darauf zugreifen können.

Beachten Sie beim Verwenden des Omnikanal-Supervisors in Lightning Experience 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-Supervisors 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. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen Omnikanal-Supervisor-Konfigurationen eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In IdeaExchange in der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu dieser Funktion einbringen.

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 von Auslösern und Workflows in Massenvorgängen für Agentenarbeit und Benutzerservicepräsenz

Verwenden Sie Auslöser und Workflow-Regeln für die Agentenarbeit und die Benutzerservicepräsenz. Außerdem profitieren Sie von mehr Anpassungen und Kontrolle durch das Omnikanal-Setup in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Omnikanal-Methoden und -Ereignissen in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Die Omnikanal-Konsolenmethoden, die in der Version Winter '18 eingeführt wurden, sind allgemein verfügbar. Und die Omnikanal-Konsolenereignisse im Integrations-Toolkit für Salesforce Console wurden neu gepackt und sind in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API verfügbar. Stellen Sie Ihren Lightning Experience-Agenten also all die angepassten Vorteile bereit, die Ihre Salesforce Classic-Agenten gern verwenden, um produktiv zu arbeiten.

SIEHE AUCH:

Salesforce Console-APIs

Schnelleres Erledigen von Arbeit mit höheren Weiterleitungsobergrenzen

Die Obergrenzen wurden auf 30.000 Arbeitselemente pro Stunde und insgesamt 100.000 in die Warteschlange gestellten Arbeitselementen erhöht, damit Ihre Agenten mehr Kunden glücklich machen können. Bisher lagen die Obergrenzen bei 15.000 Arbeitselementen pro Stunde und insgesamt 30.000 in die Warteschlange gestellten Elementen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Snap-ins für Web: Lightning-Komponenten vor dem Chat, Weiterleitung über Schaltfläche für die direkte Weiterleitung, automatisierte Einladungen und mehr

Passen Sie das Formular vor dem Chat an und verwenden Sie die direkte Weiterleitung über eine Schaltfläche, automatisierte Einladungen und Regeln für sensible Daten. Wenn Sie in Ihrer Community oder in Lightning Out (Beta) die Komponente "Snap-ins-Chat" für die Anmeldung Ihrer Kunden nutzen, können Sie einige Felder vor dem Chat definieren, die dann beim Anfordern eines Chats ausgefüllt werden. Es gibt einige zusätzliche Änderungen für das Snap-ins-Setup und den Codeauszug. Nehmen Sie für Ihren vorhandenen Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um die neuesten Funktionen zu nutzen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen vor dem Chat mit Lightning-Komponenten

Passen Sie die Felder, das Layout, die Schaltflächen, Bilder, Überprüfungen und andere Bereiche der Benutzeroberfläche mithilfe einer benutzerdefinierten Lightning-Komponente vor dem Chat an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Weiterleiten von Chats zu einer Schaltfläche anhand von Antworten vor dem Chat

Die direkte Weiterleitung an eine Schaltfläche ermöglicht Ihnen von Anfang an die optimale Vorgehensweise, sodass Sie auf Chat-Weiterleitungen zwischen Agenten verzichten können. Legen Sie Ihr Snap-in so fest, dass Chats anhand der Antworten, die ein Kunde vor dem Chat auf einzelne Felder gibt, an unterschiedliche Chat-Schaltflächen weitergeleitet werden. Ihrer Phantasie sind hierbei keine Grenzen gesetzt. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, damit Sie die direkte Weiterleitung an eine Schaltfläche nutzen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Proaktiv sein mit automatisierten Chat-Einladungen

Verknüpfen Sie eine automatisierte Chat-Einladung mit Ihrer Snap-ins-Bereitstellung und laden Sie Kunden proaktiv dazu ein, einen Chat mit einem Agenten zu beginnen. Die Einladung kann als Überblendung oder Überdeckung angezeigt werden oder entsprechend Ihren gewünschten Kriterien an einer beliebigen Stelle auf Ihrer Seite erscheinen. Verwenden Sie Ihre eigenen HTML- und CSS-Inhalte, um die Chat-Einladung passend zum Branding Ihres Unternehmens zu gestalten. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um Einladungen nutzen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Auffüllen von Feldern vor dem Chat für angemeldete Besucher

Warum sollten Kunden, die sich bereits bei Ihrer Website angemeldet haben, ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse eingeben? Egal, ob das Snap-in in Ihrer Community oder außerhalb von Salesforce mit Lightning Out (Beta) verwendet wird: Sie können vor dem Chat Felder einrichten, die automatisch beim Anfordern eines Chats ausgefüllt werden. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um diese Funktion nutzen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schützen der Kundendaten mithilfe von Regeln für sensible Daten

Es ist großartig, wenn Ihre Kunden bei der Bearbeitung ihrer Aufgaben auf Ihre Agenten vertrauen. Es sollen dabei aber wahrscheinlich keine vertraulichen Informationen (z. B. Kreditkartennummern) direkt im Chat gesendet werden. Legen Sie Regeln für sensible Daten fest, sodass bestimmte Muster blockiert werden. Damit werden private Daten entfernt oder im Chat-Transkript durch ausgewählte Zeichen ersetzt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beibehalten Ihrer Nach-Chat-Seite im Snap-in

Egal, ob Sie Kunden auf eine bestimmte Webseite leiten oder nach einem Chat um Feedback bitten möchten, Ihr Nach-Chat-URL wird im Snap-in geöffnet. Bisher wurde die Nach-Chat-Seite in einem neuen Fenster geöffnet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Aktualisierungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt Version 4.0

Wir haben einige Änderungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt vorgenommen. Die Snap-in-Einstellungen wurden von den Chat-spezifischen Einstellungen getrennt. Der Codeausschnitt Version 4.0. weist einige neue Parameter auf. Nehmen Sie für Ihre vorhandenen Codeauszüge ein Upgrade vor, um automatisierte Einladungen, die direkte Weiterleitung zu einer Schaltfläche und das Vorausfüllen von Feldern im Formular vor dem Chat für angemeldete Benutzer nutzen zu können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anpassen vor dem Chat mit Lightning-Komponenten

Passen Sie die Felder, das Layout, die Schaltflächen, Bilder, Überprüfungen und andere Bereiche der Benutzeroberfläche mithilfe einer benutzerdefinierten Lightning-Komponente vor dem Chat an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wechseln Sie zur Developer Console und erstellen Sie eine Lightning-Komponente, die die neue `lightningsnapin:prechatUI`-Schnittstelle implementiert. Erstellen Sie dann mithilfe der Aura-Methoden in der neuen `lightningsnapin:prechatAPI`-Komponente eine benutzerdefinierte Komponente vor dem Chat.

- `getPrechatFields` gibt die Felder vor dem Chat zurück, die Sie im Snap-ins-Setup definiert haben.
- `validateFields` gibt ein Objekt mit Informationen zurück, aus denen hervorgeht, ob anhand der Felder vor dem Chat ein Chat begonnen werden darf, sowie Details zu möglichen ungültigen Feldern.
- `startChat` sendet eine Chat-Anfrage, die die Werte der Felder vor dem Chat einbezieht.

Weiterleiten von Chats zu einer Schaltfläche anhand von Antworten vor dem Chat

Die direkte Weiterleitung an eine Schaltfläche ermöglicht Ihnen von Anfang an die optimale Vorgehensweise, sodass Sie auf Chat-Weiterleitungen zwischen Agenten verzichten können. Legen Sie Ihr Snap-in so fest, dass Chats anhand der Antworten, die ein Kunde vor dem Chat auf einzelne Felder gibt, an unterschiedliche Chat-Schaltflächen weitergeleitet werden. Ihrer Phantasie sind hierbei keine Grenzen gesetzt. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, damit Sie die direkte Weiterleitung an eine Schaltfläche nutzen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können für jede Option in einer Auswahlliste oder sogar für einzelne Stichwörter in den Textfeldern eine bestimmte Chat-Schaltfläche festlegen. Wenn ein Kunde beispielsweise das Stichwort "Laptop" in der Auswahlliste auswählt, können Sie die Chat-Anfrage an eine Schaltfläche weiterleiten, die mit der Agenten-Fertigkeit "Laptop" verknüpft ist, oder an eine Omnikanal-Warteschlange. Gibt ein Kunde im Textfeld einen Grund für seine Chat-Anfrage und zusätzlich das Stichwort "Laptop" ein, können Sie den Chat an Ihre "Laptop"-Agenten weiterleiten.

Wenn Sie einen neuen Codeausschnitt Version 4.0 generieren, ist die Funktion zur direkten Weiterleitung an eine Schaltfläche als Code-Kommentar verfügbar.

```
embedded_svc.settings.directToButtonRouting = function(prechatFormData) {
// Dynamically changes the button ID based on what the visitor enters in the pre-chat form.

//Returns a valid button ID.
};
```

Proaktiv sein mit automatisierten Chat-Einladungen

Verknüpfen Sie eine automatisierte Chat-Einladung mit Ihrer Snap-ins-Bereitstellung und laden Sie Kunden proaktiv dazu ein, einen Chat mit einem Agenten zu beginnen. Die Einladung kann als Überblendung oder Überdeckung angezeigt werden oder entsprechend Ihren gewünschten Kriterien an einer beliebigen Stelle auf Ihrer Seite erscheinen. Verwenden Sie Ihre eigenen HTML- und CSS-Inhalte, um die Chat-Einladung passend zum Branding Ihres Unternehmens zu gestalten. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um Einladungen nutzen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Einladung wird nach bestimmten Kriterien ausgelöst, z. B. danach, wie lange ein Kunde eine bestimmte Seite besucht, oder nach dem Zeitpunkt, an dem der Warenkorb eines Kunden einen bestimmten Betrag erreicht. Wenn der Kunde über die Einladung einen Chat anfordert, wechselt das Snap-in an seine normale Position auf dem Bildschirm.

Erstellen Sie Einladungen in Salesforce Classic-Setup. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" *`Chat Button`* ein und wählen Sie dann **Chat-Schaltflächen und -Einladungen** aus. Achten Sie darauf, dass Ihre Einladung als aktiv markiert und mit der Live Agent-Bereitstellung, die das Snap-in nutzt, verknüpft ist. Überschreiben Sie dann die JavaScript-Funktionen für Einladungen in Ihrem Snap-ins-Codeausschnitt Version 4.0 (sie sind für Sie als Code-Kommentare eingefügt) und passen Sie HTML und CSS an.

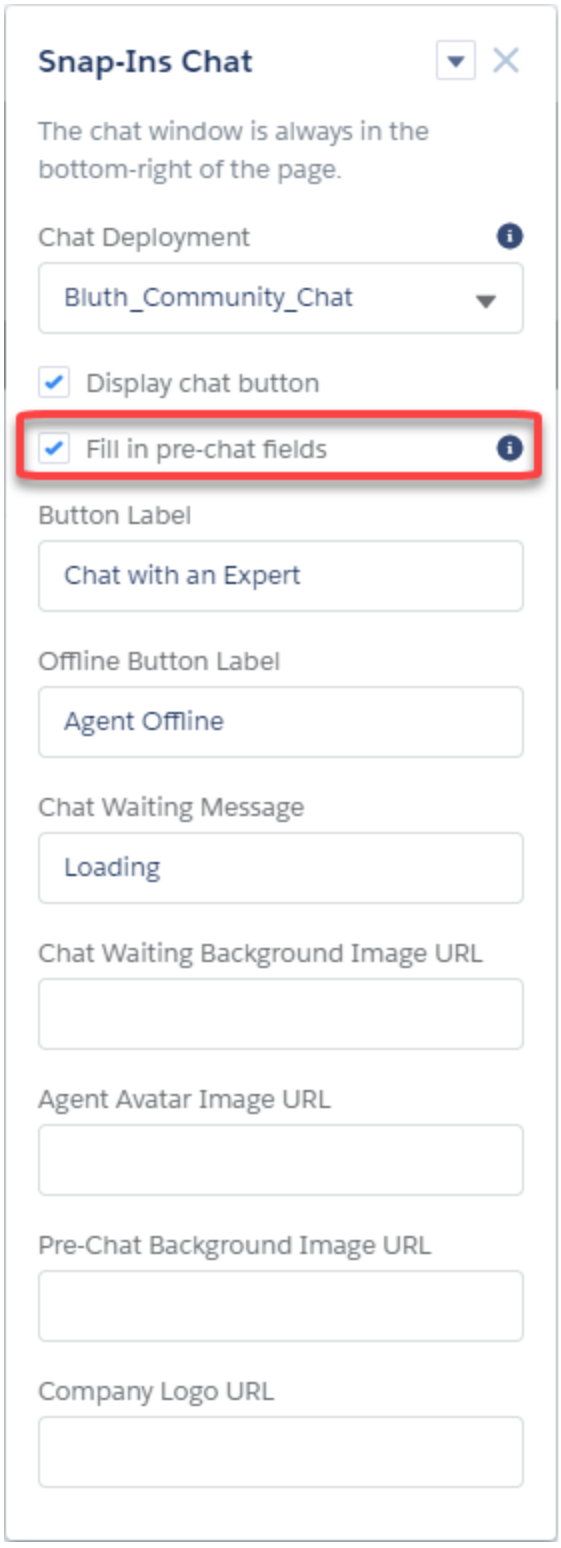
Einladungen in Snap-ins-Chat funktionieren im Vergleich zu Live Agent etwas anders:

- Position und Animation gelten nicht für Kunden, die einen mobilen Browser nutzen. Diesen Nutzern wird die Einladung über dem Snap-in mit einer Ausblenden-Animation angezeigt.
- Benutzerdefinierte Animationen werden nicht unterstützt.
- Außerdem werden dieselben Felder, die bei Snap-ins-Chat-Schaltflächen nicht unterstützt werden, auch für Snap-ins-Einladungen nicht unterstützt: Seite für das Formular vor dem Chat, URL für das Formular vor dem Chat, Benutzerdefinierte Chat-Seite, Einladungsbild und Site für Ressourcen.

Auffüllen von Feldern vor dem Chat für angemeldete Besucher

Warum sollten Kunden, die sich bereits bei Ihrer Website angemeldet haben, ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse eingeben? Egal, ob das Snap-in in Ihrer Community oder außerhalb von Salesforce mit Lightning Out (Beta) verwendet wird: Sie können vor dem Chat Felder einrichten, die automatisch beim Anfordern eines Chats ausgefüllt werden. Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 4.0 vor, um diese Funktion nutzen zu können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie die Komponente "Snap-ins-Chat" in Ihrer Community nutzen, legen Sie im Formular vor dem Chat die Kontaktfelder fest, damit Kunden automatisch eingetragen werden. Wählen Sie dazu **Felder vor dem Chat ausfüllen** aus. Damit werden die Felder "Vorname", "Nachname" und "E-Mail" ausgefüllt, wenn angemeldete Kunden einen Chat anfordern.



Wenn Sie Snap-ins außerhalb von Salesforce verwenden, müssen Sie ein beliebiges Feld vor dem Chat festlegen, damit der Snap-ins-Codeauszug automatisch eingetragen wird. Im Codeauszug Version 4.0 haben wir eine Zeile eingefügt, die Sie anpassen können.

```
embedded_svc.settings.prepopulatedPrechtaFields = {...}; //Sets the auto-population of
pre-chat form fields
```

Schützen der Kundendaten mithilfe von Regeln für sensible Daten

Es ist großartig, wenn Ihre Kunden bei der Bearbeitung ihrer Aufgaben auf Ihre Agenten vertrauen. Es sollen dabei aber wahrscheinlich keine vertraulichen Informationen (z. B. Kreditkartennummern) direkt im Chat gesendet werden. Legen Sie Regeln für sensible Daten fest, sodass bestimmte Muster blockiert werden. Damit werden private Daten entfernt oder im Chat-Transkript durch ausgewählte Zeichen ersetzt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Legen Sie in Salesforce Classic-Setup Regeln für sensible Daten fest (und stellen Sie sicher, dass Ihr Codeausschnitt mindestens Version 2.0 entspricht). Geben Sie im Feld "Schnellsuche" *`Sensitive Data Rules`* ein und wählen Sie **Regel für sensible Daten** aus. Empfehlungen und Einschränkungen für Live Agent gelten auch für den Snap-ins-Chat.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Blockieren vertraulicher Daten in Chats (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Beibehalten Ihrer Nach-Chat-Seite im Snap-in

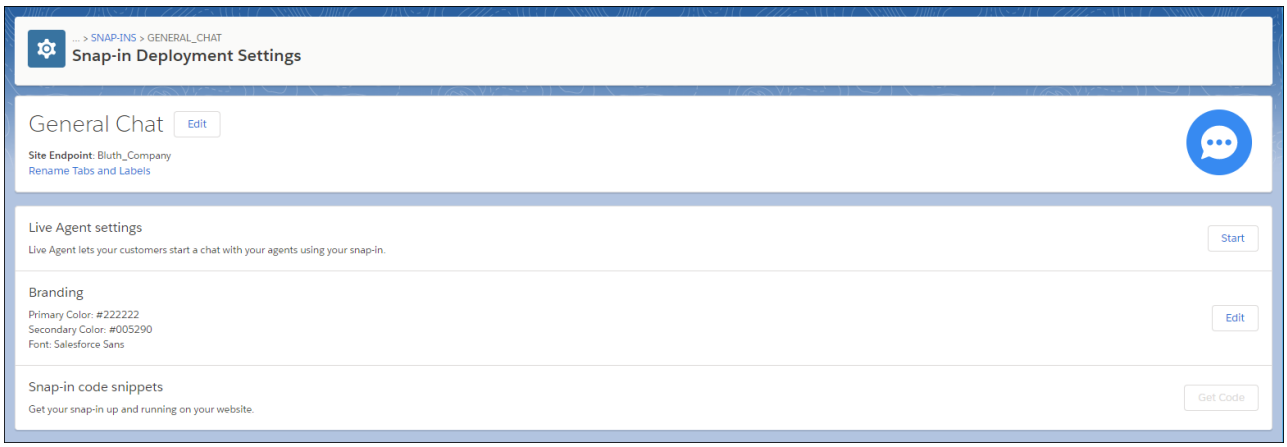
Egal, ob Sie Kunden auf eine bestimmte Webseite leiten oder nach einem Chat um Feedback bitten möchten, Ihr Nach-Chat-URL wird im Snap-in geöffnet. Bisher wurde die Nach-Chat-Seite in einem neuen Fenster geöffnet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Stellen Sie sicher, dass das Protokoll in Ihrem Nach-Chat-URL mit den Seiten übereinstimmt, auf denen Sie das Snap-in platzieren. Ihr Nach-Chat-URL muss beispielsweise mit `https://` beginnen, wenn die Webseite mit dem Snap-in mit `https//` beginnt.

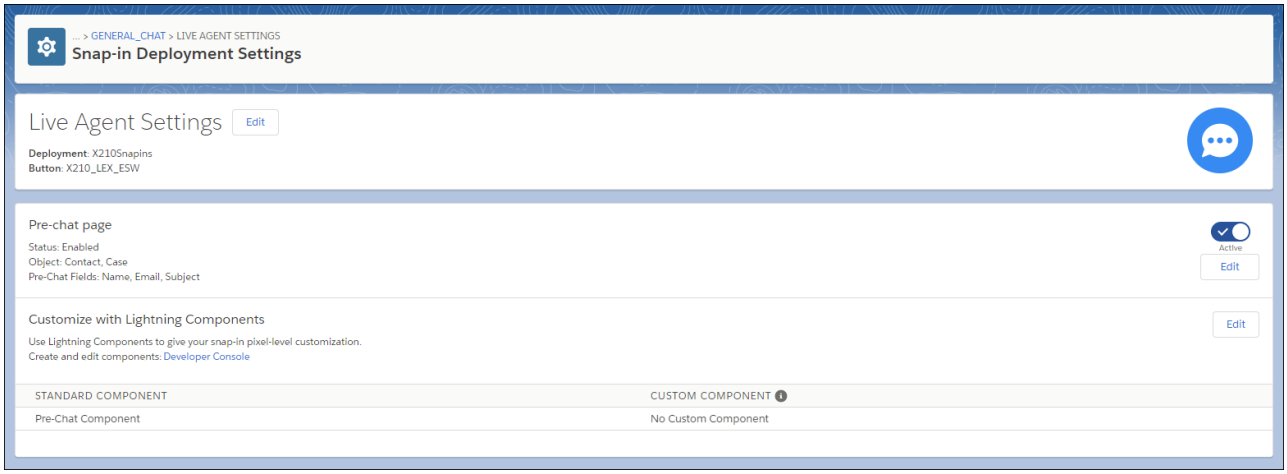
Aktualisierungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt Version 4.0

Wir haben einige Änderungen an Snap-ins-Setup und am Codeausschnitt vorgenommen. Die Snap-in-Einstellungen wurden von den Chat-spezifischen Einstellungen getrennt. Der Codeausschnitt Version 4.0. weist einige neue Parameter auf. Nehmen Sie für Ihre vorhandenen Codeauszüge ein Upgrade vor, um automatisierte Einladungen, die direkte Weiterleitung zu einer Schaltfläche und das Vorausfüllen von Feldern im Formular vor dem Chat für angemeldete Benutzer nutzen zu können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Snap-ins-Setup-Erfahrung erlaubt verschiedene Anpassungen. Die Ansicht der Bereitstellungseinstellungen wurde optimiert. Sie können Ihr Branding festlegen und Ihren Codeausschnitt abrufen oder zu den Snap-ins-Chat-Einstellungen navigieren.



Ihre Chat-Einstellungen werden alle unter "Live Agent-Einstellungen" zusammengefasst. Damit können Sie Ihre Live Agent-Auswahloptionen, die Seite vor dem Chat und die Lightning-Komponenten an einer zentralen Stelle steuern. Ist das nicht prima?



Wenn Sie eine neue Bereitstellung erstellen, werden Sie feststellen, dass der Codeausschnitt der Version 4.0 ein wenig anders gestaltet ist. Stellen Sie sicher, dass Sie die bestehenden Codeausschnitte aktualisieren, damit Sie die neuesten Funktionen nutzen können.

Folgendes hat sich im Codeausschnitt für Version 4.0 geändert:

- Der `embedded_svc.settings.directToButtonRouting`-Parameter wurde als Code-Kommentar hinzugefügt, damit Sie eine direkte Weiterleitung an eine Schaltfläche einrichten können.
- Der `embedded_svc.settings.prepopulatedPreChatFields`-Parameter wurde als Code-Kommentar hinzugefügt, damit Sie einrichten können, dass Felder für Kunden, die über Lightning Out (Beta) angemeldet sind, vor dem Chat ausgefüllt werden.
- Es wurde eine Einladungsfunktion hinzugefügt. Wenn Sie einen Codeausschnitt der Version 4.0 für eine Bereitstellung mit Einladung generieren, wird generischer HTML- und CSS-Content für Sie eingefügt. Wenn Sie die Funktionsweise der Schaltflächen "Chat starten" und "Schließen" anpassen möchten, überschreiben Sie die JavaScript-Funktionen `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.acceptInvite()` und `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.rejectInvite()`.

Snap-ins für mobile Anwendungen: SDK-Verbesserungen

Wir arbeiten kontinuierlich an Verbesserungen der Snap-ins-SDKs für Android und iOS. Ordnen Sie die Felder im Formular vor dem Chat Feldern in einem Datensatz in Ihrer Organisation zu. Passen Sie Knowledge-Artikel mit Ihrem eigenen JavaScript oder CSS an. Auch die neueste Hardware und Software wird unterstützt: iPhone X, iOS 11 und Android O.

Weitere Informationen finden Sie auf der Site zu Snap-ins für mobile Anwendungen.

AUSGABEN

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

Anspruchsverwaltung: Anzeigen von Meilensteinen für Arbeitsaufträge in Lightning Experience

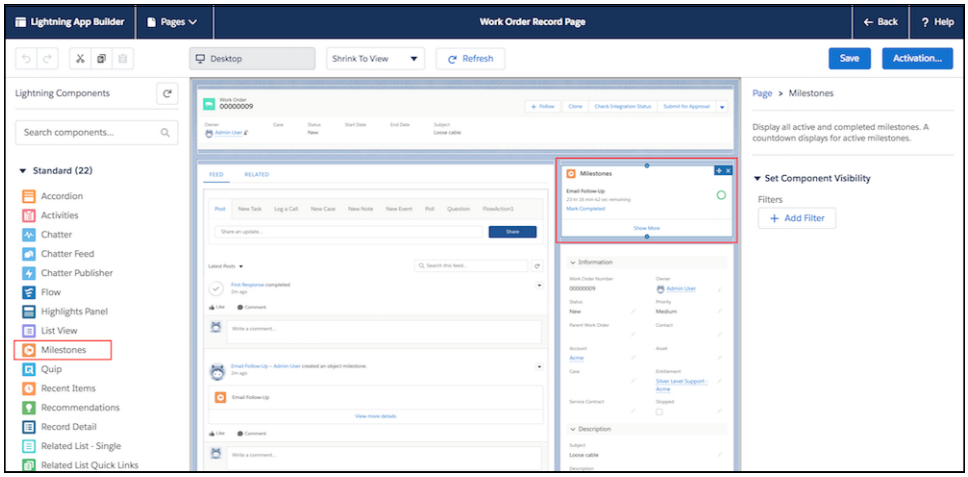
Agenten können nun vergangene, aktuelle und anstehende Meilensteine für Arbeitsaufträge in Lightning Experience anzeigen. In der umgestalteten Meilensteinüberwachung können Sie Countdowns zu verbleibenden Meilensteinen anzeigen und Meilensteine als abgeschlossen markieren.

Über "Objekt-Manager" in "Setup" können Sie Meilensteinfelder, Auslöser, Layouts und mehr für Arbeitsaufträge verwalten. Suchen Sie einfach nach "Objektmeilensteine".

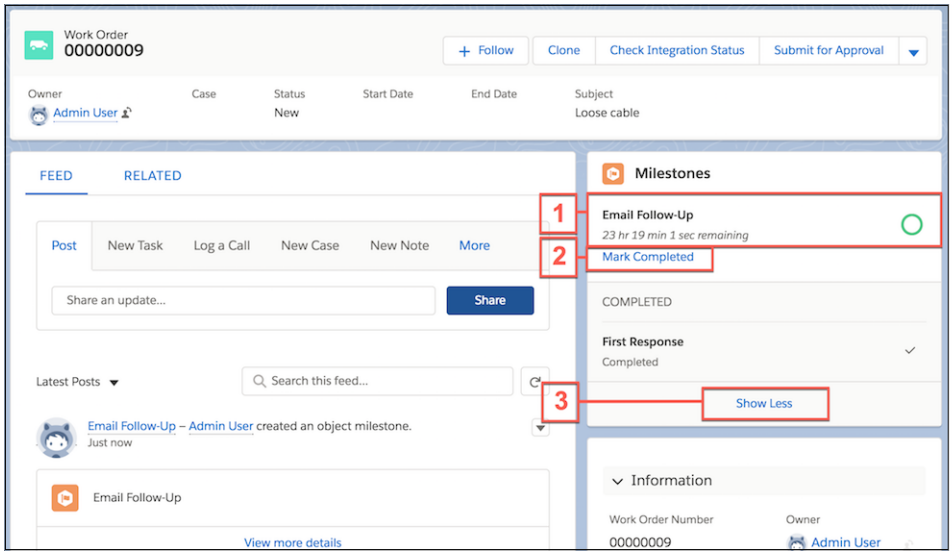
Damit Ihre Agenten Meilensteine für Arbeitsaufträge sehen können, sollten Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator wechseln und die Komponente "Meilensteine" auf eine beliebige Position auf Ihrer Datensatzseite für Arbeitsaufträge ziehen.

AUSGABEN

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



Wenn im Rahmen eines Arbeitsauftrags ein Anspruchsprozess gestartet wird, wird ein Feedeintrag für jeden Meilenstein im Prozess generiert, um anzugeben, dass dem Arbeitsauftrag ein Meilenstein hinzugefügt wurde.



Wie in Salesforce Classic enthält die Meilensteinüberwachung für Arbeitsaufträge in Lightning Experience Folgendes:

- Anzeige der aktiven Meilensteine mit einem farbcodierten Countdown (1)
- Link **Als abgeschlossen markieren** für jeden Meilenstein (2)
- Link zum Anzeigen oder Ausblenden zusätzlicher Meilensteine (3)

Anmerkung: In der Themenliste "Objektmeilensteine" für Arbeitsaufträge in Lightning Experience werden nur die folgenden Felder unterstützt:

- Datum der Fertigstellung
- Ersteller
- Erstelldatum
- Gelöscht
- Verstrichene Zeit (Minuten)
- Zuletzt geändert von
- Zuletzt geändert am
- Objektmeilenstein-ID
- Objektmeilensteinname
- Übergeordnetes Objekt
- Angehaltene Zeit (Minuten)
- Zieldatum

Wenn Sie mit der Anspruchsverwaltung noch nicht vertraut sind, sollten Sie sich zum Einstieg die folgenden Ressourcen ansehen.

- Ansprüche und Meilensteine in der Salesforce-Hilfe
- Das Modul Anspruchsverwaltung in Trailhead

Social-Kundenservice: Erfahren Sie mit der "Unterhaltungen"-Komponente mehr über Ihre Kunden

Der Social-Kundenservice bietet mit der "Unterhaltungen"-Komponente noch umfangreichere Kundeninformationen! Verbesserungen wie Kundenstimmung und Social Media-Status (um nur einige zu nennen) bieten mehr Kundeneinblicke als je zuvor. Darüber hinaus gibt es weitere Aktualisierungen, z. B. eine ausblendbare Randleiste, Code-freie Regeln für Geschäfte, automatisierte Weiterleitung von Social-Kundenvorgängen und Änderungen am Apex-Thread.

Profitieren Sie von den umfassenden Kundeninformationen (und Funktionen) in der Komponente "Social-Konversationen".

AUSGABEN

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



- **Sehen Sie sich den Status "Überprüft" und "Social Persona" für einen Kunden an (1):** Sie können nun sehen, ob Sie mit einem geprüften Benutzer chatten. Der Status "Überprüft" bedeutet in diesem Fall, dass die Identität der Marke, des Unternehmens oder der Persönlichkeit des öffentlichen Leben durch Facebook oder Twitter bestätigt wurde. Auch die Social Persona eines Kunden, einschließlich Anzahl der Abonnenten, Twitter-Bio und Beeinflusserbewertung, sind verfügbar. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.
- **Erfahren Sie mit Autorenbezeichnungen mehr über Ihre Kunden (2):** Lernen Sie Ihren Kunden anhand von Autorenbezeichnungen besser verstehen. Überprüfen Sie beispielsweise, ob es sich bei Ihrem Kunden um einen Experten oder VIP handelt. Passen Sie die Autorenbezeichnungen an Ihre Geschäftsanforderungen an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.
- **Achten Sie mit Indikatoren für Stimmung und Gemütslage auf einen ruhigen Tonfall (3):** Ist die Stimmung Ihres Kunden positiv, negativ oder neutral? Schauen Sie sich die Indikatoren für Stimmung und Gemütslage an, bevor Sie die nächste Unterhaltung beginnen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.
- **Ändern Sie die Ansicht mit erweiterten und reduzierten Kundenvorgängen (4):** Sie wünschen weitere Details zu einem spezifischen Social Media-Kundenvorgang? Öffnen Sie eine Social-Konversation, um aktuelle Posts oben anzuzeigen. Der erste Post

des Kunden und übergeordnete Posts werden unten angezeigt. Reduzieren Sie die Konversation, um mehr zu Ihren vorhandenen Kundenvorgängen anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beschleunigen von Vorgängen mit Schnelltext in Ihren Social Posts

Ab sofort können Sie auf wiederholte Texteingaben verzichten. Mit dem Schnelltext im Social Publisher fügen Sie in Ihren Social-Kundenvorgängen häufig verwendete Antworten hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von Notizen zu Social Posts

Über das neue Notizenfeld können Sie Notizen zu Social Personas hinzufügen. Notizen, die Sie in Social Studio oder Social Automate hinzugefügt haben, werden im Notizenfeld im Social Post angezeigt und liefern Agenten umfassende Details zum Post. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abziehen des Twitter-Handles bei Ihrer Zeichenanzahl

Packen Sie mehr Gehalt in Ihre Antworten! Agenten können Tweets an Kunden senden, bei denen das Twitter-Handle des Unternehmens nicht auf die Zeichenanzahl angerechnet wird. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von Social Persona-Threading-Aktualisierungen in Apex

Das Apex-Standardverhalten beruht darauf, vorhandene Kundenvorgänge auf Persona-Grundlage zu suchen. Damit soll eine noch intuitivere Agentenumgebung bereitgestellt und eine effizientere Suche ermöglicht werden. Bisher nutzte Apex das *replyToId*-Threading. Außerdem wurde *findParentCase* aktualisiert. Nun wird *findParentCaseFromPersona* verwendet. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

Definieren von Kundenvorgangsregeln und Weiterleiten ohne Verwendung von Apex

Legen Sie mithilfe von Regeln fest, wie neue Kundenvorgänge, die aus Social Media stammen, Agenten zugewiesen und weitergeleitet werden. Durch die regelbasierte Weiterleitung entfällt die manuelle Weiterleitung der Kundenvorgänge oder die Verwendung von benutzerdefiniertem Apex. Vor allem müssen Sie lediglich ein Kontrollkästchen in Setup aktivieren. Erstellen Sie Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge mithilfe von Klicks, nicht über Code. So können Sie die Kundenvorgänge schnell lösen. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

Verwenden des Social-Kundenservice mit der Professional Edition

Der Social-Kundenservice ist in allen bestehenden Professional Edition-Organisationen verfügbar. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

Beschleunigen von Vorgängen mit Schnelltext in Ihren Social Posts

Ab sofort können Sie auf wiederholte Texteingaben verzichten. Mit dem Schnelltext im Social Publisher fügen Sie in Ihren Social-Kundenvorgängen häufig verwendete Antworten hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Hinzufügen von Notizen zu Social Posts

Über das neue Notizenfeld können Sie Notizen zu Social Personas hinzufügen. Notizen, die Sie in Social Studio oder Social Automate hinzugefügt haben, werden im Notizenfeld im Social Post angezeigt und liefern Agenten umfassende Details zum Post. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abziehen des Twitter-Handles bei Ihrer Zeichenanzahl

Packen Sie mehr Gehalt in Ihre Antworten! Agenten können Tweets an Kunden senden, bei denen das Twitter-Handle des Unternehmens nicht auf die Zeichenanzahl angerechnet wird. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von Social Persona-Threading-Aktualisierungen in Apex

Das Apex-Standardverhalten beruht darauf, vorhandene Kundenvorgänge auf Persona-Grundlage zu suchen. Damit soll eine noch intuitivere Agentenumgebung bereitgestellt und eine effizientere Suche ermöglicht werden. Bisher nutzte Apex das *replyTold*-Threading. Außerdem wurde *findParentCase* aktualisiert. Nun wird *findParentCaseFromPersona* verwendet. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

Definieren von Kundenvorgangsregeln und Weiterleiten ohne Verwendung von Apex

Legen Sie mithilfe von Regeln fest, wie neue Kundenvorgänge, die aus Social Media stammen, Agenten zugewiesen und weitergeleitet werden. Durch die regelbasierte Weiterleitung entfällt die manuelle Weiterleitung der Kundenvorgänge oder die Verwendung von benutzerdefiniertem Apex. Vor allem müssen Sie lediglich ein Kontrollkästchen in Setup aktivieren. Erstellen Sie Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge mithilfe von Klicks, nicht über Code. So können Sie die Kundenvorgänge schnell lösen. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

Verwenden des Social-Kundenservice mit der Professional Edition

Der Social-Kundenservice ist in allen bestehenden Professional Edition-Organisationen verfügbar. Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience.

CTI: Die Visualforce-Komponente "support:clickToDial" funktioniert nun in Lightning Experience

Wenn Visualforce in Ihrer Anwendung mit dem veralteten Click-To-Dial eingebettet ist, können Sie Elemente, beispielsweise klickbare Telefonnummern, hinzufügen. Dies ist hilfreich bei Ihren vorhandenen CTI-Implementierungen.

Diese Komponente rendert eine gültige Telefonnummer als Click-to-Dial-fähig für Open CTI für Salesforce Classic, Lightning Experience oder Salesforce CRM Call Center. Dieses Feld berücksichtigt vorhandene Click-to-Dial-Befehle für Computer-Telefonie-Integrationen (CTI) mit Salesforce. Es funktioniert mit den folgenden Methoden für Lightning Experience: enableClickToDial(), disableClickToDial() und onClickToDial()

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Entfernen von persönlichen Daten aus Onlinevorgangserfassungs- und Online-Lead-Erfassungs-E-Mails
Wir haben die E-Mails aktualisiert, die Sie von uns erhalten, wenn Fehler bei der Onlinevorgangserfassung oder Online-Lead-Erfassung auftreten, damit Sie die zahlreichen Vorgaben zum Datenschutz und zur Privatsphäre einhalten. E-Mails enthalten ab sofort keine persönlichen Daten mehr, die über Drittanbieter-Pakete eingefügt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anzeigen der Datenbestände eines Personenaccounts in Lightning Experience
In Lightning Experience werden in der Themenliste "Vermögenswerte" für Personenaccounts nun alle zu diesem Personenaccount gehörenden Datenbestände angezeigt. Wenn zuvor in einem Feld "Kontakt" für einen Datenbestand ein Personenaccount aufgeführt war, wurde der Datenbestand in Lightning Experience nicht in der Themenliste "Vermögenswerte" für den Personenaccount angezeigt.

Entfernen von persönlichen Daten aus Onlinevorgangserfassungs- und Online-Lead-Erfassungs-E-Mails

Wir haben die E-Mails aktualisiert, die Sie von uns erhalten, wenn Fehler bei der Onlinevorgangserfassung oder Online-Lead-Erfassung auftreten, damit Sie die zahlreichen Vorgaben zum Datenschutz und zur Privatsphäre einhalten. E-Mails enthalten ab sofort keine persönlichen Daten mehr, die über Drittanbieter-Pakete eingefügt wurden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Anzeigen der Datenbestände eines Personenaccounts in Lightning Experience

In Lightning Experience werden in der Themenliste "Vermögenswerte" für Personenaccounts nun alle zu diesem Personenaccount gehörenden Datenbestände angezeigt. Wenn zuvor in einem Feld "Kontakt" für einen Datenbestand ein Personenaccount aufgeführt war, wurde der Datenbestand in Lightning Experience nicht in der Themenliste "Vermögenswerte" für den Personenaccount angezeigt.

Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Die zweite Betaversion des Lightning-Berichtsgenerators enthält leistungsstarke und vertraute Funktionen: Bucket-Spalten, Kreuzfilter und ähnliche Formeln. Abonnieren Sie Lightning Experience-Dashboards und verpassen Sie ihnen einen Farbklecks. Helfen Sie Benutzern mit integrierten und unterhaltsamen Lernfunktionen bei den ersten Schritten in Einstein Analytics. Sie können Daten mit einer geführten Konversation in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren (Beta). Speichern Sie Ansichten von Dashboards, die Sie mit Ihren bevorzugten Auswahlen und Filtern erstellt haben. Legen Sie fest, dass Einstein Ihre Berichtsdaten mit Einstein Data Insights (Pilot) analysieren kann.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Lightning Experience-Berichtsgenerator (Beta), Dashboard-Farben, Dashboard-Abonnements

Die zweite Beta-Version des Lightning Experience-Berichtsgenerators enthält Buckets, Kreuzfilter und Zusammenfassungsformeln. Dashboards enthalten Farbthemen und -paletten, Lightning-Tabellen sind allgemein verfügbar und Sie können Dashboards abonnieren.

Einstein Analytics: Lernabenteuer, Unterhaltungserkundung, Einstein Data Insights

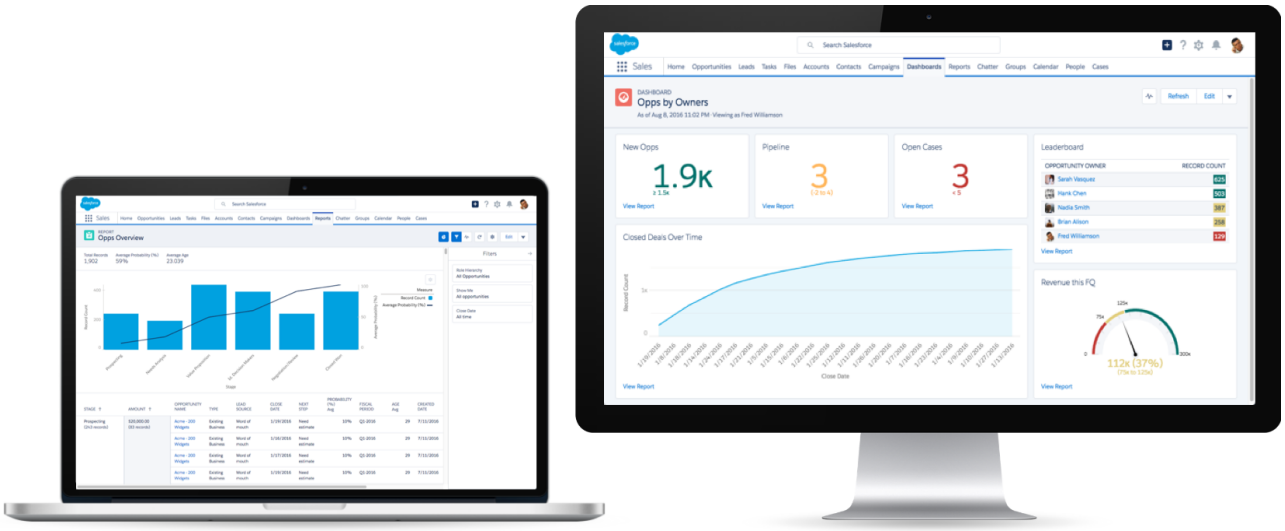
Helfen Sie Benutzern mit integrierten und unterhaltsamen Lernfunktionen bei den ersten Schritten in Einstein Analytics. Sie können Daten mit einer geführten Konversation in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren (Beta). Da Sie das für jede Diagrammfunktion zu verwendende Feld angeben können, können Sie Diagramme einfacher erstellen. Speichern Sie Ansichten von Dashboards, die Sie mit Ihren bevorzugten Auswahlen und Filtern erstellt haben. Legen Sie fest, dass Einstein Ihre Berichtsdaten mit der Pilotversion von Einstein-Statistiken analysiert.

Berichte und Dashboards: Lightning Experience-Berichtsgenerator (Beta), Dashboard-Farben, Dashboard-Abonnements

Die zweite Beta-Version des Lightning Experience-Berichtsgenerators enthält Buckets, Kreuzfilter und Zusammenfassungsformeln. Dashboards enthalten Farbthemen und -paletten, Lightning-Tabellen sind allgemein verfügbar und Sie können Dashboards abonnieren.

AUSGABEN

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



IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience-Berichtsgenerator: Buckets, Kreuzfilter und Zusammenfassungsformeln (Beta)

Mit der zweiten Beta-Version des Lightning Experience-Berichtsgenerators können Sie Berichtsdaten mit Buckets kategorisieren, Ergebnisse aus zugehörigen Objekten mit Kreuzfiltern mit einbeziehen oder ausschließen und Daten auf neue Weise mit Zusammenfassungsformelspalten zusammenfassen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Dashboards: Bessere Tabellen, Abonnements und neue Design-Optionen

Dashboards sind die beste Möglichkeit, Daten aus einem oder mehreren Berichten zu erfassen, zu pflegen und zusammen daran zu arbeiten. Fügen Sie Lightning-Dashboard-Tabellen hinzu, um in Ihren Dashboards Details auf Datensatzebene bereitzustellen. Abonnieren Sie Dashboards, um sie nach einem von Ihnen festgelegten Zeitplan zu aktualisieren und Ergebnisse per E-Mail zu erhalten. Gestalten Sie Ihre Dashboards ansprechend, indem Sie Diagrammfarben und Hintergrundthemen anpassen. Denken Sie daran, Statistiken mithilfe der verbesserten Chatter-Freigabeoptionen freizugeben.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Ordner: Suchen und Markieren als Favoriten

Ordner spielen bei der Organisation und Freigabe von Berichten und Dashboards eine zentrale Rolle. Nun können Sie Berichts- und Dashboard-Ordner mithilfe der Salesforce-Suche finden. Und sobald Sie den gesuchten Ordner gefunden haben, markieren Sie ihn als Favoriten, um später auf einfache Weise darauf zuzugreifen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden die Diagramme besser sichtbar gemacht.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Lightning Experience-Berichtsgenerator: Buckets, Kreuzfilter und Zusammenfassungsformeln (Beta)

Mit der zweiten Beta-Version des Lightning Experience-Berichtsgenerators können Sie Berichtsdaten mit Buckets kategorisieren, Ergebnisse aus zugehörigen Objekten mit Kreuzfiltern mit einbeziehen oder ausschließen und Daten auf neue Weise mit Zusammenfassungsformelspalten zusammenfassen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version des Lightning Experience-Berichtsgenerators, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Der Lightning Experience-Berichtsgenerator ist erst 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 DIESEM ABSCHNITT:

Kategorisieren von Daten mit Bucket-Spalten

Durch *Bucketing* können Sie Berichtsdatensätze schnell kategorisieren, ohne eine Formel oder ein benutzerdefiniertes Feld zu erstellen. Wenn Sie eine Bucket-Spalte erstellen, definieren Sie mehrere Kategorien (Buckets), die zur Gruppierung der Berichtswerte verwendet werden. Wie alle anderen Spalten in Ihrem Bericht können Sie nach Bucket-Spalten sortieren, filtern und gruppieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Objektübergreifendes Filtern mit Kreuzfiltern

Sie können Datensätze basierend auf zugehörigen Objekten oder deren Feldern in Ihre Berichtsergebnisse einschließen oder daraus ausschließen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Auswerten von Berichtsdaten mit Zusammenfassungsformeln

Verwenden Sie Zusammenfassungsformeln zum logischen Auswerten und zum Ausführen mathematischer Vorgänge für Berichtsergebnisse.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Bearbeiten von Berichtseigenschaften

Im Menü "Berichtseigenschaften" können Sie einen Bericht umbenennen, die Beschreibung ändern oder Ihren Bericht in einen anderen Ordner verschieben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Filtern nach Rollenhierarchie

Bisher konnten Sie in Lightning Experience nur beim Anzeigen eines Berichts, aber nicht beim Bearbeiten nach der Rollenhierarchie filtern. Im Lightning Experience-Berichtsgenerator können Sie nun nach der Rollenhierarchie filtern.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

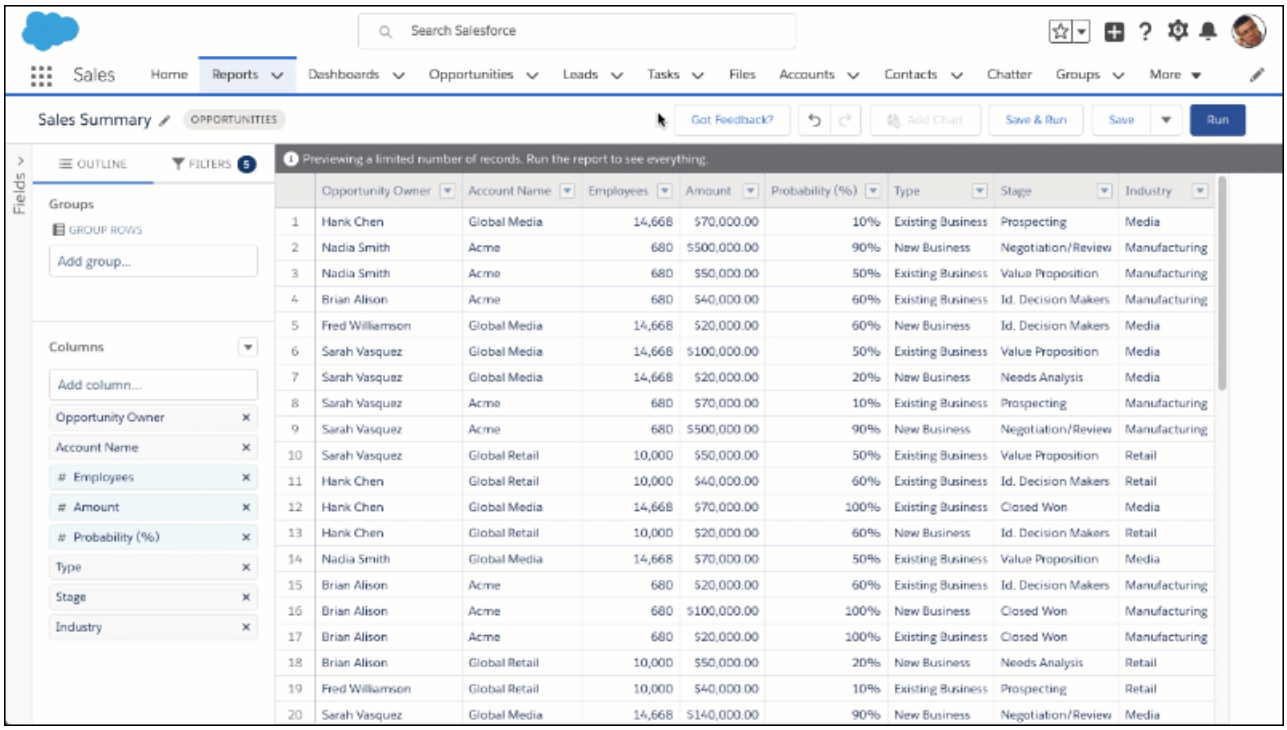
Lightning Experience-Berichtsgenerator – Funktionsunterschiede und Lücken

Wenn Sie sich zum Erstellen von Berichten mit dem Lightning Experience-Berichtsgenerator bereit machen, sollten Sie die Unterschiede zum Salesforce Classic-Berichtsgenerator beachten. Denken Sie daran, dass beide Generatoren in Lightning Experience verfügbar sind, wenn die Benutzerberechtigungen dies zulassen. Wenn eine Funktion oder ein Tool in einem Generator nicht verfügbar ist, speichern und bearbeiten Sie Ihren Bericht im anderen Generator.

Kategorisieren von Daten mit Bucket-Spalten

Durch *Bucketing* können Sie Berichtsdatensätze schnell kategorisieren, ohne eine Formel oder ein benutzerdefiniertes Feld zu erstellen. Wenn Sie eine Bucket-Spalte erstellen, definieren Sie mehrere Kategorien (Buckets), die zur Gruppierung der Berichtswerte verwendet werden. Wie alle anderen Spalten in Ihrem Bericht können Sie nach Bucket-Spalten sortieren, filtern und gruppieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

So können Sie beispielsweise eine Bucket-Spalte mit dem Namen "Größe" erstellen, die auf dem Feld "Anzahl der Mitarbeiter" beruht. Anschließend erstellen Sie Buckets, mit denen Datensätze in die von Ihnen definierten Bereiche "Groß", "Mittel" bzw. "Klein" gruppiert werden.



Fügen Sie eine Bucket-Spalte beim Bearbeiten eines Berichts hinzu.

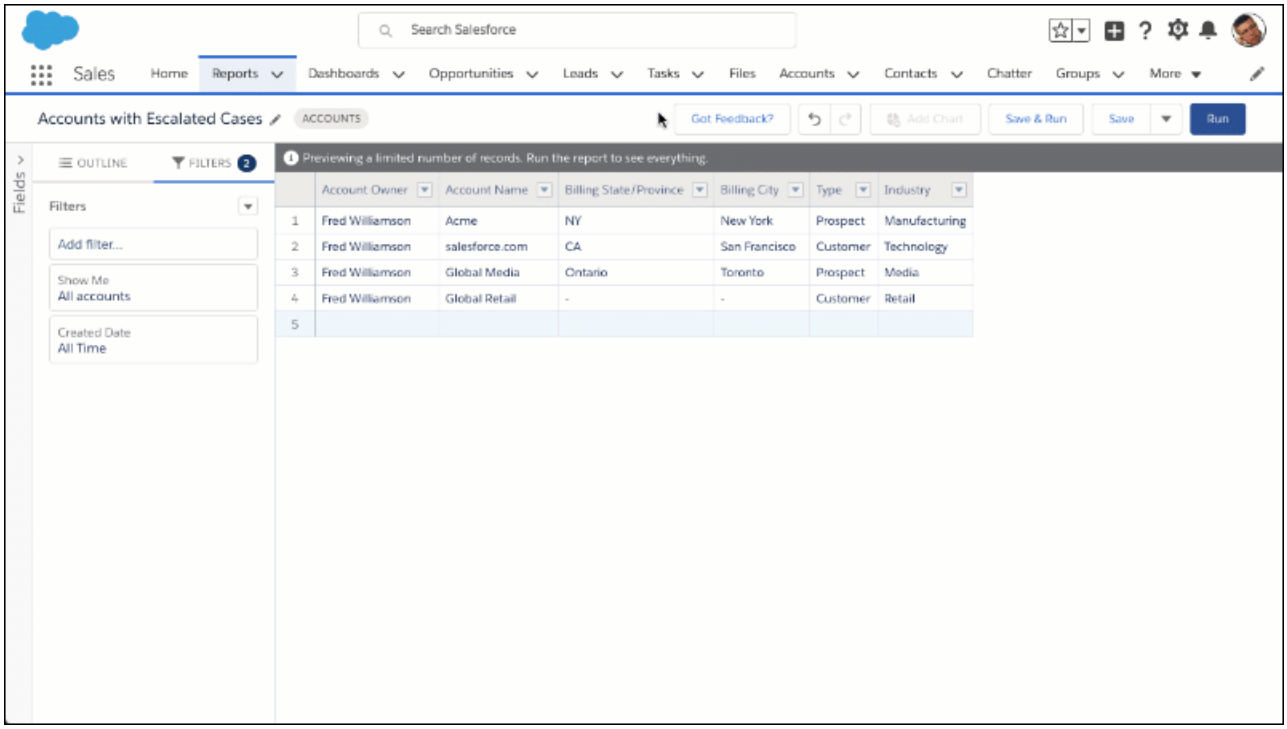
1. Suchen Sie die Spalte, für die Sie in der Berichtsvorschau ein Bucketing ausführen möchten, und klicken Sie dann auf ▼ > **Bucketing für diese Spalte ausführen**.
2. Fügen Sie im Menü "Bucket-Spalte bearbeiten" Buckets hinzu und wählen Sie Werte für alle Buckets aus.
3. Klicken Sie auf "Übernehmen".

Ihre neue Bucket-Spalte wird in der Berichtsvorschau und im Abschnitt "Spalten" angezeigt. Wenn Sie die Bucket-Spalte bearbeiten möchten, suchen Sie die Spalte in der Berichtsvorschau und klicken Sie auf ▼ > **Bucket-Spalte bearbeiten**. Wenn Sie die Bucket-Spalte löschen möchten, klicken Sie auf ▼ > **Bucket-Spalte löschen**.

Objektübergreifendes Filtern mit Kreuzfiltern

Sie können Datensätze basierend auf zugehörigen Objekten oder deren Feldern in Ihre Berichtsergebnisse einschließen oder daraus ausschließen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie anzeigen möchten, welche Accounts eskalierte Kundenvorgänge aufweisen, fügen Sie einen Kreuzfilter hinzu. Legen Sie den Kreuzfilter so fest, dass Accounts mit Kundenvorgängen angezeigt werden, deren Status gleich "eskaliert" ist.



Fügen Sie einen Kreuzfilter beim Bearbeiten eines Berichts hinzu.

1. Klicken Sie unter FILTER auf ▼ > **Kreuzfilter hinzufügen**.
2. Wählen Sie aus, ob Ihr primäres Objekt **mit** sekundärem Objekt oder **ohne** sekundäres Objekt angezeigt werden soll. Wählen Sie dann das sekundäre Objekt aus.
3. Klicken Sie auf **Übernehmen**.
4. Wenn Sie optional dem sekundären Objekt einen Filter hinzufügen möchten, klicken Sie auf *`Sekundäres Objekt`*-**Filter hinzufügen**, wobei *`Sekundäres Objekt`* der Name des sekundären Objekts ist.
   a. Wählen Sie ein Feld im sekundären Objekt aus.
   b. Geben Sie einen Operator und Werte für den Filter des sekundären Objekts an.
   c. Klicken Sie auf **Übernehmen**.

Der Bericht wird so gefiltert, dass nur primäre Objekte mit (oder ohne) sekundäre Objekte und alle zusätzlichen Filter für das sekundäre Objekt angezeigt werden.

Beachten Sie die folgenden Obergrenzen und Überlegungen, wenn Sie Ihren Berichten Kreuzfilter hinzufügen:

- Jeder Bericht kann bis zu 3 Kreuzfilter aufweisen.
- Jeder Kreuzfilter kann bis zu 5 Unterfilter aufweisen.
- Die Filterlogik wird nicht auf Kreuzfilter angewendet.

Anmerkung: Obwohl Kreuzfilter den Bericht weiterhin filtern, werden sie auf der Seite mit der Berichtsausführung nicht im Bereich "Filter" angezeigt. Wenn Sie über die Berechtigung zum Bearbeiten eines Berichts verfügen, können Sie Kreuzfilter im Berichtsgenerator anzeigen.

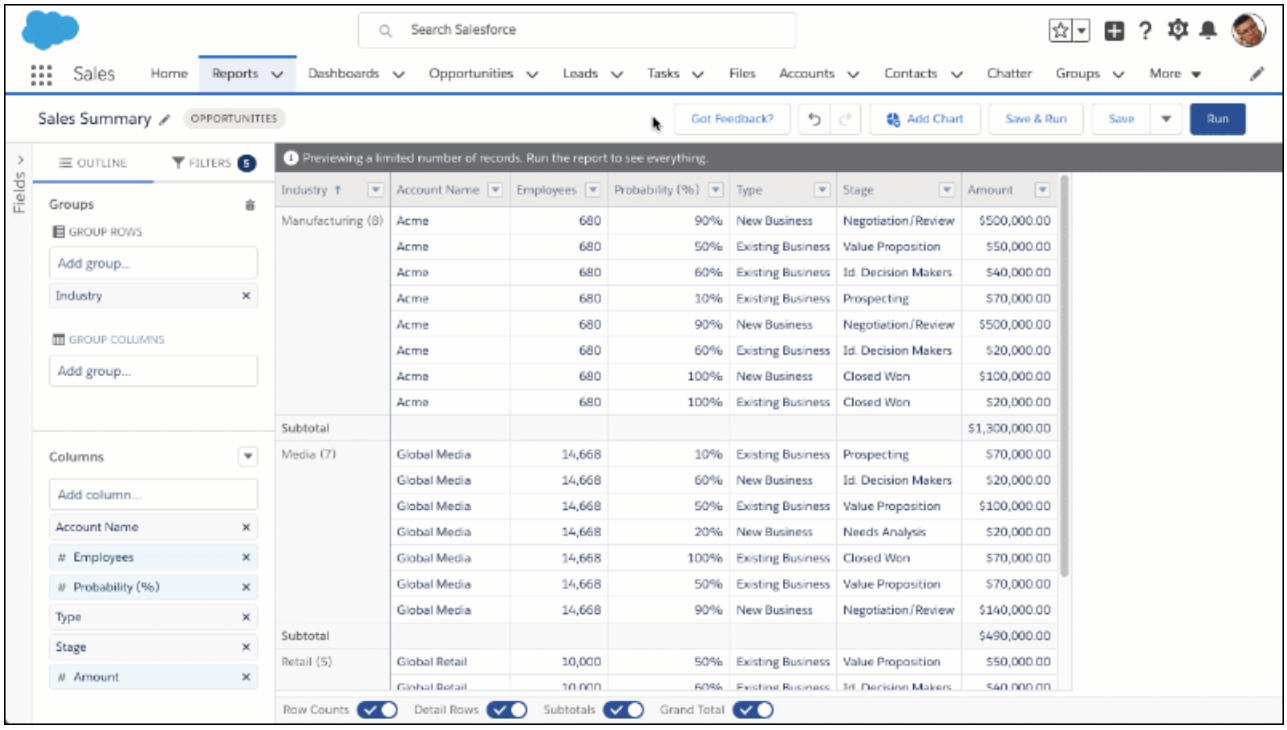
Auswerten von Berichtsdaten mit Zusammenfassungsformeln

Verwenden Sie Zusammenfassungsformeln zum logischen Auswerten und zum Ausführen mathematischer Vorgänge für Berichtsergebnisse.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie den Gesamtwert geschlossener Opportunities in einem Bericht anzeigen möchten, fassen Sie die Spalte "Betrag" zusammen. Aber was, wenn Sie den Gesamtwert nach Steuern anzeigen möchten und der Gewinn mit einem progressiven Satz besteuert wird? (Angenommen, 15 % auf Umsatz unter 1.000.000 $ und 20 % auf Umsatz über 1.000.000 %.) Fügen Sie Ihrem Bericht eine Zusammenfassungsformelspalte mit dem Namen "Betrag nach Steuern" hinzu und schreiben Sie eine Formel wie diese, um die vorhandene Spalte "Betrag" auszuwerten:

```
IF(AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
```

Nun können Sie den Gewinn nach Steuern ganz einfach in Ihre Geschäftsjahresplanung integrieren.



Stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Berichtsdaten gruppieren, bevor Sie Ihrem Bericht eine Zusammenfassungsformel hinzufügen. Für Zusammenfassungsformelspalten ist mindestens eine Gruppe erforderlich.

1. Bearbeiten oder erstellen Sie einen Bericht.
2. Gruppieren Sie die Berichtsdaten bei Bedarf. Wählen Sie im Abschnitt "Gruppen" unter ZEILEN GRUPPIEREN im Nachschlagemenü **Gruppe hinzufügen...** ein Feld aus.
3. Klicken Sie im Abschnitt "Spalten" auf ▼ > **Zusammenfassungsformelspalte hinzufügen**.
4. Klicken Sie optional auf **Zum vollständigen Editor wechseln**, um den vollständigen Editor zu öffnen.
5. Geben Sie eine Zusammenfassungsformel ein. Beispiel:

   ```
   IF(AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
   ```

6. Klicken Sie auf **Syntax prüfen**, um zu sehen, ob die Formel Fehler enthält. Beheben Sie alle Fehler.

7. Klicken Sie optional auf **FORMAT**, um auszuwählen, wie Ergebnisse formatiert werden sollen, wie viele Dezimalstellen angezeigt werden sollen und wie geändert werden soll, wo die Formel angewendet wird.
8. Klicken Sie auf **Übernehmen**.

Die Zusammenfassungsformel wird als neue Spalte in Ihrem Bericht angezeigt.

Wenn Sie eine Formelspalte bearbeiten möchten, suchen Sie sie im Abschnitt "Formelspalten" und klicken Sie auf ihren Namen.

Wenn Sie eine Zusammenfassungsformelspalte aus einem Bericht entfernen möchten, suchen Sie die Spalte in der Berichtsvorschau und klicken Sie auf > **Spalte entfernen**.

Wenn Sie eine Zusammenfassungsformelspalte löschen möchten, suchen Sie sie im Abschnitt "Formelspalten" und klicken Sie auf das **X**. Beim Löschen einer Zusammenfassungsformelspalte wird die Spalte endgültig gelöscht. Wenn Sie sie wiederherstellen möchten, müssen Sie sie komplett neu erstellen.

Berücksichtigen Sie die folgenden Überlegungen, während Sie das Hinzufügen von Zusammenfassungsformelspalten für Ihren Bericht vorbereiten:

- Sie können Berichtsdaten nicht nach Zusammenfassungsformelspalten gruppieren.
- Sie können Berichtsdaten nicht nach Zusammenfassungsformelspalten filtern.
- Sie können Zusammenfassungsformelspalten nicht neu anordnen.
- Für Zusammenfassungsformelspalten ist mindestens eine Gruppe erforderlich.

Bearbeiten von Berichtseigenschaften

Im Menü "Berichtseigenschaften" können Sie einen Bericht umbenennen, die Beschreibung ändern oder Ihren Bericht in einen anderen Ordner verschieben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Bisher konnten Sie das Menü "Berichtseigenschaften" nur im Salesforce Classic-Berichtsgenerator öffnen. Nun können Sie es im Lightning Experience-Berichtsgenerator öffnen.

Wenn Sie das Eigenschaftenmenü öffnen möchten, bearbeiten Sie einen Bericht und klicken Sie dann auf > **Eigenschaften**.

Filtern nach Rollenhierarchie

Bisher konnten Sie in Lightning Experience nur beim Anzeigen eines Berichts, aber nicht beim Bearbeiten nach der Rollenhierarchie filtern. Im Lightning Experience-Berichtsgenerator können Sie nun nach der Rollenhierarchie filtern.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie nach der Rollenhierarchie filtern möchten, bearbeiten Sie zunächst einen Bericht. Klicken Sie dann unter FILTER auf **Mehr anzeigen** und filtern Sie nach einer Rolle.

Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Beim Kopieren eines Berichts lautet "Duplizieren" nun "Speichern unter"

Bisher haben Sie auf **Duplizieren** geklickt, um eine Kopie eines Berichts zu erstellen. Nun klicken Sie zum Erstellen einer Kopie auf **Speichern unter**. Das Dialogfeld "Speichern unter" enthält nun drei Optionsfelder.

- **Auf "Privat" setzen**: Speichert den kopierten Bericht unter "Private Berichte".
- **Auf "Öffentlich" setzen**: Speichert den kopierten Bericht unter "Öffentliche Berichte".
- **Verschieben in Ordner**: Speichert den kopierten Bericht in einem von Ihnen ausgewählten Ordner.

Einige Bereiche im Berichtsgenerator sind etwas weniger blau
Eigentlich sind sie grau. Bisher waren Teile des Berichtsgenerators wie die Feldüberschriften blau schattiert. Die Farbgebung der Seite für die Berichtsausführung bleibt unverändert.

Die Meldung "Keine Ergebnisse" im Berichtsgenerator enthält ein neues Bild
Wenn ein Bericht keine Ergebnisse zurückgibt, wird in der Berichtsvorschau ein neues Bild angezeigt. Keine Sorge. Astro ist noch da!

Doppelklicken auf ein Feld zum Hinzufügen als Berichtsspalte
Doppelklicken Sie im Berichtsgenerator im Felderbereich auf ein Feld, um es als Spalte hinzuzufügen.

Uhrzeitfelder werden in Berichten als Uhrzeiten angezeigt
Bisher wurden Uhrzeitfelder als Zahlen angezeigt. Nun ist der Uhrzeitwert wie eine Uhrzeit formatiert.

Hilfe beim Suchen von Feldern
Wenn bei Ihrer Suche nach einem Feld in einem Nachschlagevorgang keine Ergebnisse ausgegeben werden, können Sie nun alle verfügbaren Felder anzeigen. Wenn Sie die verfügbaren Felder anzeigen möchten, klicken Sie in der Meldung "Keine Felder gefunden" auf **Alle Felder anzeigen**.

Lightning Experience-Berichtsgenerator – Funktionsunterschiede und Lücken

Wenn Sie sich zum Erstellen von Berichten mit dem Lightning Experience-Berichtsgenerator bereit machen, sollten Sie die Unterschiede zum Salesforce Classic-Berichtsgenerator beachten. Denken Sie daran, dass beide Generatoren in Lightning Experience verfügbar sind, wenn die Benutzerberechtigungen dies zulassen. Wenn eine Funktion oder ein Tool in einem Generator nicht verfügbar ist, speichern und bearbeiten Sie Ihren Bericht im anderen Generator.

Unterschiede zwischen den Lightning Experience- und Salesforce 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	Die Funktionen des Lightning Experience-Berichtsgenerators umfassen dieselben Diagramme wie die Berichtsansichtsseite in Lightning Experience.
Anpassen der Granularität beim Gruppieren von Datumsfeldern	Im Lightning Experience-Feld zum Gruppieren von Datensätzen nach einem Datum 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 Experience-Berichtsgenerator 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
- Zeilenlimitfilter
- Menü "Dashboardeinstellungen"

Dashboards: Bessere Tabellen, Abonnements und neue Design-Optionen

Dashboards sind die beste Möglichkeit, Daten aus einem oder mehreren Berichten zu erfassen, zu pflegen und zusammen daran zu arbeiten. Fügen Sie Lightning-Dashboard-Tabellen hinzu, um in Ihren Dashboards Details auf Datensatzebene bereitzustellen. Abonnieren Sie Dashboards, um sie nach einem von Ihnen festgelegten Zeitplan zu aktualisieren und Ergebnisse per E-Mail zu erhalten. Gestalten Sie Ihre Dashboards ansprechend, indem Sie Diagrammfarben und Hintergrundthemen anpassen. Denken Sie daran, Statistiken mithilfe der verbesserten Chatter-Freigabeoptionen freizugeben.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Dashboard-Tabelle, eine neue Dashboard-Tabellenkomponente, zeigt bis zu 200 Datensätze und 10 Spalten aus den Feldern an, die im Berichtstyp eines Quellberichts verfügbar sind. Da die verfügbaren Felder aus dem Berichtstyp des Quellberichts stammen, müssen die in einer Lightning-Dashboard-Tabelle angezeigten Spalten dem Quellbericht nicht als Spalten hinzugefügt werden. Fügen Sie eine Lightning-Dashboard-Tabelle hinzu, um Diagrammübersichten und auf Kennzahlen basierende Übersichten mit Details auf Datensatzbasis zu ergänzen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Abonnieren von Dashboards zum Planen von Aktualisierungen und Erhalten von E-Mail-Aktualisierungen

Es ist Montag Morgen und Sie hetzen ins Büro. Sie haben um 8:00 Uhr eine Besprechung und müssen das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" aktualisieren, damit Sie die Quartalsziele präsentieren können. Gut, dass Sie das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" abonniert und automatische Dashboard-Aktualisierungen für montags 8:00 Uhr geplant haben. Ihr Telefon summt. Anscheinend haben Sie gerade eine aktuelle Version des Dashboards "Vertriebs-Pipeline" per E-Mail erhalten. Sie öffnen die E-Mail und sehen sich die Version kurz an. Und schon sind Sie bereit für die Präsentation! Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verleihen Sie Ihren Dashboard-Daten mit Themen und Paletten Farbe

Passen Sie die Farben in Ihrem Dashboard an, indem Sie ein helles oder dunkles Thema und eine von 14 Farbpaletten auswählen. Mit Themen und Farbpaletten können Sie die Daten in Ihrem Dashboard organisieren und pflegen. Lenken Sie die Aufmerksamkeit beispielsweise auf eine Reihe von zusammengefassten Kennzahlen, indem Sie ihnen ein dunkles Thema zuweisen und sie in einem Dashboard mit hellem Thema platzieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verbesserte Oberfläche für das Freigeben von Dashboard-Komponenten bei Chatter

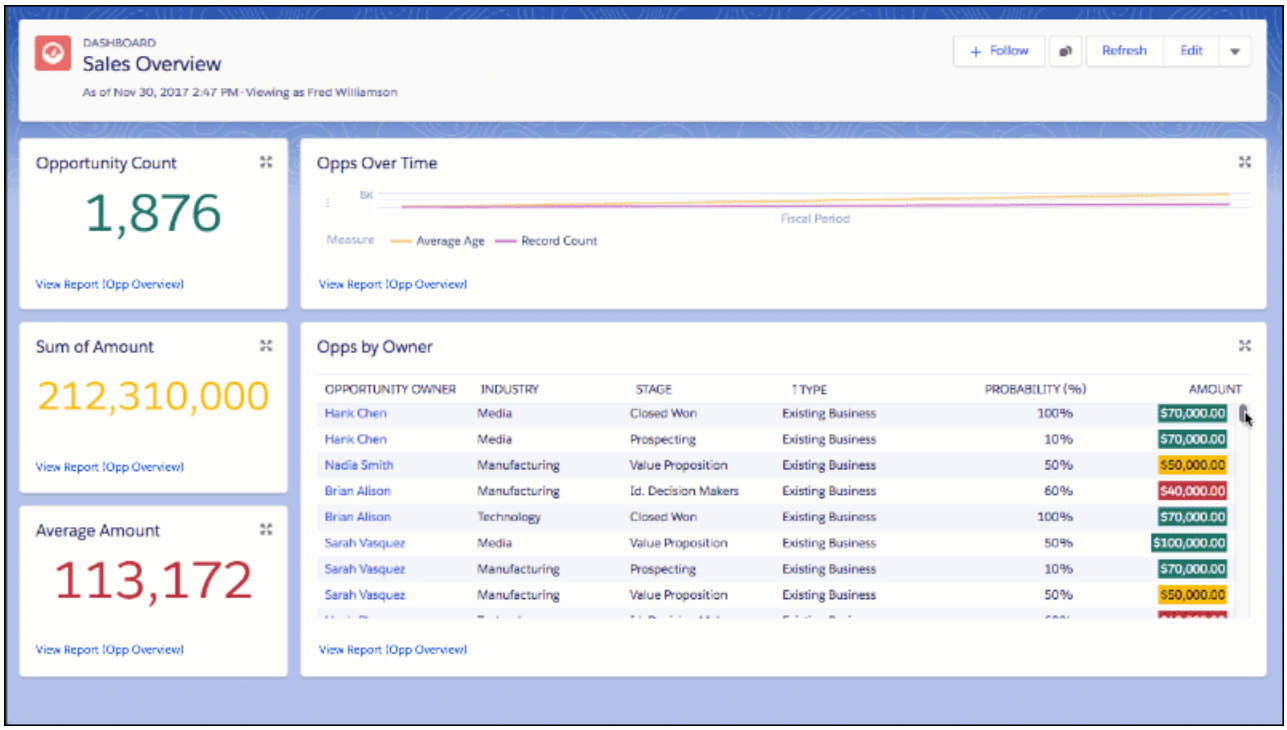
Das Freigeben einer Dashboard-Komponente bei Chatter entspricht nun der Oberfläche zum Freigeben bei Chatter in Salesforce. Bisher haben Sie ausgewählt, ob ein Bild einer Dashboard-Komponente im Dashboard-Feed, in Ihrem Feed oder in einem Gruppenfeed veröffentlicht werden soll. Sie konnten niemanden @erwähnen und Ihren Post nicht mit Rich Text-Funktionen wie **fett** und *kursiv* formatieren. Nun veröffentlichen Sie immer im Dashboard-Feed, @erwähnen Personen und Gruppen und formatieren Rich Text wie in anderen Feeds. (Formatieren Sie Ihre Posts also so **fett**, wie Sie möchten.) Außerdem können Sie den Dashboard-Feed anzeigen, während Sie eine Komponente freigeben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Hinzufügen von Tabellen mit bis zu 10 Spalten zu Dashboards (allgemein verfügbar)

Die Lightning-Dashboard-Tabelle, eine neue Dashboard-Tabellenkomponente, zeigt bis zu 200 Datensätze und 10 Spalten aus den Feldern an, die im Berichtstyp eines Quellberichts verfügbar sind. Da die verfügbaren Felder aus dem Berichtstyp des Quellberichts stammen, müssen die in einer Lightning-Dashboard-Tabelle angezeigten Spalten dem Quellbericht nicht als Spalten hinzugefügt werden. Fügen Sie eine Lightning-Dashboard-Tabelle hinzu, um Diagrammübersichten und auf Kennzahlen basierende Übersichten mit Details auf Datensatzbasis zu ergänzen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Da Lightning-Dashboard-Tabellen nun allgemein verfügbar sind, wurde die Organisationsvoreinstellung zum Aktivieren und Deaktivieren in Setup entfernt.

Lightning-Dashboard-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.

Lightning-Dashboard-Tabellen unterstützen nun diese Funktionen, die in der Beta-Version nicht verfügbar waren:

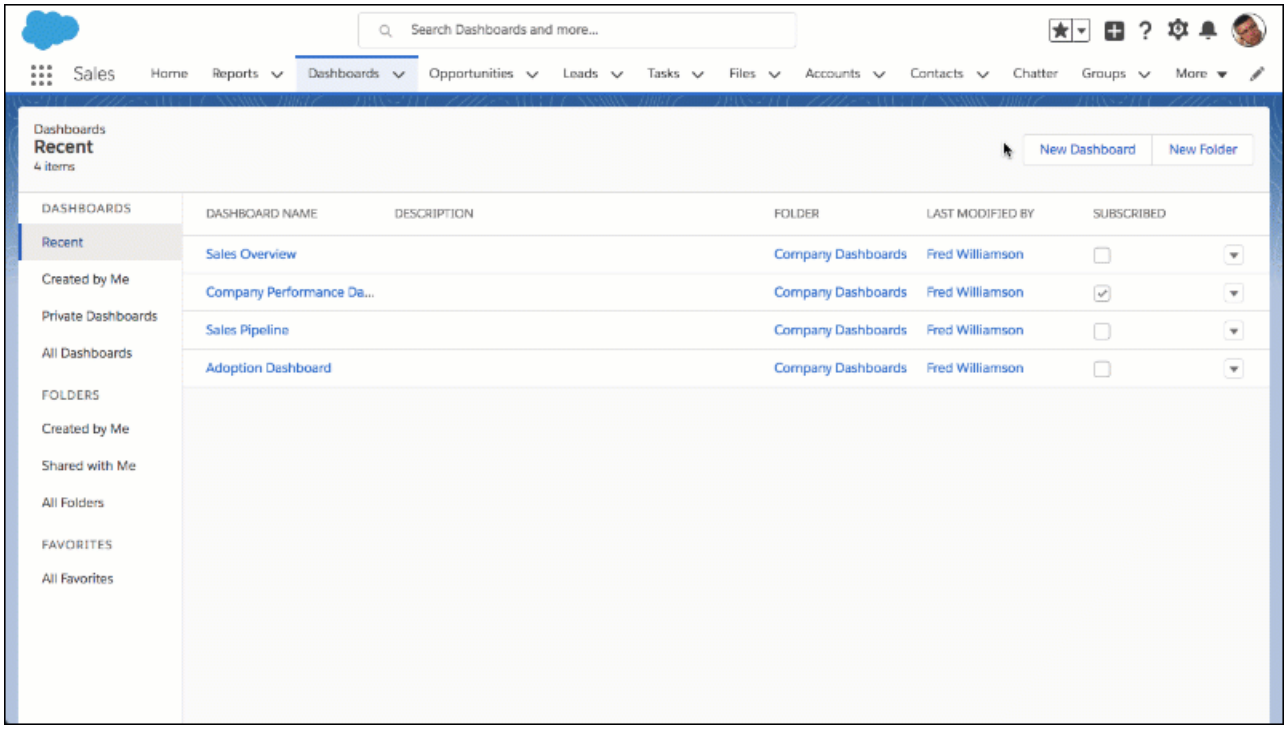
- Chatter-Fotos
- Bedingte Hervorhebung
- Dashboard-Filterkompatibilität
- Anzeigen des Gesamtwerts
- Neuanordnen von Tabellenspalten: Sie können Spalten in der Spaltenliste (aber nicht in der Vorschau) ziehen und ablegen, um ihre Reihenfolge zu ändern.

Abonnieren von Dashboards zum Planen von Aktualisierungen und Erhalten von E-Mail-Aktualisierungen

Es ist Montag Morgen und Sie hetzen ins Büro. Sie haben um 8:00 Uhr eine Besprechung und müssen das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" aktualisieren, damit Sie die Quartalsziele präsentieren können. Gut, dass Sie das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" abonniert und automatische Dashboard-Aktualisierungen für montags 8:00 Uhr geplant haben. Ihr Telefon summt. Anscheinend haben Sie gerade eine aktuelle Version des Dashboards "Vertriebs-Pipeline" per E-Mail erhalten. Sie öffnen die E-Mail und sehen sich die Version kurz an. Und schon sind Sie bereit für die Präsentation! Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Abonnieren von Dashboards:
- Dashboards abonnieren



Starten oder bearbeiten Sie ein Dashboard-Abonnement auf der Registerkarte "Dashboards". Suchen Sie das Dashboard, das Sie abonnieren möchten, und klicken Sie auf ▼ > **Abonnieren**. Alternativ können Sie das Dashboard anzeigen und dann auf **Abonnieren** klicken. Legen Sie dann den Abonnementplan fest. Wenn Sie das Dashboard "Vertriebs-Pipeline" beispielsweise immer am Wochenanfang ansehen möchten, legen Sie **Häufigkeit** auf `Wöchentlich`, **Tage** auf `MO` (für Montag) und **Uhrzeit** auf `8:00 Uhr` fest.

Berücksichtigen Sie beim Vorbereiten auf das Abonnieren von Dashboards die folgenden Überlegungen und Zuweisungen.

- Jeder Person in Ihrer Organisation kann bis zu fünf Dashboards abonnieren.
- Sie können gefilterte Dashboards abonnieren, aber auf per E-Mail gesendete Dashboards werden nie Dashboard-Filter angewendet.
- Per E-Mail gesendete Dashboards werden immer in einem einspaltigen Layout angezeigt. In jeder Zeile wird eine Dashboard-Komponente angezeigt.
- Dashboards, die in den Dashboard-Eigenschaften unter "Dashboard anzeigen als" so konfiguriert sind, dass Daten als **Dashboard-Betrachter** angezeigt werden (oft als *dynamische Dashboards* bezeichnet), unterstützen Abonnements nicht. Sie können sie nicht abonnieren.

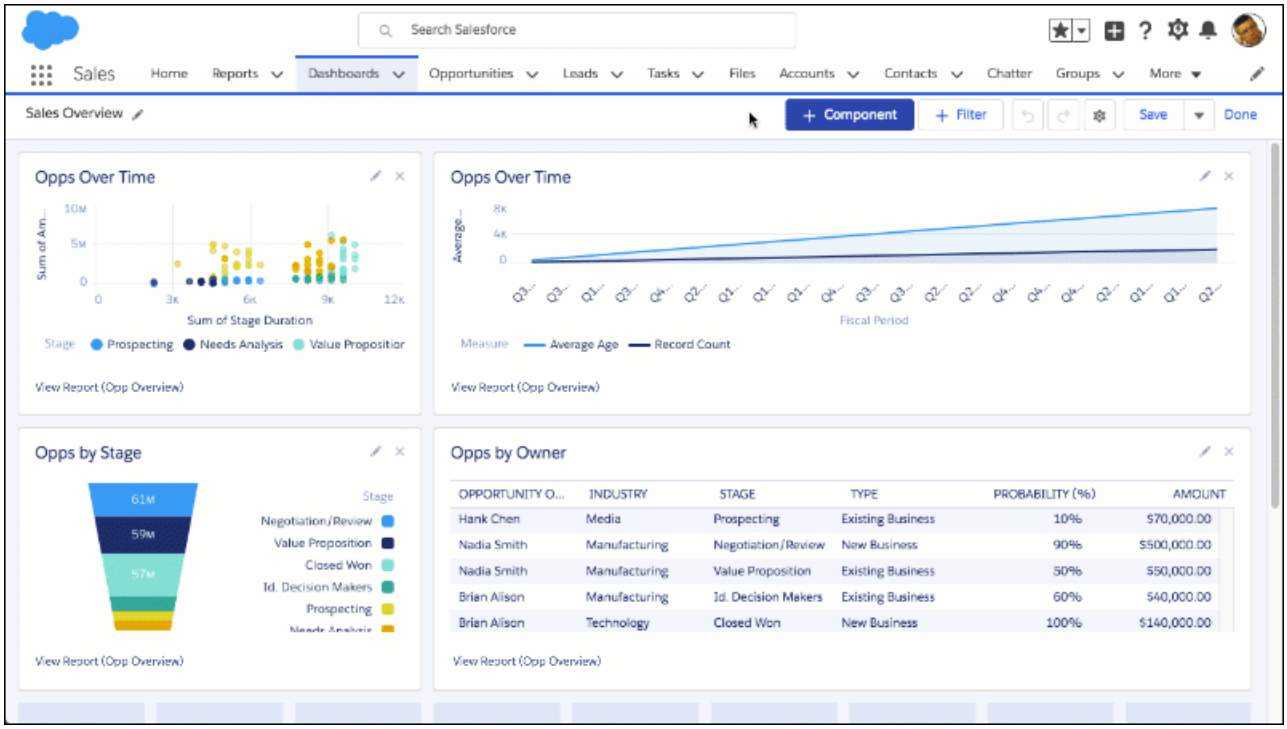
Verleihen Sie Ihren Dashboard-Daten mit Themen und Paletten Farbe

Passen Sie die Farben in Ihrem Dashboard an, indem Sie ein helles oder dunkles Thema und eine von 14 Farbpaletten auswählen. Mit Themen und Farbpaletten können Sie die Daten in Ihrem Dashboard organisieren und pflegen. Lenken Sie die Aufmerksamkeit beispielsweise auf eine Reihe von zusammengefassten Kennzahlen, indem Sie ihnen ein dunkles Thema zuweisen und sie in einem Dashboard mit hellem Thema platzieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Festlegen von Farbthemen und Paletten:

- Dashboard-Farben ändern

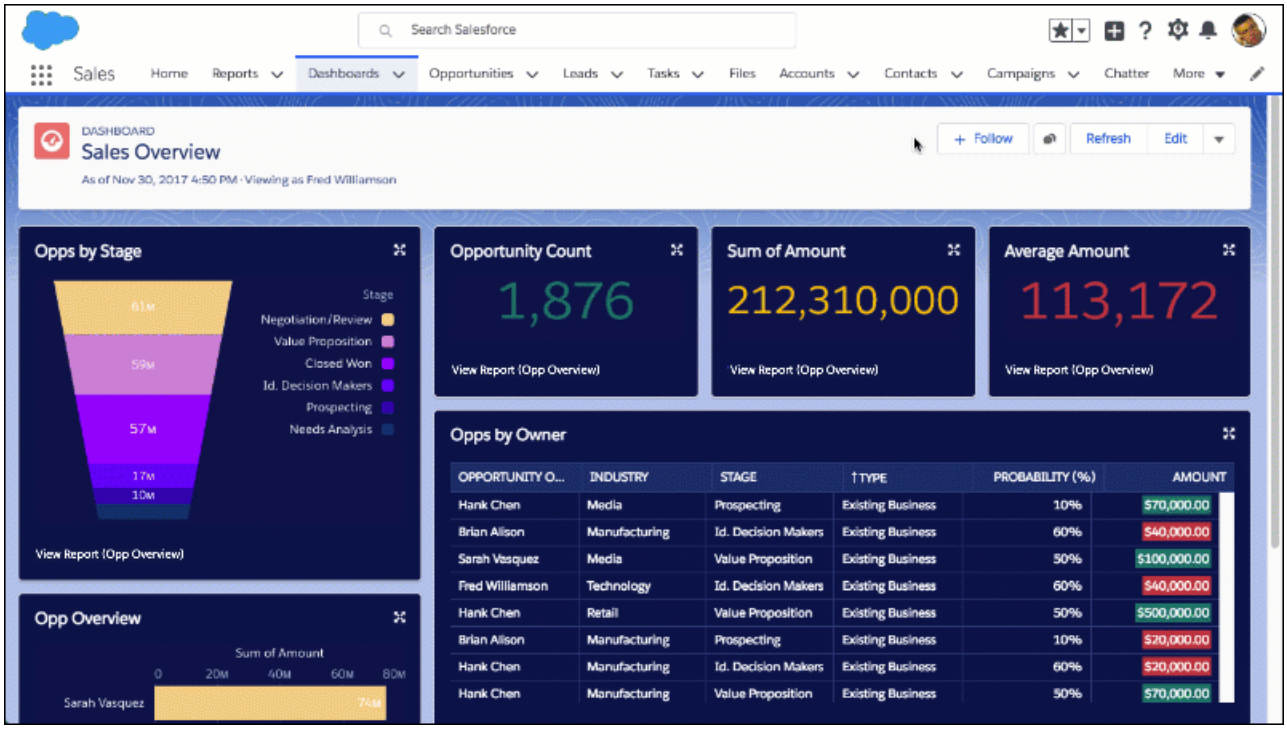


Wenn Sie ein Dashboard-Thema und eine Farbpalette auswählen möchten, bearbeiten Sie das Dashboard und öffnen Sie dann die Dashboard-Eigenschaften, indem Sie auf ⚙ klicken.

Wenn Sie ein Komponententhema auswählen möchten, bearbeiten Sie das Dashboard und dann die Komponente, indem Sie auf ✎ klicken. Sie können komponentenspezifische Themen festlegen, jedoch keine komponentenspezifischen Farbpaletten.

Verbesserte Oberfläche für das Freigeben von Dashboard-Komponenten bei Chatter

Das Freigeben einer Dashboard-Komponente bei Chatter entspricht nun der Oberfläche zum Freigeben bei Chatter in Salesforce. Bisher haben Sie ausgewählt, ob ein Bild einer Dashboard-Komponente im Dashboard-Feed, in Ihrem Feed oder in einem Gruppenfeed veröffentlicht werden soll. Sie konnten niemanden @erwähnen und Ihren Post nicht mit Rich Text-Funktionen wie **fett** und *kursiv* formatieren. Nun veröffentlichen Sie immer im Dashboard-Feed, @erwähnen Personen und Gruppen und formatieren Rich Text wie in anderen Feeds. (Formatieren Sie Ihre Posts also so **fett**, wie Sie möchten.) Außerdem können Sie den Dashboard-Feed anzeigen, während Sie eine Komponente freigeben.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Die Art und Weise der Freigabe einer Komponente wurde auch geändert. Wenn Sie eine Dashboard-Komponente freigeben möchten, erweitern Sie sie zunächst, indem Sie auf klicken. Klicken Sie dann auf , verfassen Sie einen Post und klicken Sie auf **Freigeben**.

Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Schaltfläche "Bericht anzeigen" in Dashboard-Komponenten enthält den Namen des Quellberichts

Bisher war auf der Schaltfläche nur **Bericht anzeigen** zu lesen. Nun enthält die Schaltfläche den Namen des Quellberichts in Klammern. Wenn der Quellbericht den Namen "Opportunity-Übersicht" aufweist, lautet die Schaltfläche **Bericht anzeigen (Opportunity-Übersicht)**.

Ordner: Suchen und Markieren als Favoriten

Ordner spielen bei der Organisation und Freigabe von Berichten und Dashboards eine zentrale Rolle. Nun können Sie Berichts- und Dashboard-Ordner mithilfe der Salesforce-Suche finden. Und sobald Sie den gesuchten Ordner gefunden haben, markieren Sie ihn als Favoriten, um später auf einfache Weise darauf zuzugreifen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Suchen nach Ordnern mit der Salesforce-Suche

Es ist nun viel einfacher, gesuchte Berichts- und Dashboard-Ordner zu finden, da Ordner nun in der globalen Suche unterstützt werden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Hinzufügen eines Ordners als Favoriten zum schnellen Finden

Verfügen Sie über einige Berichts- und Dashboard-Ordner, die Sie sich merken und zu denen Sie später zurückkehren möchten? Sie können sie genauso wie andere Salesforce-Objekte als Favoriten markieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Suchen nach Ordnern mit der Salesforce-Suche

Es ist nun viel einfacher, gesuchte Berichts- und Dashboard-Ordner zu finden, da Ordner nun in der globalen Suche unterstützt werden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Das Suchen nach Ordnern in der globalen Suchen funktioniert genauso, wie Sie es bei anderen Salesforce-Objekten erwarten würden. Sie müssen nur an einen zusätzlichen Schritt denken: Wenn der Ordner, den Sie suchen, nicht in den Suchergebnissen angezeigt wird, klicken Sie links auf der Seite auf **Mehr anzeigen** und wählen Sie **Ordner** aus, um die übereinstimmenden Ordner anzuzeigen.

Hinzufügen eines Ordners als Favoriten zum schnellen Finden

Verfügen Sie über einige Berichts- und Dashboard-Ordner, die Sie sich merken und zu denen Sie später zurückkehren möchten? Sie können sie genauso wie andere Salesforce-Objekte als Favoriten markieren.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wenn Sie einen Ordner als Favoriten markieren, wird er als globaler Favorit und auch der Liste "Alle Favoriten" im Menü "Berichte" oder "Dashboards" hinzugefügt.

Diagrammerweiterungen für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden die Diagramme besser sichtbar gemacht.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Anzeigen von bis zu 1.000 Gruppen in Linien- und Balkendiagrammen in Dashboards
Für Linien- und Balkendiagramme, einschließlich kumulativer Liniendiagramme und gestapelter Balkendiagramme, wurde die Anzahl der angezeigten Gruppen von 500 auf 1.000 erhöht. Alle anderen Diagrammtypen zeigen weiterhin bis zu 200 Gruppen an. In Berichten enthalten Diagramme weiterhin bis zu 2.000 Gruppen.

Festlegen der Diagrammlegendenposition
Wählen Sie aus, ob die einmalig festgelegte Legende rechts vom Diagramm oder unterhalb des Diagramms angezeigt werden soll.

Herunterladen von Diagrammbildern in Dashboard-Komponenten
Erweitern Sie eine Dashboard-Komponente und klicken Sie dann auf , um das Diagramm als eine Bilddatei mit der Erweiterung `.png` herunterzuladen.

Zusammenfassen kleiner Gruppen unter "Andere" in Ring- und Trichterdiagrammen
Gestalten Sie Ring- und Trichterdiagramme leicht lesbar, indem Sie Segmente, die 3 % oder weniger der Gesamtdaten ausmachen, in einer Gruppe mit dem Namen "Andere" zusammenfassen.

Bearbeiten von Segmentbereichen in Mess- und Kennzahlendiagrammen unabhängig von der Anzeige des Bereichs
Bisher mussten Sie **Bereich anzeigen** auswählen, um Segmentbereiche in Mess- und Kennzahlendiagrammen zu bearbeiten. Nun können Sie Segmentbereiche unabhängig davon anpassen, ob Sie **Bereich anzeigen** auswählen oder nicht.

Anzeigen der Gesamtsumme in Ringdiagrammen
Wählen Sie aus, ob die Gesamtsumme in der Mitte von Ringdiagrammen angezeigt oder ausgeblendet werden soll.

Anzeigen von Gesamtsummen und Prozentsätzen in Ringdiagrammen
Bisher konnten Sie nur numerische Werte oder Prozentsätze in Ringdiagrammen anzeigen. Nun können Sie beides gleichzeitig anzeigen. Damit Sie Werte und Prozentsätze gleichzeitig anzeigen können, wurde das Dropdown "Bezeichnungsgruppen" durch Kontrollkästchen ersetzt: **Werte anzeigen** und **Prozentzahlen anzeigen**.

Einstein Analytics: Lernabenteuer, Unterhaltungserkundung, Einstein Data Insights

Helfen Sie Benutzern mit integrierten und unterhaltsamen Lernfunktionen bei den ersten Schritten in Einstein Analytics. Sie können Daten mit einer geführten Konversation in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren (Beta). Da Sie das für jede Diagrammfunktion zu verwendende Feld angeben können, können Sie Diagramme einfacher erstellen. Speichern Sie Ansichten von Dashboards, die Sie mit Ihren bevorzugten Auswahlen und Filtern erstellt haben. Legen Sie fest, dass Einstein Ihre Berichtsdaten mit der Pilotversion von Einstein-Statistiken analysiert.

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.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition. Auch in der **Developer** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einarbeitung in Analytics: Erweiterte Hilfemenüs, Lernkarte, Abenteueranwendung
Hier kommen etliche Ressourcen, die Ihnen und Ihren Benutzern helfen sollen, sich schnell einzuarbeiten. Dank der verankerbaren Hilfe in der Anwendung, schrittweisen Anleitungen, Ressourcenkarten und Beispiele der Diagramm- und Anwendungserstellung kann jeder einen für ihn funktionierenden Ansatz finden.

Analytics-Anwendungserstellung: Unterhaltungserkundung, kontextabhängiger Diagrammgenerator, persönliche Dashboard-Ansichten
Sie können Daten mit geführten Unterhaltungen in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren. Erstellen Sie Diagramme einfacher, indem Sie angeben, welche Felder für Diagrammfunktionen wie Achsen, Blasengröße und Blasenfarbe verwendet werden sollen. Erstellen Sie Ihre eigene Ansicht eines Dashboards, indem Sie Ihre bevorzugten Auswahlen und Filter anwenden und speichern.

Analytics-Datenintegration: Neue Konnektoren und Erweiterungen am Datenfluss-Editor und an Datenset-Rezepten
Verbinden Sie sich mit noch mehr Daten mit jeder Menge neuer Konnektoren. Wenden Sie dank Produktivitätsoptimierungen weniger Zeit im Datenfluss-Editor auf. Stellen Sie mehr Personen Rezepte zur Verfügung und profitieren Sie von den Verbesserungen, die Ihnen beim Verwalten Ihrer Rezepte helfen sollen.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Neue Dashboards, fundiertere Datenanalyse, leichtere Einrichtung und Anpassung
Dank der neuesten Erweiterungen bei unseren vorgefertigten Analytics-Anwendungen ist es nun einfacher, aus Salesforce-Daten wertvolle Erkenntnisse zu ziehen. Verwenden Sie neue Dashboards und erweiterte Anpassungsfunktionen, um Ihre Daten aufzuschlüsseln, unabhängig davon, ob Sie Außendienst-, Vertriebs- oder Servicegeschäfte analysieren.

Einstein Discovery: Einstein Data Insights (Pilotprogramm), Analytics-Datenzugriff
Einführung von Einstein Data Insights (Pilotprogramm): Ein intelligenterer Bericht. Einstein analysiert Ihre Berichtsdaten, damit Sie sie besser verstehen können, und enthüllt relevante Informationen, für die Sie Maßnahmen ergreifen können. Zudem können Sie noch leichter auf noch mehr Daten zugreifen. Verwenden Sie Ihre Analytics-Daten nahtlos mit Einstein Discovery. Laden Sie Daten in Sprachen mit UTF-8-Codierung hoch und analysieren Sie sie.

Einarbeitung in Analytics: Erweiterte Hilfemenüs, Lernkarte, Abenteueranwendung

Hier kommen etliche Ressourcen, die Ihnen und Ihren Benutzern helfen sollen, sich schnell einzuarbeiten. Dank der verankerbaren Hilfe in der Anwendung, schrittweisen Anleitungen, Ressourcenkarten und Beispiele der Diagramm- und Anwendungserstellung kann jeder einen für ihn funktionierenden Ansatz finden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Standortunabhängiges, bedarfsgesteuertes Zugreifen auf Hilferessourcen

Das Einstein Analytics-Hilfemenü wurde umgestaltet. Nun können Sie unabhängig von Ihrer Position in Einstein Analytics auf relevante Ressourcen zugreifen – von Dokumentationen über Videos bis hin zu Trailhead. Außerdem können Sie eine Vorschau für Hilfeartikel im Menü anzeigen, ohne die Anwendung zu verlassen.

Anzeigen einer Demo vor Ihrer Erkundung

In Einstein Analytics sind nun schrittweise Anleitungen integriert. Unsere erste schrittweise Anleitung hilft Benutzern, sich im Explorer zurechtzufinden, indem auf dessen wichtige Funktionen verwiesen wird. Über das neue Hilfemenü können Sie auf die schrittweise Anleitung zugreifen.

Suchen nach der richtigen Lernressource für jeden Schritt der Einstein Analytics-Journey

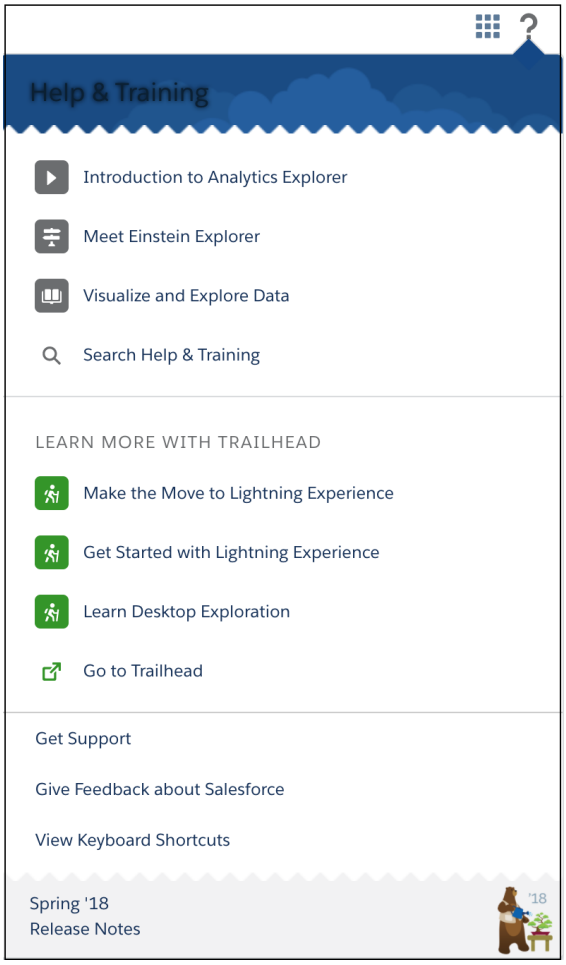
Die Einstein Analytics-Lernkarte stellt Ihnen eine Liste der wichtigsten Ressourcen für jede Aktion in jeder Phase Ihrer Analytics-Journey zur Verfügung. Die Karte bietet alles aus einer Hand und unterstützt Benutzer dabei, mit Einstein Analytics schneller startbereit zu sein. Suchen Sie nach ihr im Hilfemenü oder direkt unter http://www.einsteinanalyticslearningmap.com.

Verbessern Ihrer Fähigkeiten mit Analytics-Lernabenteuern

Auf die Plätze, fertig, lernen! Die Einstein Analytics-Lernabenteuer-Anwendung führt Sie schrittweise durch Beispiele bewährter Vorgehensweisen, damit Sie genau die richtige Visualisierung entwerfen und leistungsstarke dynamische Anwendungen erstellen können. Installieren Sie die Anwendung in Ihrer Organisation und aktivieren Sie sie für Benutzer. Aber das Wichtigste ist, dass die Lernabenteuer-Anwendung auf Grundlage von Einstein Analytics erstellt wurde und darin ausgeführt wird. Sie ist kostenlos auf AppExchange: https://sfdc.co/zOqdS.

Standortunabhängiges, bedarfsgesteuertes Zugreifen auf Hilferessourcen

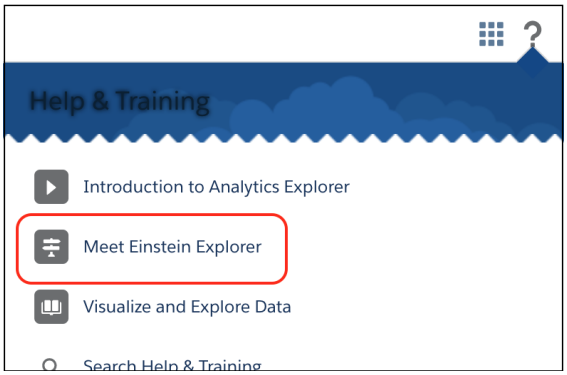
Das Einstein Analytics-Hilfemenü wurde umgestaltet. Nun können Sie unabhängig von Ihrer Position in Einstein Analytics auf relevante Ressourcen zugreifen – von Dokumentationen über Videos bis hin zu Trailhead. Außerdem können Sie eine Vorschau für Hilfeartikel im Menü anzeigen, ohne die Anwendung zu verlassen.



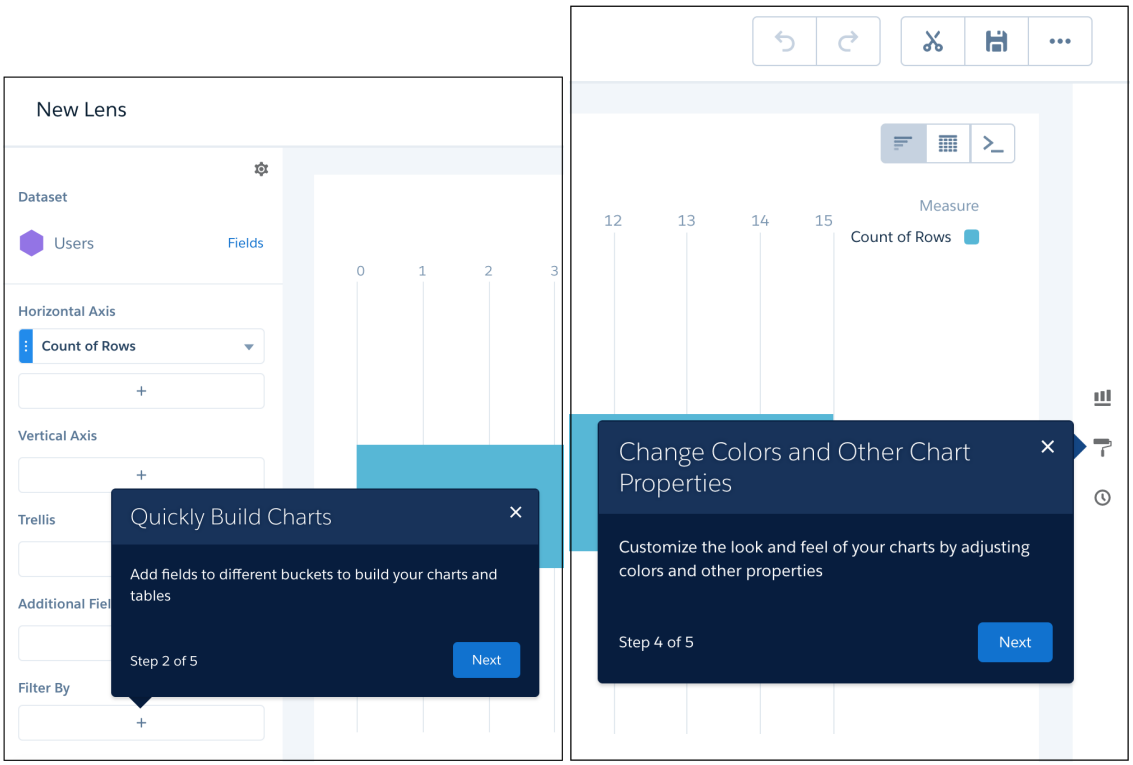
Klicken Sie auf einen Eintrag mit einem Buchsymbol, um eine Vorschau im Menü anzuzeigen. Durch Klicken auf andere Symbole werden Lernressourcen in neuen Registerkarten geöffnet.

Anzeigen einer Demo vor Ihrer Erkundung

In Einstein Analytics sind nun schrittweise Anleitungen integriert. Unsere erste schrittweise Anleitung hilft Benutzern, sich im Explorer zurechtzufinden, indem auf dessen wichtige Funktionen verwiesen wird. Über das neue Hilfemenü können Sie auf die schrittweise Anleitung zugreifen.

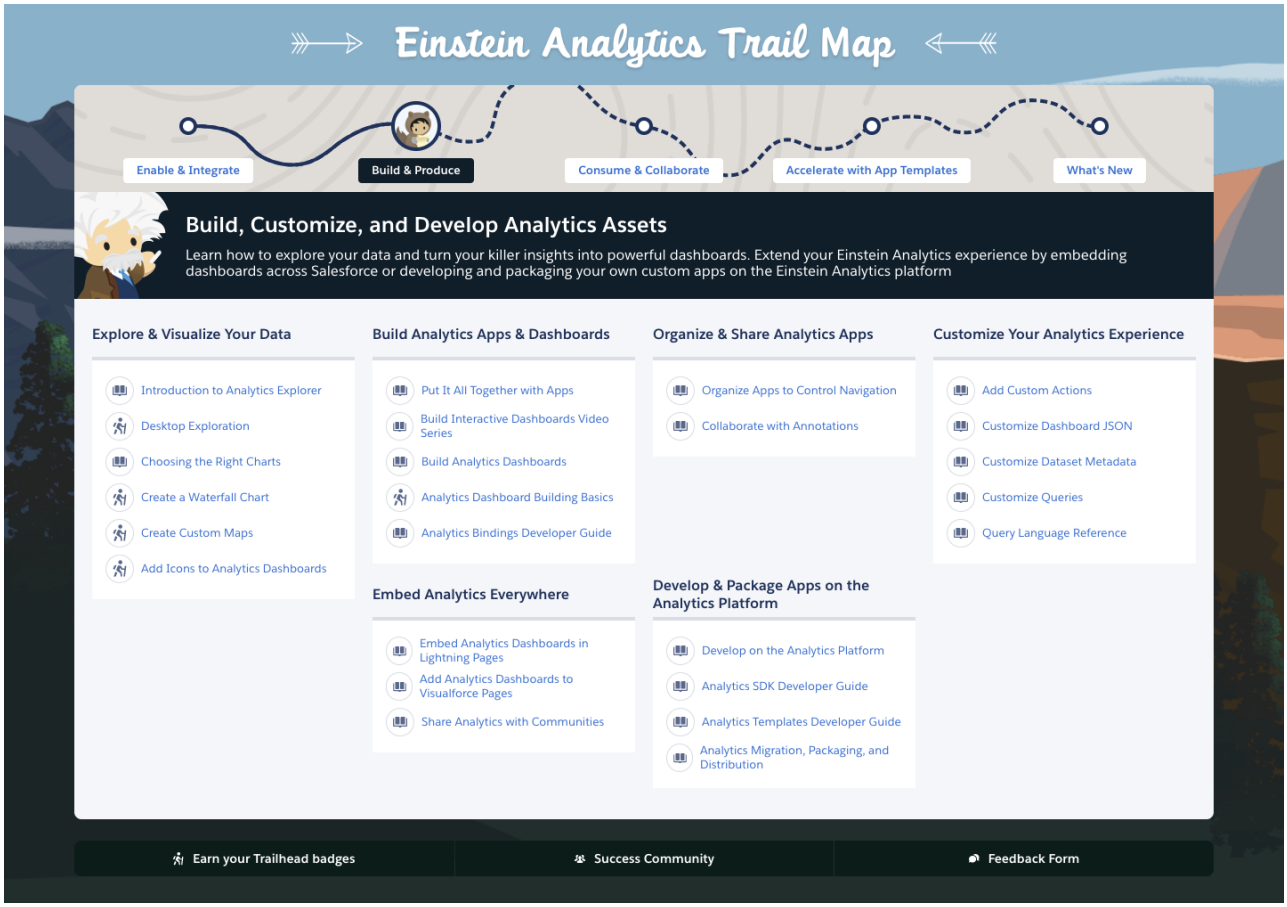


Die schrittweise Anleitung bietet eine schnelle allgemeine Demonstration in Bezug auf den Explorer.



Suchen nach der richtigen Lernressource für jeden Schritt der Einstein Analytics-Journey

Die Einstein Analytics-Lernkarte stellt Ihnen eine Liste der wichtigsten Ressourcen für jede Aktion in jeder Phase Ihrer Analytics-Journey zur Verfügung. Die Karte bietet alles aus einer Hand und unterstützt Benutzer dabei, mit Einstein Analytics schneller startbereit zu sein. Suchen Sie nach ihr im Hilfemenü oder direkt unter http://www.einsteinanalyticslearningmap.com.



Klicken Sie auf jeden Punkt im Trail, um die Ressourcen anzuzeigen für:

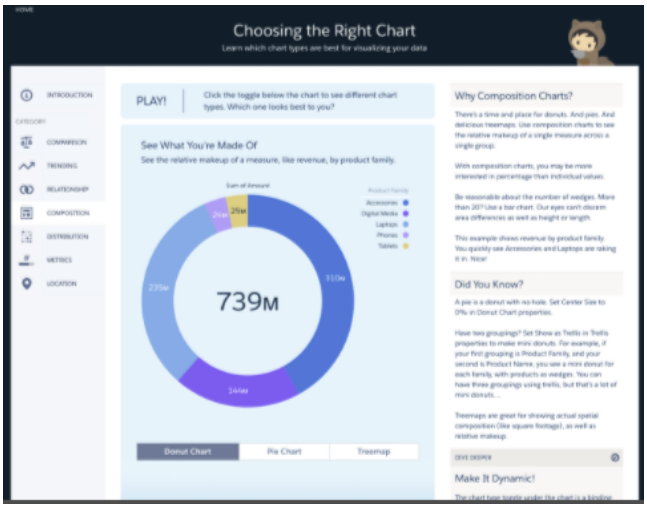
- Aktivieren von Analytics und Integrieren von Daten
- Erstellen und Produzieren von Analytics-Anwendungen, -Dashboards und -Linsen
- Verwenden von Analytics zum Abrufen von Statistiken und für die Zusammenarbeit mit anderen über Analytics-Datenbestände
- Noch schnelleres Abrufen von Statistiken mit vorgefertigten Analytics-Anwendungen
- Neue Funktionen in Einstein Analytics

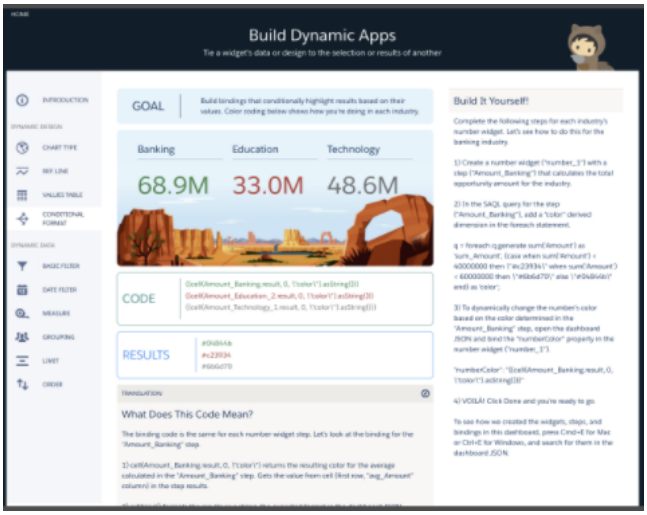
Verbessern Ihrer Fähigkeiten mit Analytics-Lernabenteuern

Auf die Plätze, fertig, lernen! Die Einstein Analytics-Lernabenteuer-Anwendung führt Sie schrittweise durch Beispiele bewährter Vorgehensweisen, damit Sie genau die richtige Visualisierung entwerfen und leistungsstarke dynamische Anwendungen erstellen können. Installieren Sie die Anwendung in Ihrer Organisation und aktivieren Sie sie für Benutzer. Aber das Wichtigste ist, dass die Lernabenteuer-Anwendung auf Grundlage von Einstein Analytics erstellt wurde und darin ausgeführt wird. Sie ist kostenlos auf AppExchange: https://sfdc.co/zOqdS.



Hier finden Sie einige Beispielseiten.





Analytics-Anwendungserstellung: Unterhaltungserkundung, kontextabhängiger Diagrammgenerator, persönliche Dashboard-Ansichten

Sie können Daten mit geführten Unterhaltungen in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren. Erstellen Sie Diagramme einfacher, indem Sie angeben, welche Felder für Diagrammfunktionen wie Achsen, Blasengröße und Blasenfarbe verwendet werden sollen. Erstellen Sie Ihre eigene Ansicht eines Dashboards, indem Sie Ihre bevorzugten Auswahlen und Filter anwenden und speichern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analytics-Erkundung: Unterhaltungserkundung, kontextabhängiger Diagrammgenerator, Bilder in Tabellen
Sie können Daten mit geführten Unterhaltungen in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren. Erstellen Sie Diagramme einfacher, indem Sie angeben, welche Felder für Diagrammfunktionen wie Achsen, Blasengröße und Blasenfarbe verwendet werden sollen. Gestalten Sie Tabellen optisch ansprechender, indem Sie Fotos, Symbole und andere Bilder anzeigen. Konfigurieren Sie linsenspezifische Filter und legen Sie Abfrageobergrenzen direkt im Explorer fest.

Analytics: Visualisierung und Dashboard-Design Gespeicherte Ansichten, mehr Diagramme und benutzerdefinierte QuickInfos
Erstellen Sie Ihre eigene Ansicht eines Dashboards, indem Sie Ihre bevorzugten Auswahlen und Filter anwenden und speichern. Mit den neuen Zeitbalken- und Zeitkombinationsdiagrammen können Sie Ihre Ergebnisse über einen Zeitraum visualisieren. Teilen Sie wichtige Informationen über jeden Datenpunkt in einem Diagramm mit benutzerdefinierten QuickInfos und Markierungen.

Analytics-Entwicklung und -Anpassung: Neue APIs und gespeicherte Ansichten in eingebetteten Dashboards
Die Analytics-Plattform wächst weiter und wird um weitere REST-APIs und die Unterstützung persönlicher Ansichten in eingebetteten Dashboards ergänzt. Zusätzlich kann Ihnen die neue SAQL-Dokumentation beim Schreiben Ihrer eigenen Abfragen helfen.

Analytics-Erkundung: Unterhaltungserkundung, kontextabhängiger Diagrammgenerator, Bilder in Tabellen

Sie können Daten mit geführten Unterhaltungen in natürlicher Sprache schnell abfragen und visualisieren. Erstellen Sie Diagramme einfacher, indem Sie angeben, welche Felder für Diagrammfunktionen wie Achsen, Blasengröße und Blasenfarbe verwendet werden sollen. Gestalten Sie Tabellen optisch ansprechender, indem Sie Fotos, Symbole und andere Bilder anzeigen. Konfigurieren Sie linsenspezifische Filter und legen Sie Abfrageobergrenzen direkt im Explorer fest.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kommunizieren mit Ihren Daten (Beta)
Stellen Sie Datenfragen ohne Fachsprache und zeigen Sie die Antworten in automatisch konfigurierten Diagrammen an. Beginnen Sie zunächst mit einem oder zwei allgemeinen Wörtern. Daraufhin unterbreitet Analytics relevante Vorschläge, die Sie akzeptieren oder bearbeiten können. Durch geführte Unterhaltungen wird die Anzahl der Klicks reduziert, die zum Erkunden von Daten erforderlich sind, und das Einrichten von Abfragen wird vereinfacht.

Transparenteres Erstellen von Diagrammen mit der neuen Benutzeroberfläche
Mit unserem neuen idiotensicheren Diagrammgenerator können Sie Diagramme problemlos wunschgemäß erstellen, ohne sich über die Abfragedetails hinter jedem Diagrammtyp kümmern zu müssen. Es ist nun nicht mehr nötig, herauszufinden, wie sich die Anzahl und die Reihenfolge der Maßeinheiten und Gruppierungen auf jeden Diagrammtyp auswirken. Weisen Sie den Diagrammgenerator einfach an, welches Feld für jede Diagrammfunktion verwendet werden soll, beispielsweise welches Feld auf der horizontalen Achse angezeigt werden soll.

Schnelles Ausrichten auf relevante Daten mithilfe von Linsenfiltern
Sie haben es satt, jeder Spalte in einer Vergleichstabelle denselben Filter hinzuzufügen? Es wurden Linsenfilter eingeführt, mit denen Sie viel schneller Erkenntnisse aus Ihrem Datenset ziehen können.

Mehr Möglichkeiten mit Vergleichstabellenformeln und -funktionen (allgemein verfügbar)
Sie können auf unformatierte Spaltennamen zugreifen, was das Schreiben von Vergleichstabellenformeln intuitiver macht. Darüber hinaus verfügt der Formel-Editor über eine raffinierte Funktion und Formelauswahlen, mit denen Sie Zeit sparen können, während Sie Ihre SAQL-Formeln eingeben.

Aufwerten von Tabellen mit Bildern
Verleihen Sie Ihren Vergleichs- und Wertetabellen ein ansprechenderes Aussehen, indem Sie Bilder anzeigen.

Lassen Sie Spalten hervorstechen mit neuen Eigenschaften

Einige Spalten sind wichtiger als andere. Mit dem neuen Bereich "Spalteneigenschaften" können Sie die Spalten umgestalten, die in Vergleichs- und Wertetabellen vorhanden sein sollen. Zusätzlich zum Anzeigen der Daten im Standardtextformat können Sie auch den Datentyp der Spalte für die Maßeinheit festlegen. Für Spalten mit Text können Sie die Textausrichtung und den Textstil angeben.

Begrenzen von Abfrageergebnissen zwecks Effizienz

Verlangsamt die Größe Ihres Datensets die Leistung? Möchten Sie nur die Top-10-Accounts in Ihrer Produkt-Pipeline überprüfen, ohne dabei übermäßig scrollen zu müssen? Zum Beschleunigen der Navigation zu aussagekräftigen Einblicken und für eine bessere Dashboard-Leistung können Sie die Größe der Abfrageergebnisse in einer Linse begrenzen.

Leichteres Erkunden auf einer verbesserten Oberfläche

Dank der neuesten Aktualisierungen an der Oberfläche können Sie Ihre Daten schneller erkunden.

Sonstige Verbesserungen am Explorer

Wenn Sie in Vergleichstabellen das Format **Währung mit Cent** anwenden, werden in Formelspalten standardmäßig zwei Dezimalstellen für alle Werte angezeigt.

Kommunizieren mit Ihren Daten (Beta)

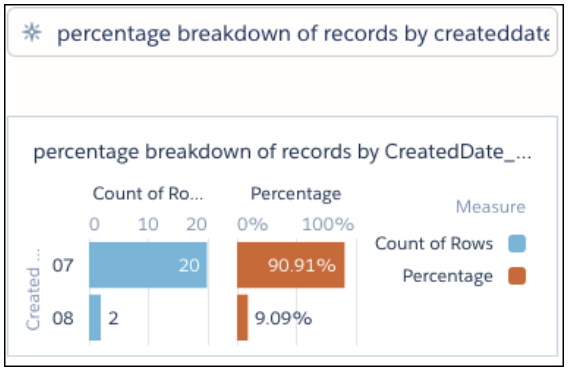
Stellen Sie Datenfragen ohne Fachsprache und zeigen Sie die Antworten in automatisch konfigurierten Diagrammen an. Beginnen Sie zunächst mit einem oder zwei allgemeinen Wörtern. Daraufhin unterbreitet Analytics relevante Vorschläge, die Sie akzeptieren oder bearbeiten können. Durch geführte Unterhaltungen wird die Anzahl der Klicks reduziert, die zum Erkunden von Daten erforderlich sind, und das Einrichten von Abfragen wird vereinfacht.

Wechseln Sie zum Aktivieren der Funktion zur Seite "Analytics-Einstellungen" in "Setup" und wählen Sie **Unterhaltungserkundung aktivieren (Beta)** aus. Anschließend stehen Unterhaltungen in Dashboards zur Verfügung, die in Anwendungen, im Explorer und im Dashboard-Designer ausgeführt werden.

Klicken Sie zum Starten einer Unterhaltung auf . Wenn Sie auf das Textfeld klicken, werden Ihnen anhand der in Ihrem bzw. Ihren Datenset(s) vorhandenen Felder Vorschläge unterbreitet. Suchen Sie nach den violetten Sechsecken, um zu sehen, welche Datensets für eine Unterhaltungserkundung offen sind.

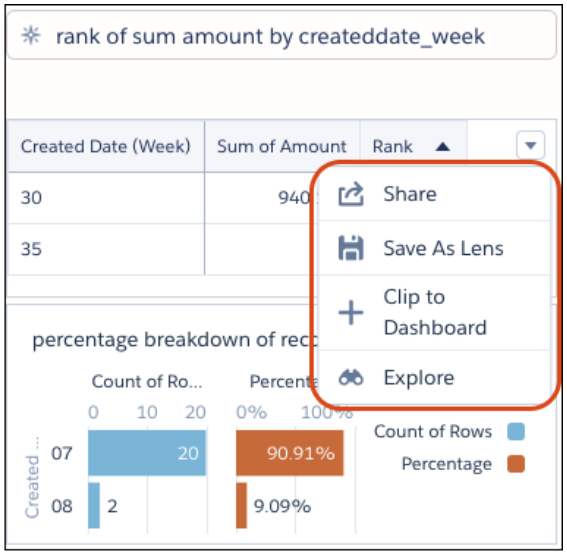


Grenzen Sie Ihre Frage ein, indem Sie den Namen eines Maßeinheitsfelds in Ihrem Datenset eingeben. Während Ihrer Eingabe erteilt Ihnen Analytics Ratschläge, die für Ihre Daten relevant sind. Klicken Sie auf einen Vorschlag, um eine Tabelle oder ein Diagramm anzuzeigen.



Tipp: Klicken Sie bei Verwendung der Unterhaltungserkundung im Explorer auf **Felder**, um die verfügbaren Felder anzuzeigen, zu denen Fragen gestellt werden sollen. Wenn Sie sich im Dashboard-Designer oder einer aktiven Anwendung befinden und die erwarteten Wörter in den Vorschlägen nicht vorhanden sind, sollten Sie auf **Datenset hinzufügen** klicken, um Ihre Erkundung zu erweitern.

Öffnen Sie das Dropdown-Menü, wenn Sie über das Diagramm verfügen, das Ihre Frage beantwortet. Je nach Kontext können Sie die Visualisierung als eine Linse speichern, sie freigeben, sie am Designer anheften oder Ihre Datenerkundung fortsetzen.



Beachten Sie Folgendes.

- Für die Unterhaltungserkundung ist die Analytics-Plattform-Berechtigungssatzlizenz erforderlich. Sie ist in eingebetteten Dashboards, mobilen Anwendungen, Analytics für Communities oder eigenständigen Analytics-Anwendungen wie der Sales Analytics-Anwendung nicht verfügbar.
- Die Unterhaltungserkundung steht nur zur Verfügung im Dashboard-Designer, im Explorer und in Dashboards, die in einer Anwendung ausgeführt werden.
- Erweiterte Funktionen werden in der Unterhaltungserkundung nicht unterstützt.

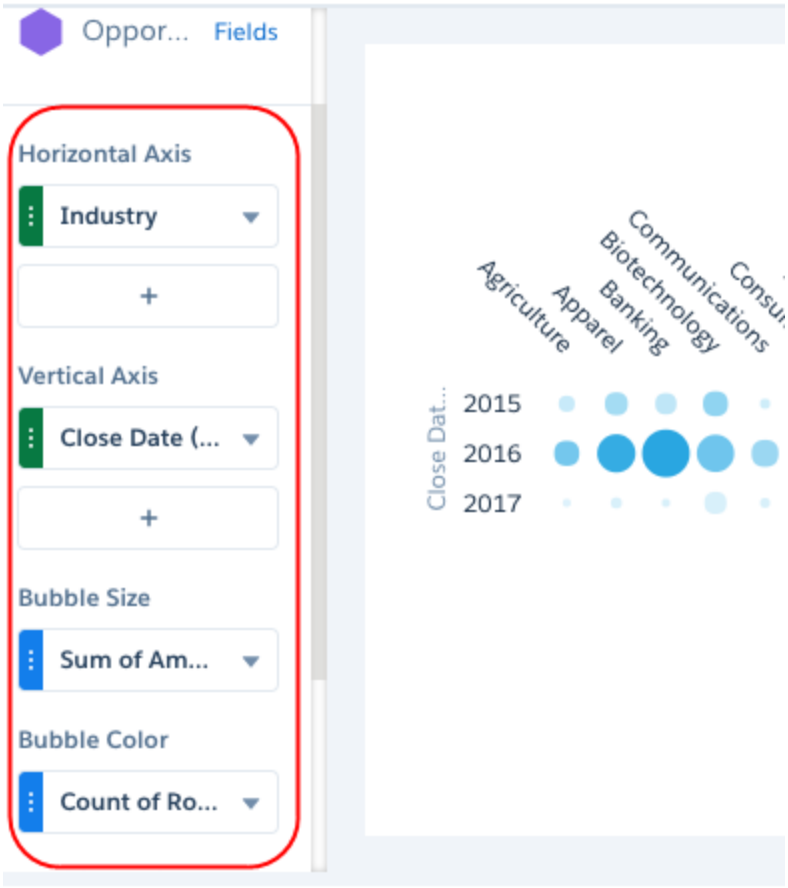
Anmerkung: Die Version Spring '18 enthält eine Beta-Version der Unterhaltungserkundungsfunktion, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder 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.

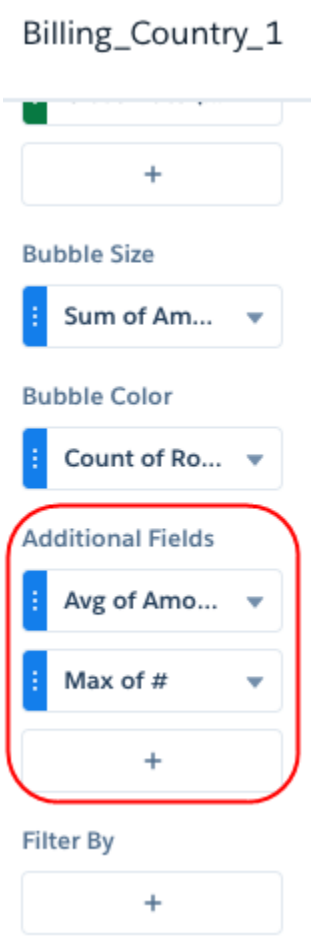
Transparenteres Erstellen von Diagrammen mit der neuen Benutzeroberfläche

Mit unserem neuen idiotensicheren Diagrammgenerator können Sie Diagramme problemlos wunschgemäß erstellen, ohne sich über die Abfragedetails hinter jedem Diagrammtyp kümmern zu müssen. Es ist nun nicht mehr nötig, herauszufinden, wie sich die Anzahl und die Reihenfolge der Maßeinheiten und Gruppierungen auf jeden Diagrammtyp auswirken. Weisen Sie den Diagrammgenerator einfach an, welches Feld für jede Diagrammfunktion verwendet werden soll, beispielsweise welches Feld auf der horizontalen Achse angezeigt werden soll.

Wenn Sie beispielsweise ein Matrixdiagramm erstellen, wählen Sie eine Dimension für jede Achse aus und die Messeinheiten, die die Blasengröße und -farbe bestimmen. Um Zeit zu sparen, können Sie die Felder ziehen und im Bereich ablegen, um sie von einem Abschnitt in einen anderen zu verschieben oder um ihre Reihenfolge in einem Abschnitt zu ändern.



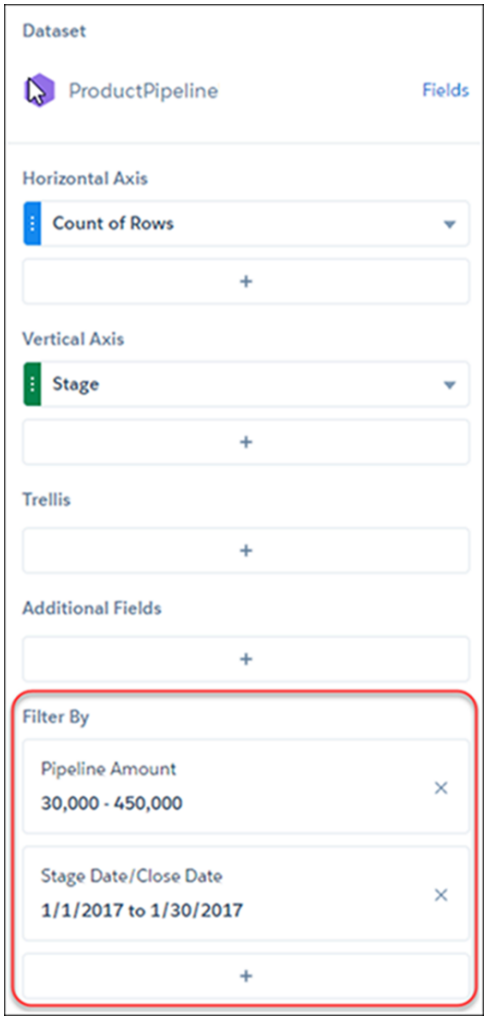
Im Explorer können Sie ein Diagramm zu einem beliebigen Diagrammtyp ändern, somit sind keine Diagrammtypen mehr ausgegraut, da für sie eine unterschiedliche Anzahl von Maßeinheiten und Gruppierungen erforderlich ist. Wenn für das neue Diagramm weitere Felder erforderlich sind, werden Sie von der Oberfläche darüber informiert. Wenn für das neue Diagramm einige der aktuell ausgewählten Felder nicht nötig sind, werden sie durch den Diagrammgenerator in den Abschnitt "Zusätzliche Felder" verschoben. Obwohl sich zusätzliche Felder nicht auf das Diagramm auswirken, gibt die Abfrage weiterhin ihre Werte zurück, damit Sie sie später verwenden können.



Schnelles Ausrichten auf relevante Daten mithilfe von Linsenfiltern

Sie haben es satt, jeder Spalte in einer Vergleichstabelle denselben Filter hinzuzufügen? Es wurden Linsenfilter eingeführt, mit denen Sie viel schneller Erkenntnisse aus Ihrem Datenset ziehen können.

Sie können Linsenfilter für Messwerte, Dimensionen oder Datumswerte erstellen und sie in einem einzelnen Schritt auf die Vergleichstabelle anwenden. Wenn Sie Linsenfilter auf die Daten anwenden, wird es für Sie zudem einfacher, einen Drilldown durchzuführen oder sich auf spezifische Datenpunkte zu konzentrieren. Zudem können Sie die Filterattribute direkt im Explorer konfigurieren.



Sie möchten nicht, dass Filter auf das Datenset angewendet werden, während Sie einen Drilldown durchführen? In diesem Fall können Sie Filter für einzelne Messwerte definieren, die nicht dauerhaft sind. Andererseits werden globale Linsenfilter beibehalten, wenn Sie zu **Details anzeigen** oder der Wertetabelle wechseln.

Tipp: Sie sollten sich Ihre Vergleichstabellenfilter jetzt einmal ansehen. Wenn Sie denselben Filter auf alle Spalten in einer Vergleichstabelle angewendet haben, sollten Sie ihn durch einen Linsenfilter ersetzen.

Mehr Möglichkeiten mit Vergleichstabellenformeln und -funktionen (allgemein verfügbar)

Sie können auf unformatierte Spaltennamen zugreifen, was das Schreiben von Vergleichstabellenformeln intuitiver macht. Darüber hinaus verfügt der Formel-Editor über eine raffinierte Funktion und Formelauswahlen, mit denen Sie Zeit sparen können, während Sie Ihre SAQL-Formeln eingeben.

Sie können Spalten für Messwerte und Gruppen anhand des Namens oder Referenzbuchstabens referenzieren. Zudem können Sie SAQL-Perzentilfunktionen im Formel-Editor verwenden. Die SAQL-Funktionen "percentile_disc()" und "percentile_cont()" sind analog zu Datumsfunktionen im Formel-Editor der Vergleichstabelle verfügbar.

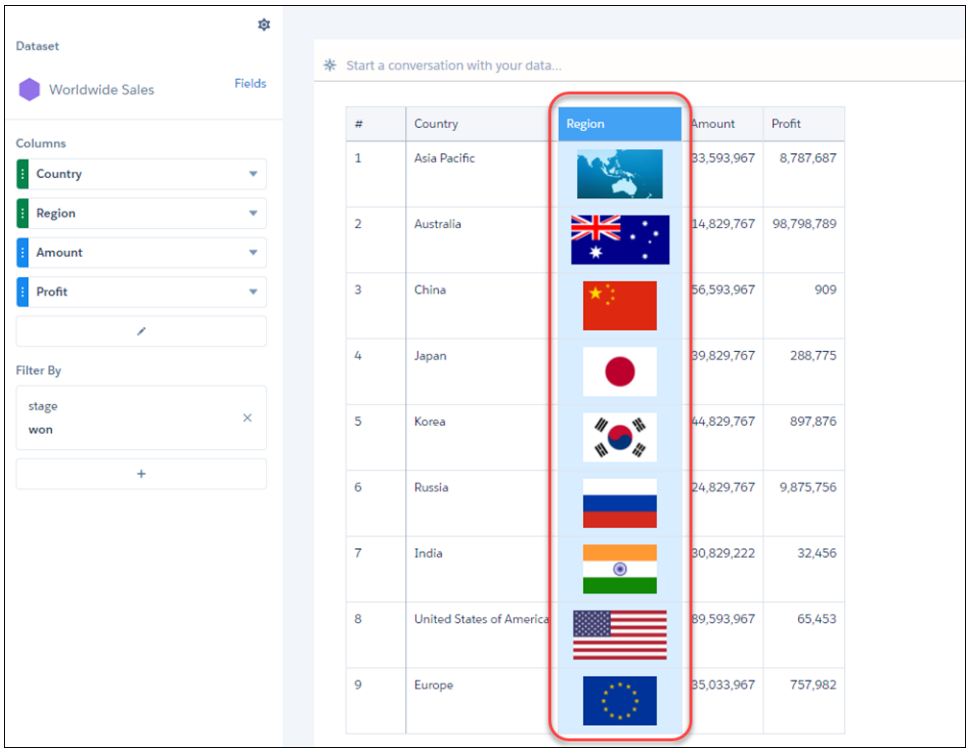
Weitere Informationen finden Sie im *Analytics SAQL Reference Guide*.

Aufwerten von Tabellen mit Bildern

Verleihen Sie Ihren Vergleichs- und Wertetabellen ein ansprechenderes Aussehen, indem Sie Bilder anzeigen.

Fügen Sie die Chatter-Profilbilder von Mitarbeitern neben ihren wichtigen Leistungsindikatoren in ihren Bestenlisten hinzu. Fügen Sie Ihrer Vergleichstabelle alternativ Kennzeichnungen hinzu, anhand deren die weltweiten Umsatzdaten ersichtlich werden.

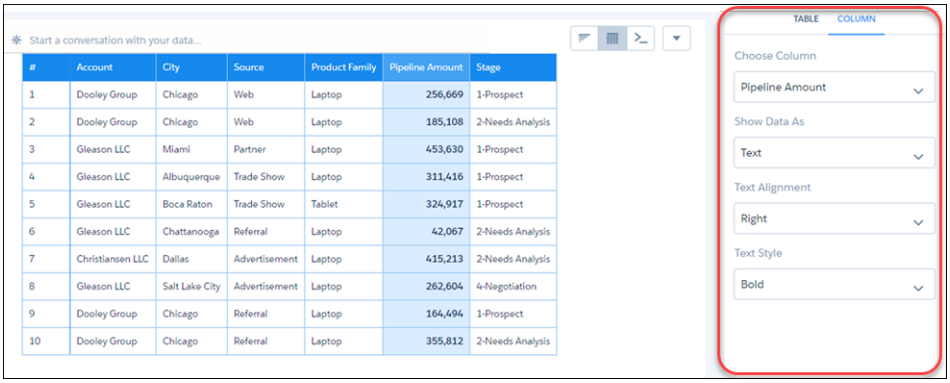
Fügen Sie in der Spalte, in der Bilder angezeigt werden sollen, die Salesforce-URLs ein, die auf die Bilder verweisen. Legen Sie in "Spalteneigenschaften" den Datentyp auf **Bild** fest. Wenn Sie die Zellenhöhe oder -breite für diese Spalte festlegen, wird sichergestellt, dass die Bilder ihr Seitenverhältnis beibehalten.



Lassen Sie Spalten hervorstechen mit neuen Eigenschaften

Einige Spalten sind wichtiger als andere. Mit dem neuen Bereich "Spalteneigenschaften" können Sie die Spalten umgestalten, die in Vergleichs- und Wertetabellen vorhanden sein sollen. Zusätzlich zum Anzeigen der Daten im Standardtextformat können Sie auch den Datentyp der Spalte für die Maßeinheit festlegen. Für Spalten mit Text können Sie die Textausrichtung und den Textstil angeben.

Wählen Sie zum Festlegen der Eigenschaften einer Spalte die Spalte in der Tabelle oder über die Liste **Spalte auswählen** in "Spalteneigenschaften" aus.



#	Account	City	Source	Product Family	Pipeline Amount	Stage
1	Dooley Group	Chicago	Web	Laptop	256,669	1-Prospect
2	Dooley Group	Chicago	Web	Laptop	185,108	2-Needs Analysis
3	Gleason LLC	Miami	Partner	Laptop	453,630	1-Prospect
4	Gleason LLC	Albuquerque	Trade Show	Laptop	311,416	1-Prospect
5	Gleason LLC	Boca Raton	Trade Show	Tablet	324,917	1-Prospect
6	Gleason LLC	Chattanooga	Referral	Laptop	42,067	2-Needs Analysis
7	Christiansen LLC	Dallas	Advertisement	Laptop	415,213	2-Needs Analysis
8	Gleason LLC	Salt Lake City	Advertisement	Laptop	262,604	4-Negotiation
9	Dooley Group	Chicago	Referral	Laptop	164,494	1-Prospect
10	Dooley Group	Chicago	Referral	Laptop	355,812	2-Needs Analysis

Sie können auch über den Bereich "Spalteneigenschaften" zum Kontextmenü einer Spalte gelangen.

Begrenzen von Abfrageergebnissen zwecks Effizienz

Verlangsamt die Größe Ihres Datensets die Leistung? Möchten Sie nur die Top-10-Accounts in Ihrer Produkt-Pipeline überprüfen, ohne dabei übermäßig scrollen zu müssen? Zum Beschleunigen der Navigation zu aussagekräftigen Einblicken und für eine bessere Dashboard-Leistung können Sie die Größe der Abfrageergebnisse in einer Linse begrenzen.

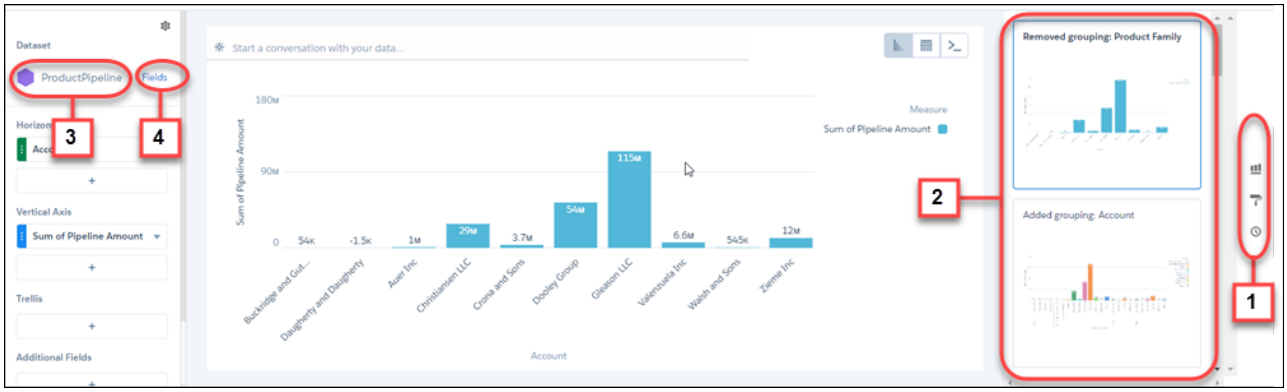
Klicken Sie auf das Zahnradsymbol und wählen Sie dann **Obergrenze festlegen** aus, um die Obergrenze für Ihre Abfrage festzulegen. Geben Sie die Größe des Abfrageergebnisses ein und klicken Sie auf **Anwenden**.

Wenn Sie Ihre Abfrage in SAQL bearbeiten, müssen Sie auch die Abfrageobergrenze in SAQL festlegen.

Tipp: Zum verbesserten Scrollen sollten Sie die Obergrenze für Abfrageergebnisse zusammen mit der Funktion für die automatische Anpassung eines Diagramms verwenden.

Leichteres Erkunden auf einer verbesserten Oberfläche

Dank der neuesten Aktualisierungen an der Oberfläche können Sie Ihre Daten schneller erkunden.



Sie können leichter auf vorgeschlagene Diagramme, Formatierungsoptionen und den Erkundungsverlauf (1) zugreifen. Der Bereich "Verlauf anzeigen" enthält eine Miniaturbildvorschau der von Ihnen in der Linse durchgeführten Aktionen, wobei die neuesten Aktionen oben (2) angezeigt werden. Auf der Oberfläche wird der Name des Datensets angezeigt, das Sie aktuell erkunden (3). Zudem können Sie auf die Datenset-Felder zugreifen, die sich rechts neben dem Datensetnamen (4) befinden.

Im Bereich mit den Datenset-Feldern können Sie abgeleitete Messwerte und abgeleitete Dimensionen direkt löschen. Von hier aus können Sie auch Formatierung auf die abgeleiteten Messwerte anwenden.

Sonstige Verbesserungen am Explorer

Wenn Sie in Vergleichstabellen das Format **Währung mit Cent** anwenden, werden in Formelspalten standardmäßig zwei Dezimalstellen für alle Werte angezeigt.

Analytics: Visualisierung und Dashboard-Design Gespeicherte Ansichten, mehr Diagramme und benutzerdefinierte QuickInfos

Erstellen Sie Ihre eigene Ansicht eines Dashboards, indem Sie Ihre bevorzugten Auswahlen und Filter anwenden und speichern. Mit den neuen Zeitbalken- und Zeitkombinationsdiagrammen können Sie Ihre Ergebnisse über einen Zeitraum visualisieren. Teilen Sie wichtige Informationen über jeden Datenpunkt in einem Diagramm mit benutzerdefinierten QuickInfos und Markierungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Speichern Ihrer Ansicht eines Dashboards

Nun müssen Sie die Filter nicht mehr bei jedem Öffnen eines Dashboards erneut auswählen wie bisher, wenn Sie keine Berechtigung zum dauerhaften Speichern der Auswahlen besaßen oder das Dashboard durch mehrere Benutzer jeweils unterschiedlich gefiltert wurde. Nun können Sie die Filter ändern und Ihre eigene Ansicht speichern. Nur Sie können Ihre eigenen Ansichten sehen.

Visualisieren von Daten über einen Zeitraum mit neuen Diagrammen

Sie können nun Ergebnisse mithilfe von vertikalen Balken visualisieren. Mit dieser tollen Möglichkeit können Sie Änderungen über einen Zeitraum veranschaulichen und fehlende Daten hervorheben. Das neue Zeitbalkendiagramm funktioniert wie die Zeitachse und zeigt in vertikalen Balken Werte eines einzelnen Messwerts über einen Zeitraum. Das neue Zeitkombinationsdiagramm zeigt zwei Messwerte über einen Zeitraum, einen auf einer Zeitachse und den anderen auf einem Zeitbalken.

Hinzufügen von Anmerkungen zu Datenpunkten mit QuickInfos und Markierungen

Erstellen Sie Ihre eigenen QuickInfos und Datenpunktmarkierungen in Diagrammen und fügen Sie benutzerdefinierten Text hinzu. Erstellen Sie eine QuickInfo, um anzugeben, welche Details angezeigt werden, wenn Sie den Mauszeiger auf einen beliebigen Datenpunkt bewegen. Fügen Sie, um einen spezifischen Datenpunkt mit einer Markierung zu versehen, eine Markierung hinzu. Lassen Sie ihn blinken, wenn ihm mehr Aufmerksamkeit zuteilwerden soll.

Anzeigen von "Keine Änderung" in kumulativen Diagrammen bei fehlenden Daten

Durchgehende Linien in Zeitachsen- und Zeitkombinationsdiagrammen können irreführend sein, wenn Daten an einem Datenpunkt fehlen und die Linie diesen Punkt durchläuft. Für Zeiträume mit fehlenden Daten können Sie nun kumulierte Linien als horizontal festlegen, um anzugeben, dass keine Änderung auftritt.

Freigeben von individuell gefilterten Dashboards

Verbessern Sie Ihre Zusammenarbeit, indem Sie Kollegen die Analysen zeigen, die Sie sehen. Wen sie auf Ihren Dashboard-Link klicken, wird ihnen die zu zeigende Seite mit den von Ihnen so gewissenhaft festgelegten Filtern und Auswahlen angezeigt. Geben Sie eine Dashboard-Ansicht über "Im Feed posten" oder "URL abrufen" im Dialogfeld "Freigeben" in Analytics Studio frei.

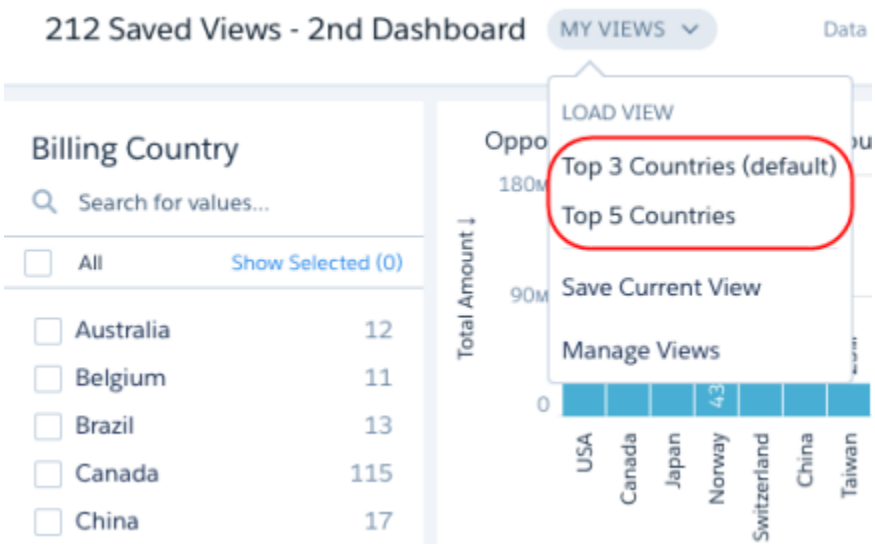
Weitere Erweiterungen an Analytics-Diagrammen und -Dashboards

Unsere Techniker arbeiten rund um die Uhr, damit Analytics benutzerfreundlich und zugleich aufregend bleibt. Nun werden Diagramme gemorpht, Farben aufgewertet, Achsen sortiert und die Liste der coolen Funktionen geht noch weiter.

Speichern Ihrer Ansicht eines Dashboards

Nun müssen Sie die Filter nicht mehr bei jedem Öffnen eines Dashboards erneut auswählen wie bisher, wenn Sie keine Berechtigung zum dauerhaften Speichern der Auswahlen besaßen oder das Dashboard durch mehrere Benutzer jeweils unterschiedlich gefiltert wurde. Nun können Sie die Filter ändern und Ihre eigene Ansicht speichern. Nur Sie können Ihre eigenen Ansichten sehen.

Sie können bis zu 10 Ansichten pro Dashboard erstellen und eine als Standardansicht auswählen, die beim Öffnen des Dashboards angezeigt wird. Alle Ihre gespeicherten Ansichten werden im Ansichtsmenü aufgeführt.



Öffnen Sie zum Erstellen einer Ansicht das Dashboard im Anzeigemodus, nehmen Sie Ihre Auswahlen vor und klicken Sie auf **Ansicht speichern**. Die Ansicht enthält alle Auswahlen, die Sie in den Listen-, Umschalter-, Bereichs-, Datums-, Diagramm-, Vergleichstabellen- und globalen Filter-Widgets vorgenommen haben.

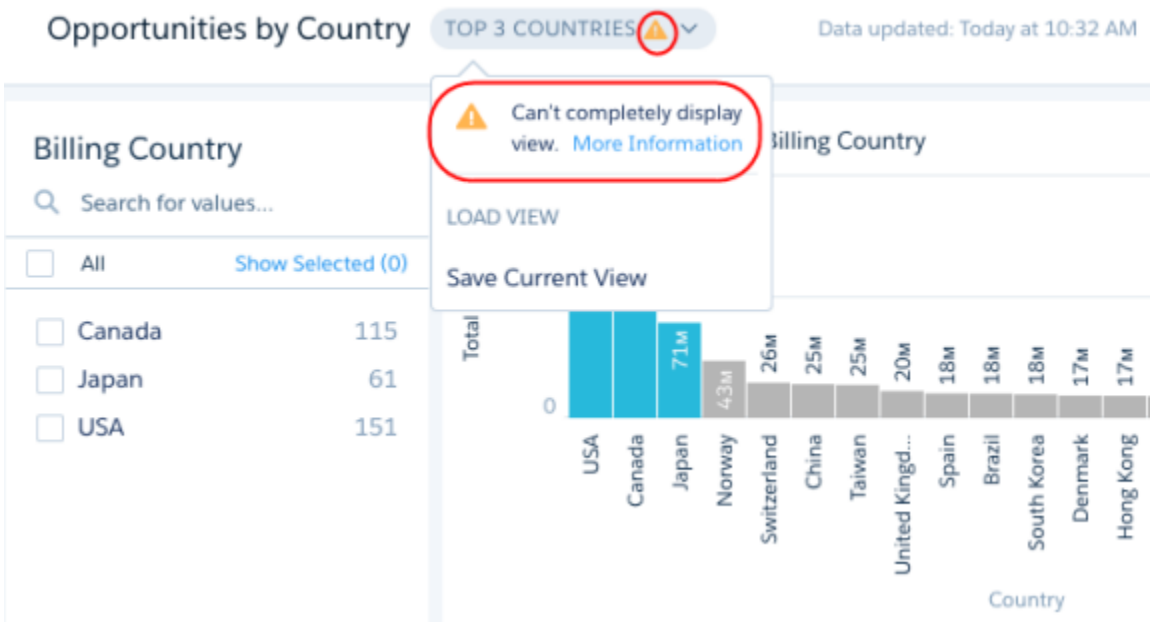
Wenn Sie eine Auswahl in einer Ansicht ändern, wird neben dem Ansichtsnamen ein Sternchen angezeigt, um anzugeben, dass sie geändert wurde. Wenn Sie eine Auswahl ändern, während Sie ein Dashboard ohne eine Ansicht betrachten, wird "Geändert" angezeigt. In beiden Fällen können Sie die aktuellen Auswahlen als eine neue Ansicht speichern oder eine vorhandene überschreiben. Klicken Sie auf , um die von Ihnen an einem Dashboard oder einer Ansicht vorgenommenen Änderungen zu entfernen. Klicken Sie zum Entfernen der auf ein Dashboard angewendeten Ansicht, damit Sie das ursprüngliche Dashboard anzeigen können, im Ansichtsmenü auf **Ansicht löschen**. Klicken Sie auf **Ansichten verwalten**, um Ihre Standardansicht festzulegen oder eine Ansicht zu löschen.

Anmerkung: Ansichten sind in der mobilen Einstein Analytics-Anwendung schreibgeschützt, das heißt, Sie können sie weder erstellen noch bearbeiten.

Öffnen Sie die Ansicht und wählen Sie **Freigeben** > **URL abrufen** aus, um Ihre Ansicht für andere freizugeben. Wenn Benutzer den Link öffnen, wird ihnen Ihre Ansicht des Dashboards angezeigt. Wenn sie möchten, können sie diese als eine ihrer eigenen Ansichten speichern.

Wenn Sie ein Dashboard öffnen, das über externe Auswahlen oder Filter verfügt, wird die Standardansicht nicht angewendet. Wenn Sie eine Ansicht öffnen, werden die externen Auswahlen und Filter entfernt.

Wenn Sie eine Ansicht öffnen und Analytics nicht alle in einer Ansicht definierten Kriterien anzeigen kann, wird angezeigt, was angezeigt werden kann. Zusätzlich wird eine Warnung neben dem Ansichtsnamen angezeigt.



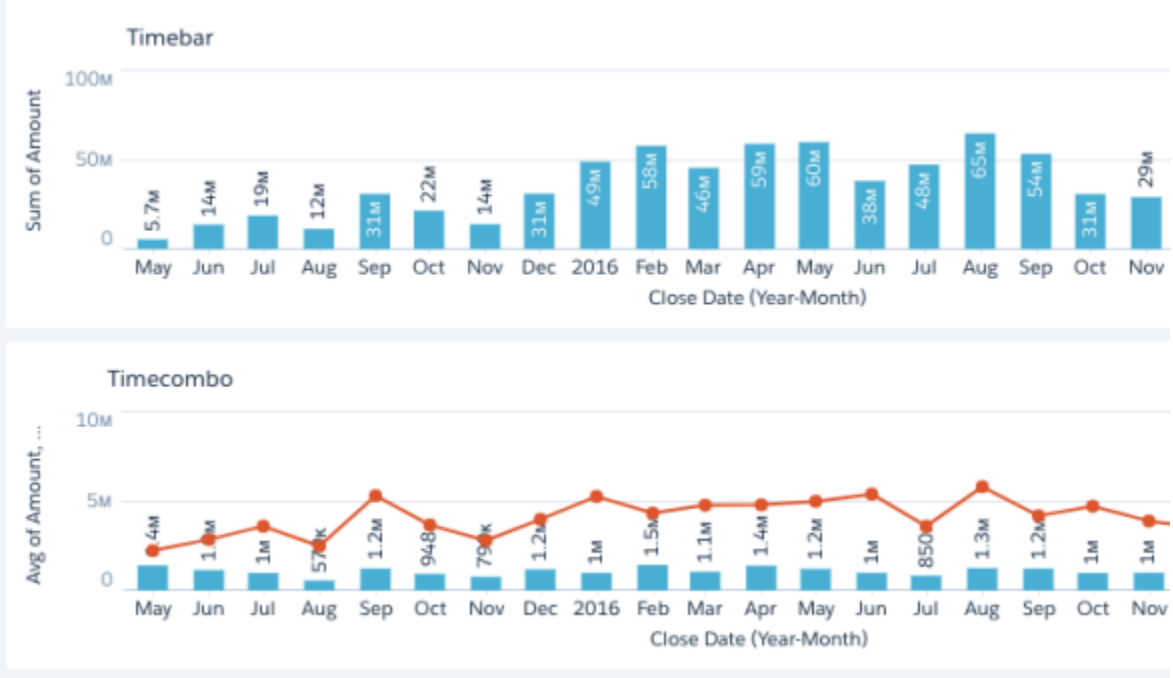
Analytics kann nicht alle Anzeigekriterien für die folgenden Fälle anzeigen.

- Analytics ignoriert Auswahlen und Filter, die nicht mehr auf das Dashboard angewendet werden. Analytics ignoriert beispielsweise Verweise auf Datensets, Felder, Feldwerte und Schritte, die nicht mehr vorhanden sind. Diese Probleme treten auf, wenn das Dashboard geändert wird oder die Daten geändert werden, die Ansicht aber nicht aktualisiert wird.
- Eine Ansicht gilt für alle im Dashboard definierten Layouts. Wenn eine Ansicht eine Auswahl für ein Widget umfasst, das in einem Layout nicht vorhanden ist, ignoriert Analytics die Auswahl.
- Wenn eine Ansicht auf Basis einer Dashboard-Seite erstellt ist, die gelöscht wurde, zeigt Analytics die Ansicht auf Basis der ersten Seite an, die für das Dashboard definiert ist.

Anmerkung: Da Ansichten benutzerspezifisch sind, sind sie nicht enthalten, wenn Sie aus einer Anwendung ein Anwendungspaket erstellen.

Visualisieren von Daten über einen Zeitraum mit neuen Diagrammen

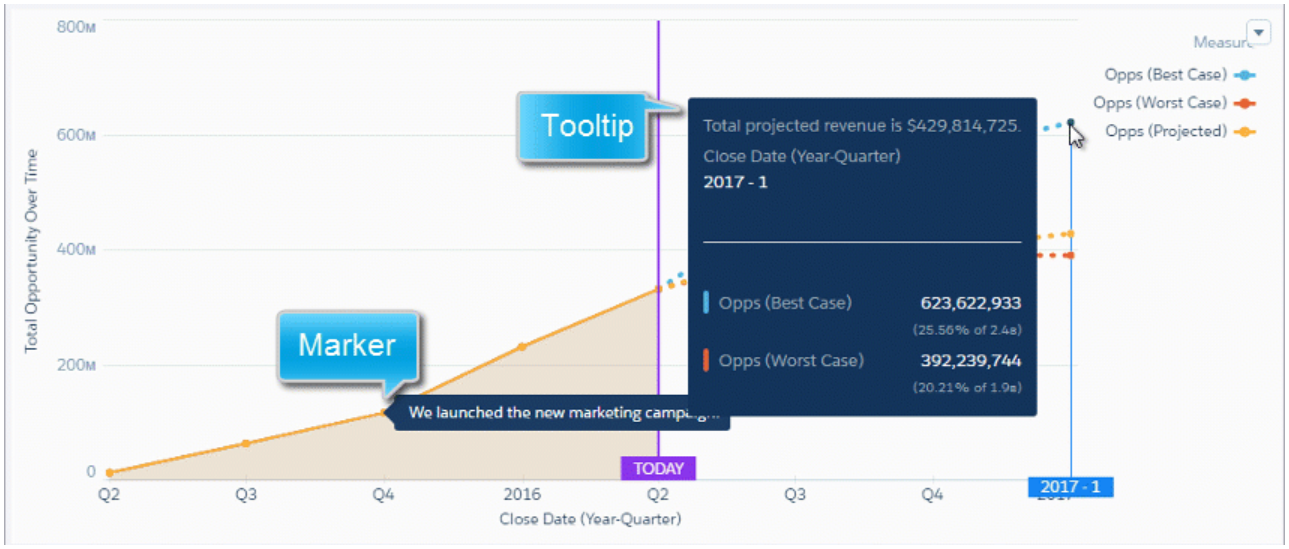
Sie können nun Ergebnisse mithilfe von vertikalen Balken visualisieren. Mit dieser tollen Möglichkeit können Sie Änderungen über einen Zeitraum veranschaulichen und fehlende Daten hervorheben. Das neue Zeitbalkendiagramm funktioniert wie die Zeitachse und zeigt in vertikalen Balken Werte eines einzelnen Messwerts über einen Zeitraum. Das neue Zeitkombinationsdiagramm zeigt zwei Messwerte über einen Zeitraum, einen auf einer Zeitachse und den anderen auf einem Zeitbalken.



Hinzufügen von Anmerkungen zu Datenpunkten mit QuickInfos und Markierungen

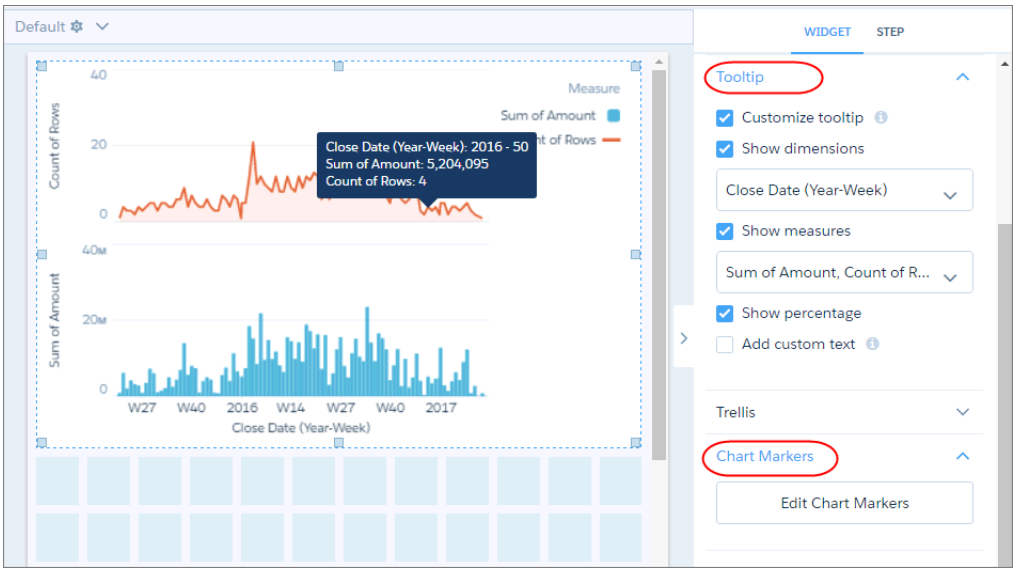
Erstellen Sie Ihre eigenen QuickInfos und Datenpunktmarkierungen in Diagrammen und fügen Sie benutzerdefinierten Text hinzu. Erstellen Sie eine QuickInfo, um anzugeben, welche Details angezeigt werden, wenn Sie den Mauszeiger auf einen beliebigen Datenpunkt bewegen. Fügen Sie, um einen spezifischen Datenpunkt mit einer Markierung zu versehen, eine Markierung hinzu. Lassen Sie ihn blinken, wenn ihm mehr Aufmerksamkeit zuteilwerden soll.

Die QuickInfos und Markierungen werden angezeigt, sobald Sie den Mauszeiger auf den entsprechenden Datenpunkt bewegen. Informieren Sie sich hier.



Fügen Sie einem Diagramm QuickInfos hinzu. Sie können jedem beliebigen Diagramm eine Markierung hinzufügen. Ausgenommen davon sind das Sankeydiagramm, das Origamidiagramm, das eckige Messdiagramm und das Bewertungsdiagramm. Bearbeiten Sie zum

Hinzufügen von QuickInfos und Markierungen das Dashboard, wählen Sie das gewünschte Diagramm aus und legen Sie die Widget-Eigenschaften unter den Abschnitten "QuickInfo" und "Markierung" fest.



Anzeigen von "Keine Änderung" in kumulativen Diagrammen bei fehlenden Daten

Durchgehende Linien in Zeitachsen- und Zeitkombinationsdiagrammen können irreführend sein, wenn Daten an einem Datenpunkt fehlen und die Linie diesen Punkt durchläuft. Für Zeiträume mit fehlenden Daten können Sie nun kumulierte Linien als horizontal festlegen, um anzugeben, dass keine Änderung auftritt.

Zeigen Sie mithilfe der folgenden Optionen für die Diagrammeigenschaft "Fehlende Werte" jeden fehlenden Wert als den vorherigen Wert an.

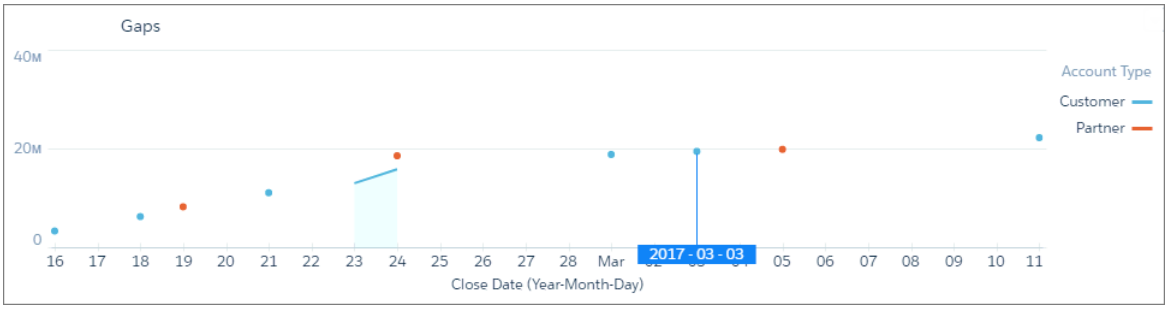
Wert	Beschreibung
Vorherige Werte verwenden	Verwenden Sie den Wert vor dem fehlenden Datenpunkt, um anzugeben, dass keine Änderung vorhanden ist. Verwenden Sie diese Option für Diagramme, die kumulative Werte wie Zeitachse und Zeitkombination anzeigen.
Vorherige Werte verwenden (optimiert)	Die Linie endet beim letzten Datenpunkt.



Im Folgenden finden Sie ein kumuliertes Diagramm, in dem jede Option zum Einsatz kommt.

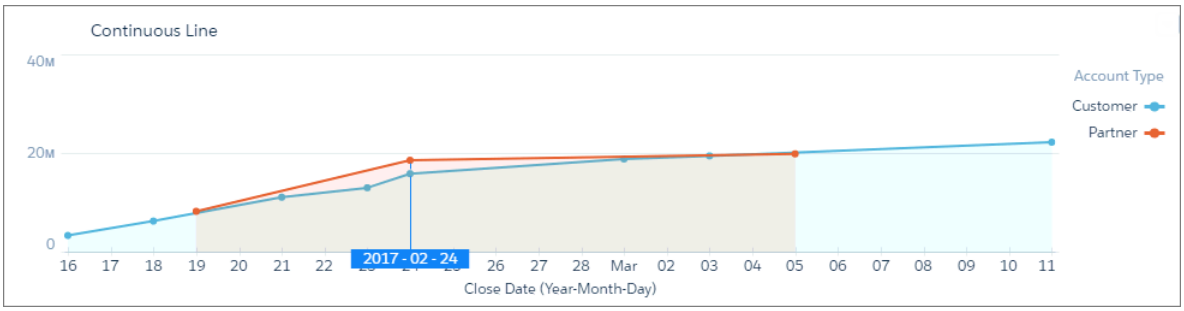
Als Lücken anzeigen

Im Diagramm werden benachbarte Punkte verbunden und Lücken angezeigt, wenn Daten fehlen.



Ignorieren, durchgehende Linie anzeigen

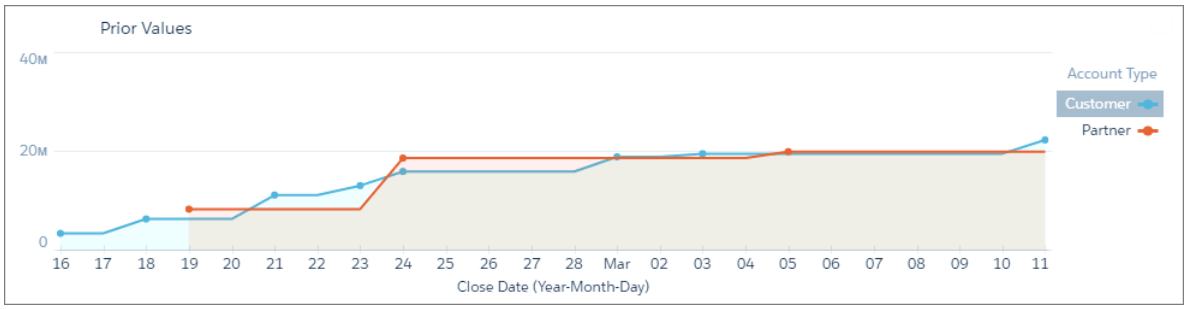
Vom Diagramm werden alle Datenpunkte verbunden und fehlende Daten werden übermalt. Das Diagramm beginnt beim ersten und endet beim letzten Datenpunkt für jeden Messwert.



Vorherige Werte verwenden

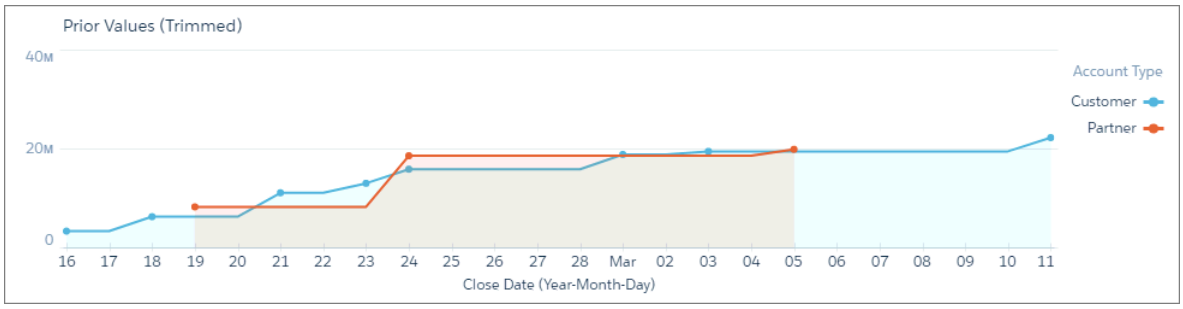
Da zwischen dem 20. und dem 23. Februar keine Geschäfte abgeschlossen wurden, wird der kumulative Wert für die Partnerlinie nicht geändert. Vom Diagramm wird derselbe Wert aus dem vorherigen Datenpunkt für den 19. Februar verwendet, um anzuzeigen,

dass keine Änderung vorhanden ist. Dieses Diagramm ist genauer als das vorherige Diagramm, welches wiederum irreführend ist, da es im selben Zeitraum einen Aufwärtstrend zeigt.



Vorherige Werte verwenden (optimiert)

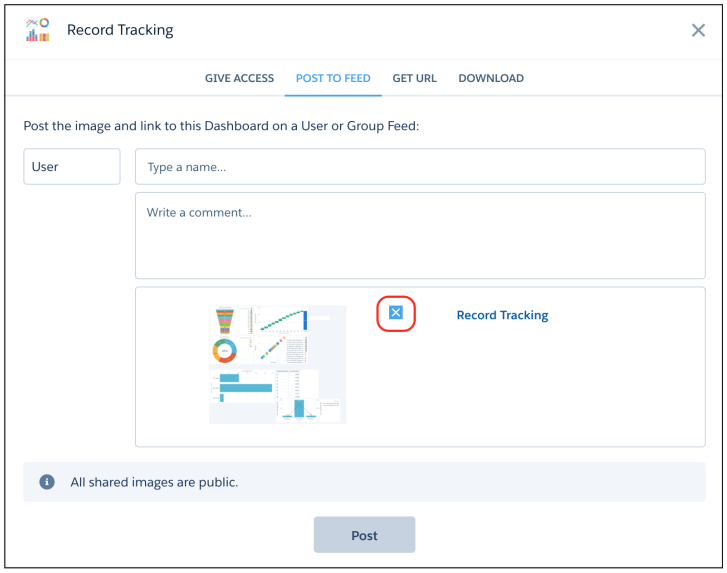
Dieses Diagramm entspricht dem Diagramm "Vorherige Werte verwenden". Die einzige Ausnahme besteht darin, dass es auf der rechten Seite abgeschnitten ist, da nach dem 5. März keine Daten vorhanden sind.



Freigeben von individuell gefilterten Dashboards

Verbessern Sie Ihre Zusammenarbeit, indem Sie Kollegen die Analysen zeigen, die Sie sehen. Wen sie auf Ihren Dashboard-Link klicken, wird ihnen die zu zeigende Seite mit den von Ihnen so gewissenhaft festgelegten Filtern und Auswahlen angezeigt. Geben Sie eine Dashboard-Ansicht über "Im Feed posten" oder "URL abrufen" im Dialogfeld "Freigeben" in Analytics Studio frei.

Der URL mit den Seiten- und Ansichtsspezifikationen wird in Analytics Studio geöffnet. Bewegen Sie beim Freigeben über "Im Feed posten" den Mauszeiger auf das Bild und klicken Sie auf das **X**, damit nur der URL freigegeben wird.



Links, die auf einer angegebenen Dashboard-Seite und -Ansicht geöffnet werden, werden in eingebetteten Dashboards, Analytics für Communities und in der mobilen Anwendung unterstützt.

Beachten Sie Folgendes.

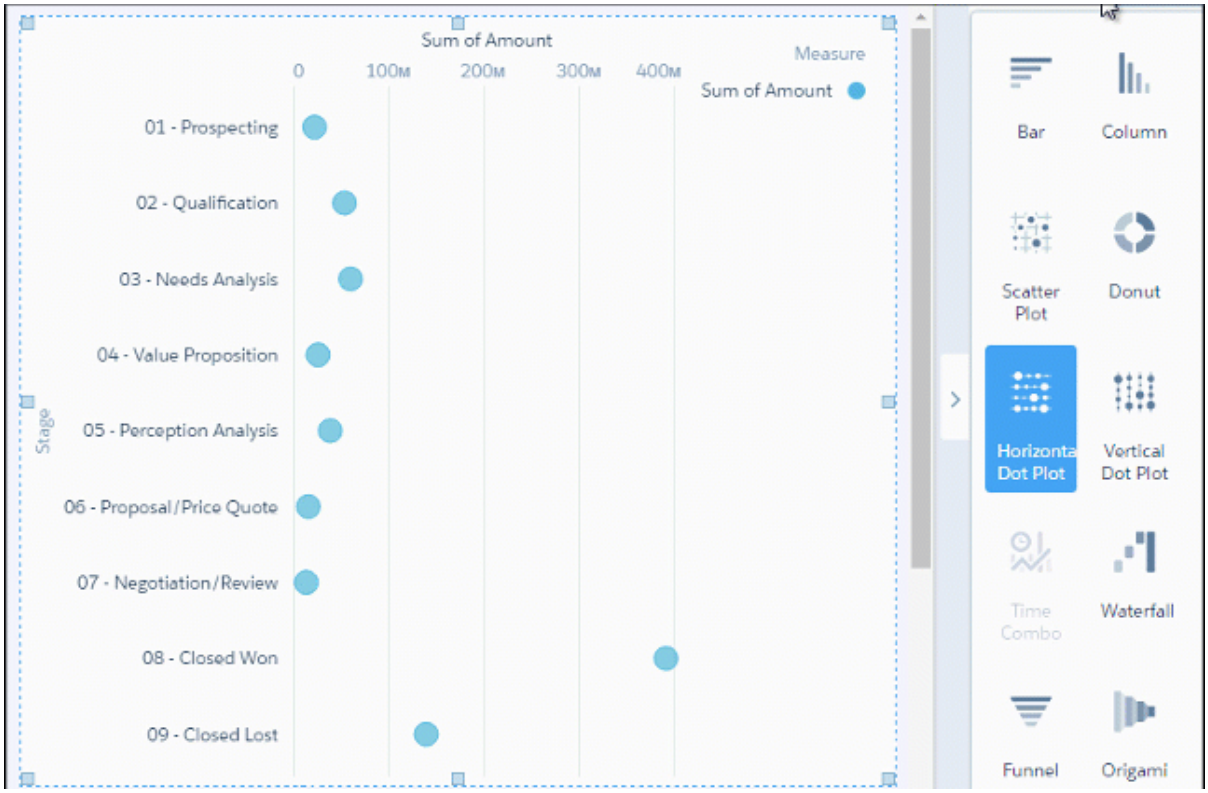
- Das Freigeben von gefilterten Dashboards ist in Analytics Studio verfügbar, jedoch nicht unter der Registerkarte "Analytics".
- Zum Generieren eines URLs mit Seiten- und Ansichtsspezifikationen können in Chatter vorgenommene Posts kein Bild des Dashboards enthalten.
- Wenn die Kollegen ihre eigene Version der Ansicht verwenden möchten, müssen sie diese im Menü "Ansichten" im Dashboard ihrer Anwendung speichern.

Weitere Informationen zum Speichern von Dashboard-Ansichten finden Sie unter Speichern Ihrer Ansicht eines Dashboards.

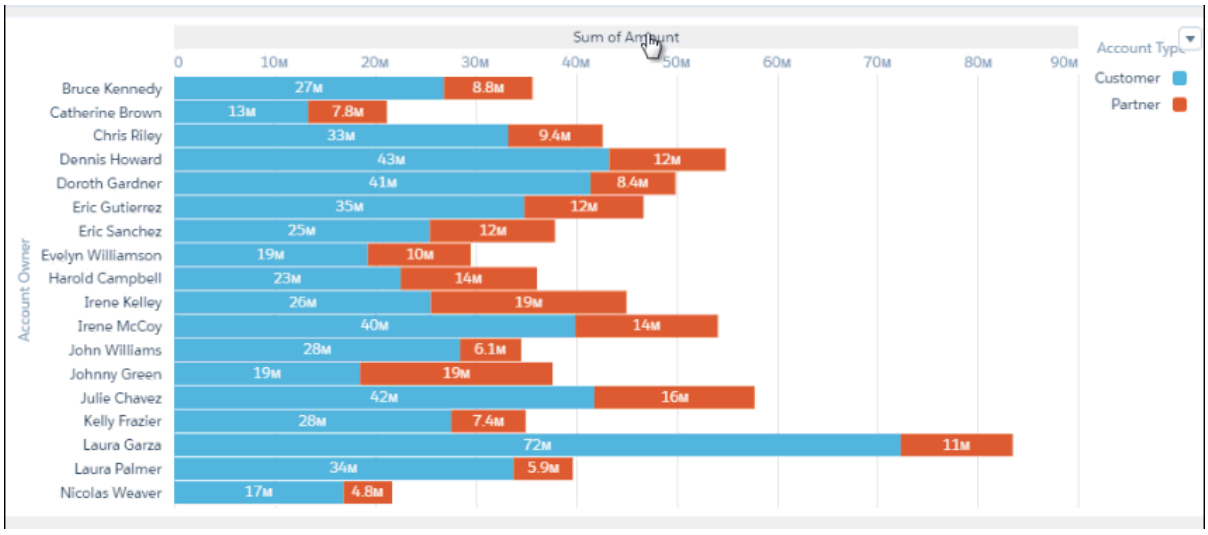
Weitere Erweiterungen an Analytics-Diagrammen und -Dashboards

Unsere Techniker arbeiten rund um die Uhr, damit Analytics benutzerfreundlich und zugleich aufregend bleibt. Nun werden Diagramme gemorpht, Farben aufgewertet, Achsen sortiert und die Liste der coolen Funktionen geht noch weiter.

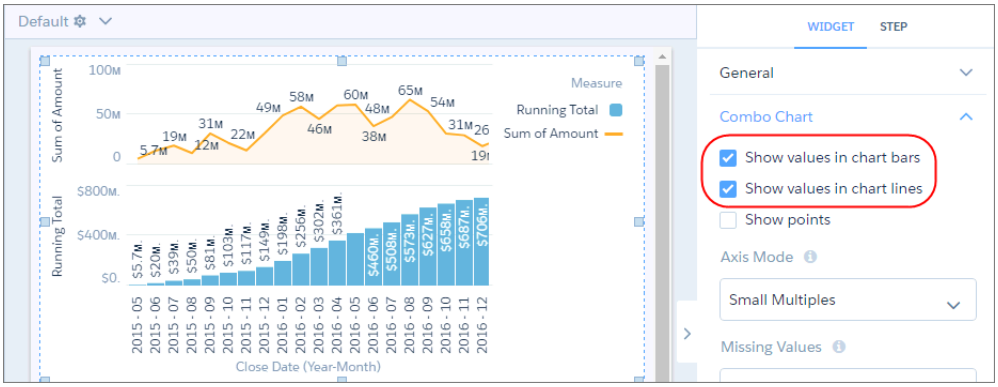
- Sehen Sie sich beim Ändern eines Diagrammtyps an, wie das Diagramm gemorpht wird. (10 Punkte zusätzlich für Coolness, oder?!)



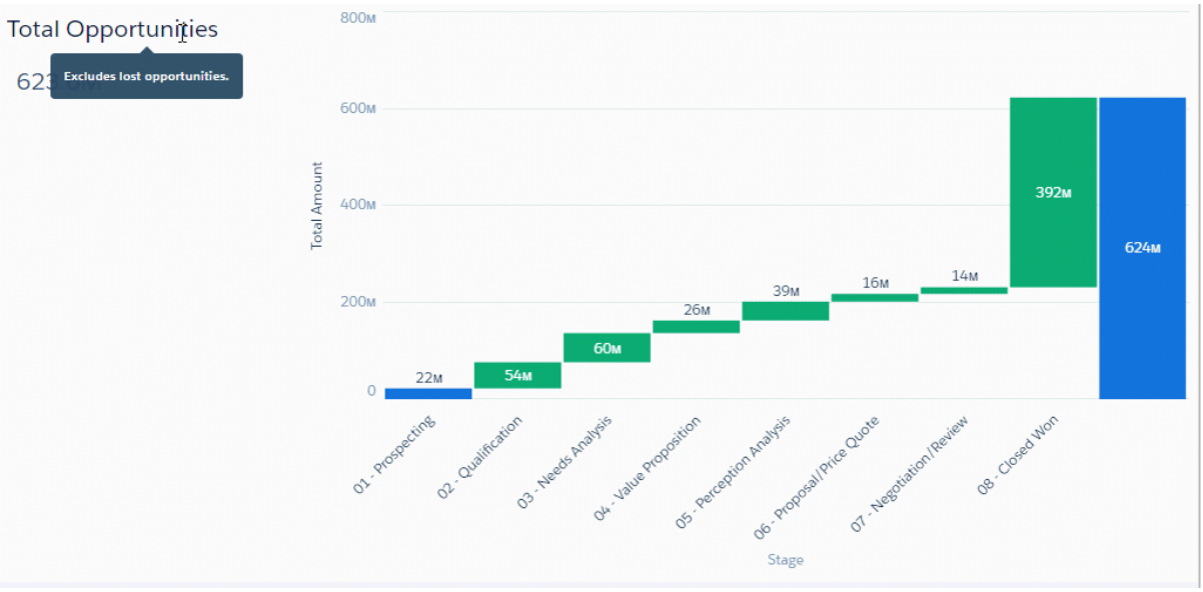
- Mit den neuen Farbpaletten heben Ihre Diagramme vom Bildschirm ab. Es wurden die Ergebnisse der Gebrauchstauglichkeitsstudien verwendet, um die Attraktivität und Effektivität von Farbpaletten für Themen zu ändern: "Hell", "Dunkel" und "Farbfest".
- Klicken Sie in einem Diagramm auf den Achsentitel eines Messwerts, um die Messwerte unterschiedlich zu sortieren. Diese Funktion gilt für alle Diagramme mit Messwertachsen. Ausgenommen davon sind Streudiagramme oder Diagramme, die zudem über eine Zeitachse verfügen.



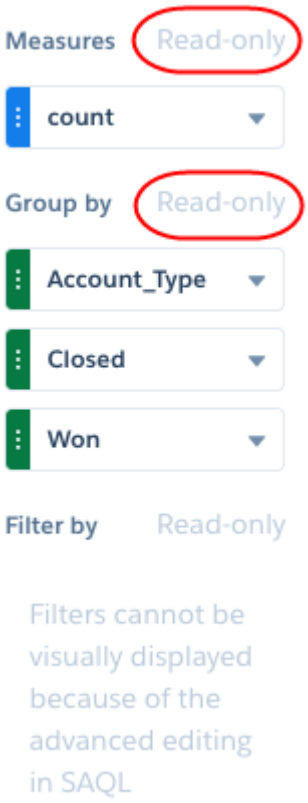
- Zeigen Sie Datenwerte für Linien und Balken in Kombinations-, Linien- und Zeitkombinationsdiagrammen an.



- Fügen Sie Bild- und Text-Widgets durch das Hinzufügen von QuickInfos Kontext hinzu.



- Wenn Sie zuvor eine Abfrage im SAQL-Editor ausgeführt hatten und zurück in den Diagrammmodus gewechselt sind, waren die Messwerte und Gruppierungen schreibgeschützt.



Dieses Verhalten tritt nicht mehr auf. Sie können die Messwerte oder Gruppierungen nun bearbeiten. Die Filter sind weiterhin schreibgeschützt.

- Der Wave-Dashboard-Designer heißt nun "Dashboard-Designer". Der alte Designer heißt weiterhin "Classic Designer".

Analytics-Entwicklung und -Anpassung: Neue APIs und gespeicherte Ansichten in eingebetteten Dashboards

Die Analytics-Plattform wächst weiter und wird um weitere REST-APIs und die Unterstützung persönlicher Ansichten in eingebetteten Dashboards ergänzt. Zusätzlich kann Ihnen die neue SAQL-Dokumentation beim Schreiben Ihrer eigenen Abfragen helfen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen des Menüs "Ansichten" in eingebetteten Analytics-Dashboards

Vorbei sind die Tage, an denen mehrere Versionen eines Dashboards erstellt werden mussten. Mit dem Menü "Ansichten" können Benutzer eingebetteter Dashboards Dashboard-Filter und -Auswahlen festlegen und die gewünschten Ansichten speichern. Das Menü "Ansichten" ist nun ein Bestandteil der Dashboard-Kopfzeile und wird eingebettet über Visualforce, Seitenlayouts, Lightning-Anwendungsgenerator oder Community-Generator.

Verbinden von Maßeinheiten und Gruppierungen für Diagramme in Spring '18

Um Maßeinheiten oder Gruppierungen für in Spring '18 erstellte Diagramme zu verbinden, ersetzen Sie den Abschnitt `columnMap` im JSON-Code des Diagramms durch eine leere `columns`-Eigenschaft. Der Abschnitt `columnMap` unterstützt den neuen Diagrammgenerator durch Verfolgen der Maßeinheit oder Gruppierung des Schritts, die jeder Eigenschaft auf Diagramm-Widget-Ebene zugeordnet ist.

Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer

Die Dashboard-JSON enthält neue und geänderte Parameter, die Benutzer betreffen, welche die JSON von Grund auf erstellen.

Aktualisierungen der REST-API

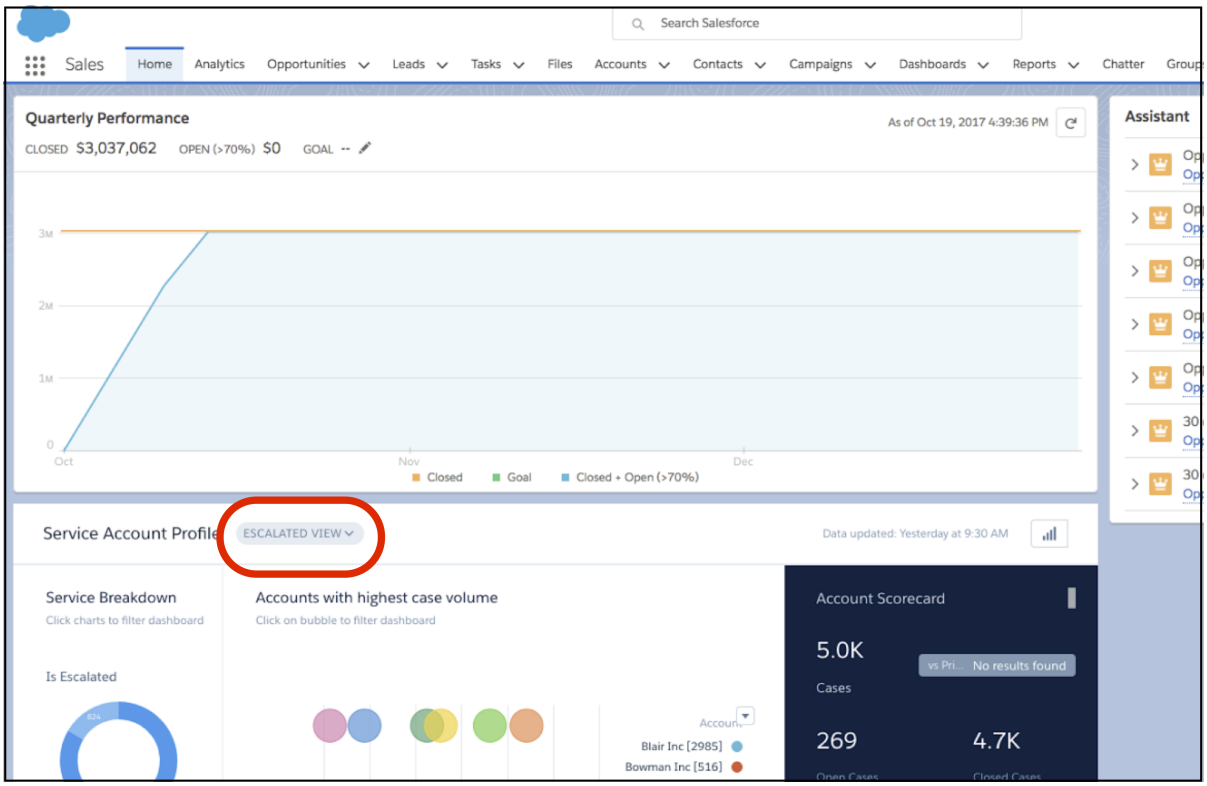
Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Es gibt neue Endpunkte für die Verwendung von im Dashboard gespeicherten Ansichten, für das Arbeiten mit Datenflussaufträgen und für das Abrufen von Informationen zu Datenbeständen.

Erweiterte SAQL-Dokumentation

Erweiterte Dokumentation für die ersten Schritte zum Schreiben von SAQL-Abfragen. Zum neuen Inhalt zählen schrittweise Beispiele und ausführliche Erläuterungen der Bausteine einer typischen Abfrage.

Hinzufügen des Menüs "Ansichten" in eingebetteten Analytics-Dashboards

Vorbei sind die Tage, an denen mehrere Versionen eines Dashboards erstellt werden mussten. Mit dem Menü "Ansichten" können Benutzer eingebetteter Dashboards Dashboard-Filter und -Auswahlen festlegen und die gewünschten Ansichten speichern. Das Menü "Ansichten" ist nun ein Bestandteil der Dashboard-Kopfzeile und wird eingebettet über Visualforce, Seitenlayouts, Lightning-Anwendungsgenerator oder Community-Generator.



Beachten Sie Folgendes.

- Benutzer können ihre eigenen Ansichten nur dann speichern und verwalten, wenn das Dashboard groß genug ist, um das Menü einzupassen.
- Die einzige Möglichkeit, das Menü "Ansichten" in einem eingebetteten Dashboard auszublenden, besteht darin, die Dashboard-Kopfzeile auszublenden.

- Das Menü "Ansichten" in der mobilen Anwendung bietet nur schreibgeschützten Zugriff. Sie können Ansichten weder speichern noch löschen.

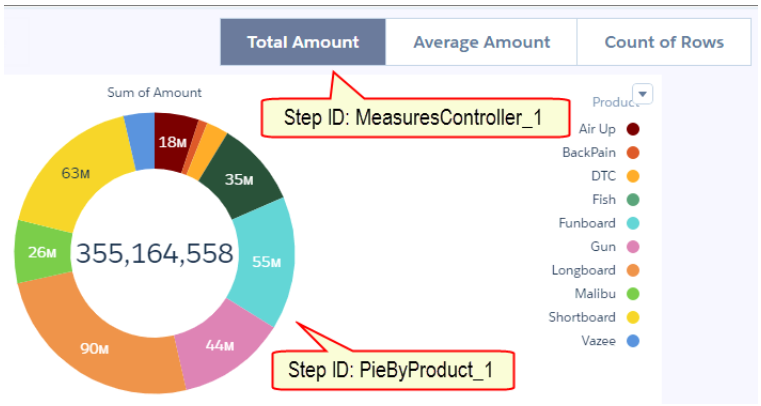
Weitere Informationen über das Menü "Ansichten" finden Sie unter Speichern Ihrer Ansicht eines Dashboards.

Verbinden von Maßeinheiten und Gruppierungen für Diagramme in Spring '18

Um Maßeinheiten oder Gruppierungen für in Spring '18 erstellte Diagramme zu verbinden, ersetzen Sie den Abschnitt `columnMap` im JSON-Code des Diagramms durch eine leere `columns`-Eigenschaft. Der Abschnitt `columnMap` unterstützt den neuen Diagrammgenerator durch Verfolgen der Maßeinheit oder Gruppierung des Schritts, die jeder Eigenschaft auf Diagramm-Widget-Ebene zugeordnet ist.

Anmerkung: Diese Aufgabe ist für Diagramme, die vor Spring '18 erstellt wurden, nicht erforderlich. Der Widget-JSON für vorhandene Diagramme enthält nicht den neuen Abschnitt `columnMap`.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel. Sie erstellen ein Ringdiagramm in Spring '18 und möchten jetzt die Maßeinheit dynamisch anhand der Auswahl im statischen Schritt (`MeasuresController_1`) festlegen.



Um dieses Verhalten zu implementieren, müssen Sie wie in vorhergehenden Versionen die Maßeinheit im Schritt verbinden.

```
"PieByProduct_1": {
    "type": "aggregateflex",
    "label": "PieByProduct",
    "query": {
        "measures": [
            "{{ cell(MeasuresController_1.selection, 0, \"step_property\").asObject() }}"

        ],
        "groups": [ "Product" ]
    },
    "broadcastFacet": true,
    "isGlobal": false,
    "receiveFacet": true,
    "selectMode": "single",
    "useGlobal": true,
    "visualizationParameters": {
        "type": "chart",
        "parameters": {
            "visualizationType": "pie",
```

```
            ...

        },
        "options": {}
    },
    "datasets": [
        {
            "id": "0FbB00000000q5gKAA",
            "label": "Flexy Sales",
            "name": "Flexy_Sales",
            "Url": "/services/data/v42.0/wave/datasets/0FbB00000000q5gKAA"
        }
    ]
}
```

Da das Diagramm in Spring '18 erstellt wird, müssen Sie auch den Abschnitt `columnMap` durch ein leeres Array für die Eigenschaft `columns` des Diagramms ersetzen. Warum? Weil sich durch Ändern der Abfrage der Satz an Feldern von den im Abschnitt `columnMap` vorhandenen Feldern unterscheidet. Wenn Sie die Eigenschaft `columnMap` durch ein leeres `columns`-Array ersetzen, ordnet das System die Spalten anhand der neuen Abfragedefinition neu zu.

Wenn Sie das Ringdiagramm erstellen, enthält der Widget-JSON standardmäßig den Abschnitt `columnMap`.

```
"chart_1": {
    "type": "chart"
    "parameters": {
        "step": "PieByProduct_1"
        "visualizationType": "pie",
        "columnMap": {
            "trellis": [],
            "dimension": [ "Product" ],
            "plots": [ "Sum_Amount" ]
        },

        …

    }
}
```

Anmerkung: Die Eigenschaften unter der Eigenschaft `columnMap` unterscheiden sich je nach Diagrammtyp.

Damit die Bindung funktioniert, ersetzen Sie den Abschnitt `columnMap` durch ein leeres `columns`-Array.

```
"chart_1": {
    "type": "chart"
    "parameters": {
        "step": "PieByProduct_1"
        "visualizationType": "pie",
        "columns" : [],

        …

    }
}
```

Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer

Die Dashboard-JSON enthält neue und geänderte Parameter, die Benutzer betreffen, welche die JSON von Grund auf erstellen.

Eigenschaft	Beschreibung
`columnMap`	Diese neue Widget-Eigenschaft enthält ein Array von Eigenschaften, mit denen Maßeinheiten und Gruppierungen in einem Schritt bestimmten Diagrammeigenschaften wie "Blasengröße" oder "Segmentieren nach" zugeordnet werden können. Zuvor wurden Maßeinheiten und Gruppierungen Diagrammattributen in der Reihenfolge, in der sie aufgeführt wurden, zugewiesen. Bei einem Blasendiagramm wurde die erste Maßeinheit beispielsweise auf der x-Achse und die zweite auf der y-Achse angezeigt. Wenn Sie das Diagramm jetzt erstellen, können Sie die Maßeinheit oder Gruppierung für jede einzelne Diagrammeigenschaft auswählen – diese Details auf Widget-Ebene werden in dieser JSON-Eigenschaft verfolgt. Anmerkung: Um eine Maßeinheit oder Gruppierung für ein in Spring '18 erstelltes Diagramm zu verbinden, müssen Sie den Abschnitt `columnMap` durch eine leere `columns`-Eigenschaft ersetzen. Weitere Informationen finden Sie unter Verbinden von Maßeinheiten und Gruppierungen für Diagramme in Spring '18.
`marker`	Diese neue Eigenschaft enthält ein Array von Markierungen, die im Diagramm angezeigt werden. Jede Markierung kann die folgenden Eigenschaften aufweisen. **`backgroundColor`** Hintergrundfarbe (hexadezimaler Farbcode) **`borderColor`** Rahmenfarbe (hexadezimaler Farbcode) **`showDimensions`** Zeigt die Werte von allen ausgewählten Dimensionen an. **`dimensions`** Die Liste der anzuzeigenden Dimensionen. **`showMeasures`** Zeigt die Werte aller ausgewählten Maßeinheiten an. **`measures`** Die Liste der anzuzeigenden Maßeinheiten. **`defaultShow`** Gibt an, ob die Markierung geöffnet und der zugehörige Text standardmäßig angezeigt werden soll. Andernfalls muss der Dashboard-Betrachter auf die Markierung klicken, um den Text anzuzeigen. **`isBlinking`** Gibt an, ob die Markierung blinkt, wenn sie geschlossen ist. **`customText`** Geben Sie Ihren eigenen Text ein. Verweisen Sie auf jedes Feld mit dessen Alias (nicht mit dessen Bezeichnung) und schließen Sie den Alias in eckige Klammern ein.

Eigenschaft	Beschreibung
`missingValue`	Diese Eigenschaft unterstützt die folgenden neuen Einstellungen. **`cumulative`** Verwenden Sie für einen fehlenden Datenpunkt den vorherigen Wert, um anzugeben, dass keine Änderung vorhanden ist. Verwenden Sie diese Option für Diagramme, die kumulative Werte wie Zeitachse und Zeitkombination anzeigen. **`cumulativeUntilLastData`** Ähnelt der kumulativen Option, die Linie endet jedoch beim letzten Datenpunkt.
`tooltip` (für ein Text- oder Bild-Widget)	Text, der angezeigt wird, wenn Sie den Mauszeiger über ein Text- oder Bild-Widget bewegen. Verwenden Sie eine QuickInfo, um dem Text oder Bild Kontext hinzuzufügen.
`tooltip` (für ein Diagramm-Widget)	Diese neue Eigenschaft unterstützt die folgenden Einstellungen. **`showBinLabel`** Gibt an, ob eine QuickInfo angezeigt wird, wenn Sie den Mauszeiger auf einen beliebigen Datenpunkt im Diagramm bewegen. Die QuickInfo kann Ihren eigenen Text und die Werte der Messwerte und Dimensionen zeigen. **`showDimensions`** Zeigt die Werte von allen ausgewählten Dimensionen an. **`dimensions`** Die Liste der anzuzeigenden Dimensionen. **`showMeasures`** Zeigt die Werte aller ausgewählten Maßeinheiten an. **`measures`** Die Liste der anzuzeigenden Maßeinheiten. **`showPercentage`** Gibt an, ob der Prozentsatz der Gesamtsumme jedes einzelnen Messwerts angezeigt wird, wenn Sie Messwerte anzeigen. **`customizeTooltip`** Geben Sie Ihren eigenen Text ein. Verweisen Sie auf jedes Feld mit dessen Alias (nicht mit dessen Bezeichnung) und schließen Sie den Alias in eckige Klammern ein.
`visualizationType`	Diese Eigenschaft unterstützt die folgenden Werte für die neuen Diagrammtypen: • `time-bar` • `time-combo`

In diesem Dashboard-JSON-Auszug werden die meisten dieser Eigenschaften gezeigt.

```
"widgets": {
    "text_1": {
        "type": "text",
        "parameters": {
            "text": "Open Opportunities",
            "textAlignment": "center",
            "textColor": "#091A3E",
```

```
            "fontSize": 20,
            "tooltip": "Let's win these deals!"
        }
    },
    "chart_1": {
        "type": "chart",
  "parameters": {
            "visualizationType": "time-combo",
            "step": "Close_Date_Year_Clos_1",
      "missingValue": "cumulative",
      "tooltip": {
                "showBinLabel": true,
                "measures": [
                    "sum_Amount",
                    "count"
                ],
                "showPercentage": true,
                "showDimensions": true,
                "showMeasures": true,
                 "customizeTooltip": true,
                 "dimensions": [ "Close_Date_Year~~~Close_Date_Week" ]
            },
            "markers": [
                {
                    "row": [ "2016~~~04" ],
                    "measure": "count",
                    "properties": {
                        "backgroundColor": "#2EC2BA",
                        "borderColor": "#9271E8",
                        "dimensions": [ "Close_Date_Year~~~Close_Date_Week" ],
                        "measures": [ "sum_Amount" ],
                        "showDimensions": true,
                        "showMeasures": true,
                        "defaultShow": true,
                        "isBlinking": true,
                        "customText": "Nice job!"
                    }
                }
            ]
        }
    }
}
…
```

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt. Es gibt neue Endpunkte für die Verwendung von im Dashboard gespeicherten Ansichten, für das Arbeiten mit Datenflussaufträgen und für das Abrufen von Informationen zu Datenbeständen.

Erstellen und Aktualisieren von im Dashboard gespeicherten Ansichten

Mit den folgenden neuen Endpunkten können Entwickler im Dashboard gespeicherte Ansichten erstellen und verwenden.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews
Endpunkt für im Dashboard gespeicherte Ansicht zum Abrufen einer Sammlung von Ansichten oder das Erstellen einer einzelnen Ansicht.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews/initial
Endpunkt für im Dashboard gespeicherte Ansicht zum Abrufen der Informationen der anfänglichen Ansicht.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews/${viewId}
Im Dashboard gespeicherte Ansicht.

Arbeiten mit Datenflüssen

Mit den folgenden neuen Endpunkten können Entwickler mit Datenflüssen und Datenflussaufträgen arbeiten.

/wave/dataflows
Rufen Sie eine Liste von Datenflüssen ab.

/wave/dataflows/${dataflowId}
Rufen Sie Datenflussinformationen ab.

/wave/dataflowjobs

Senden Sie eine GET-Anforderung, um eine Liste von Datenflussaufträgen zu erhalten.

Senden Sie eine POST-Anforderung mit `request body: {"command": "start", "dataflowId" : "<dataflowId>"}`, um einen Datenflussauftrag zu starten.

/wave/dataflowjobs/${dataflowjobId}

Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Parameter *dataflowJobId*, um den Status eines Datenflussauftrags abzurufen.

Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem Parameter *dataflowJobId* und `request body: {"command": "stop"}`, um den Datenflussauftrag anzuhalten.

/wave/dataflowjobs?dataflowId=<dataflowId>
Rufen Sie eine Liste von Datenflüssen für einen bestimmten Datenfluss ab.

Abrufen von Informationen über Datenbestände

Mit den folgenden neuen Endpunkten können Entwickler erweiterte Metadateninformationen (Extended Metadata, XMD) über Datenbestände wie Linsen oder Dashboards anzeigen.

/wave/assets/${assetId}/xmds/asset
Erweiterte Metadaten (XMD), die mit einem Datenbestand, beispielsweise einer Linse oder einem Dashboard, verknüpft sind.

Allgemeine Aktualisierungen

Weitere Informationen über aktualisierte Darstellungen und Eigenschaften finden Sie im Analytics REST API Developer Guide.

Erweiterte SAQL-Dokumentation

Erweiterte Dokumentation für die ersten Schritte zum Schreiben von SAQL-Abfragen. Zum neuen Inhalt zählen schrittweise Beispiele und ausführliche Erläuterungen der Bausteine einer typischen Abfrage.

Analytics-Datenintegration: Neue Konnektoren und Erweiterungen am Datenfluss-Editor und an Datenset-Rezepten

Verbinden Sie sich mit noch mehr Daten mit jeder Menge neuer Konnektoren. Wenden Sie dank Produktivitätsoptimierungen weniger Zeit im Datenfluss-Editor auf. Stellen Sie mehr Personen Rezepte zur Verfügung und profitieren Sie von den Verbesserungen, die Ihnen beim Verwalten Ihrer Rezepte helfen sollen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen

Es wurde eine Menge neuer Konnektoren hinzugefügt. Dazu zählen Windows Azure und Snowflake sowie unterschiedliche Arten von Amazon RDS. Mit einem Konnektor können Sie eine Verbindung zu in webbasierten Datenbankdiensten gespeicherten Daten herstellen. Analytics gleicht diese Daten ab und stellt sie für Ihre Datenflüsse und Rezepte zur Verfügung. Damit Sie diese neuen Konnektoren optimal verwenden können, wurde die Obergrenze von 20 Verbindungen entfernt. Jede Verbindung wird nun auf das Maximum von 50 Objekten angerechnet, das Sie in Analytics abgleichen können.

Mehr erledigen in weniger Zeit im Datenfluss-Editor

Mit dem Datenfluss-Editor können Sie nur Knoten umbenennen, Feldattribute für Salesforce-Daten überschreiben und Feldänderungen für untergeordnete Knoten übernehmen. Wenn Sie fertig sind, können Sie Ihren Datenfluss ausführen, ohne den Datenfluss-Editor verlassen zu müssen.

Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der Export-Transformation (allgemein verfügbar)

Bei der Export-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 auf der Registerkarte "Einstein Discovery-Datensets" auf diese Dateien zugreifen.

Besseres Kontrollieren der Datenvorbereitung mit Rezepterweiterungen

Durch eine neue Berechtigung können Personen mehr Rezepte erstellen. Zudem können Sie Rezepte nun über die Rezeptliste ausführen und planen, das Datenset, auf dem Ihr Rezept basiert, schnell anzeigen und abgeglichene Daten schneller laden.

Besseres Anzeigen Ihrer Datensets

Sie können ein Datenset im Datenmanager nicht finden? Sie möchten Ihre größten Datensets oder die nicht verwendeten alle über die Datenset-Liste anzeigen? Der Datenset-Listenansicht wurden Such-, Sortierungs- und weitere Metadatenspalten hinzugefügt, damit Sie alles, was Sie benötigen, auf einen Blick sehen können. Sie können sogar die Datensets in den privaten Anwendungen der Benutzer sehen.

Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen

Es wurde eine Menge neuer Konnektoren hinzugefügt. Dazu zählen Windows Azure und Snowflake sowie unterschiedliche Arten von Amazon RDS. Mit einem Konnektor können Sie eine Verbindung zu in webbasierten Datenbankdiensten gespeicherten Daten herstellen. Analytics gleicht diese Daten ab und stellt sie für Ihre Datenflüsse und Rezepte zur Verfügung. Damit Sie diese neuen Konnektoren optimal verwenden können, wurde die Obergrenze von 20 Verbindungen entfernt. Jede Verbindung wird nun auf das Maximum von 50 Objekten angerechnet, das Sie in Analytics abgleichen können.



Im Folgenden finden Sie die Liste der neuen Konnektoren.

- AWS RDS Aurora MySQL
- AWS RDS Aurora PostgreSQL
- AWS RDS MariaDB
- AWS RDS MySQL
- AWS RDS Oracle
- AWS RDS PostgreSQL
- AWS RDS SQL Server
- Microsoft Azure SQL-Datenbank
- Snowflake Computing

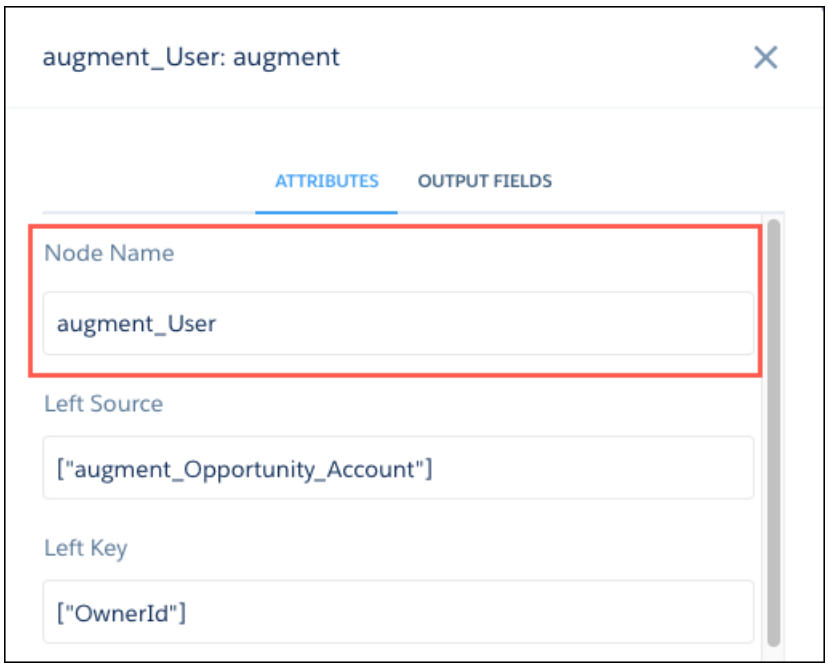
Anmerkung: Die neuen Konnektoren werden in der Version Spring '18 schrittweise verfügbar gemacht.

Mehr erledigen in weniger Zeit im Datenfluss-Editor

Mit dem Datenfluss-Editor können Sie nur Knoten umbenennen, Feldattribute für Salesforce-Daten überschreiben und Feldänderungen für untergeordnete Knoten übernehmen. Wenn Sie fertig sind, können Sie Ihren Datenfluss ausführen, ohne den Datenfluss-Editor verlassen zu müssen.

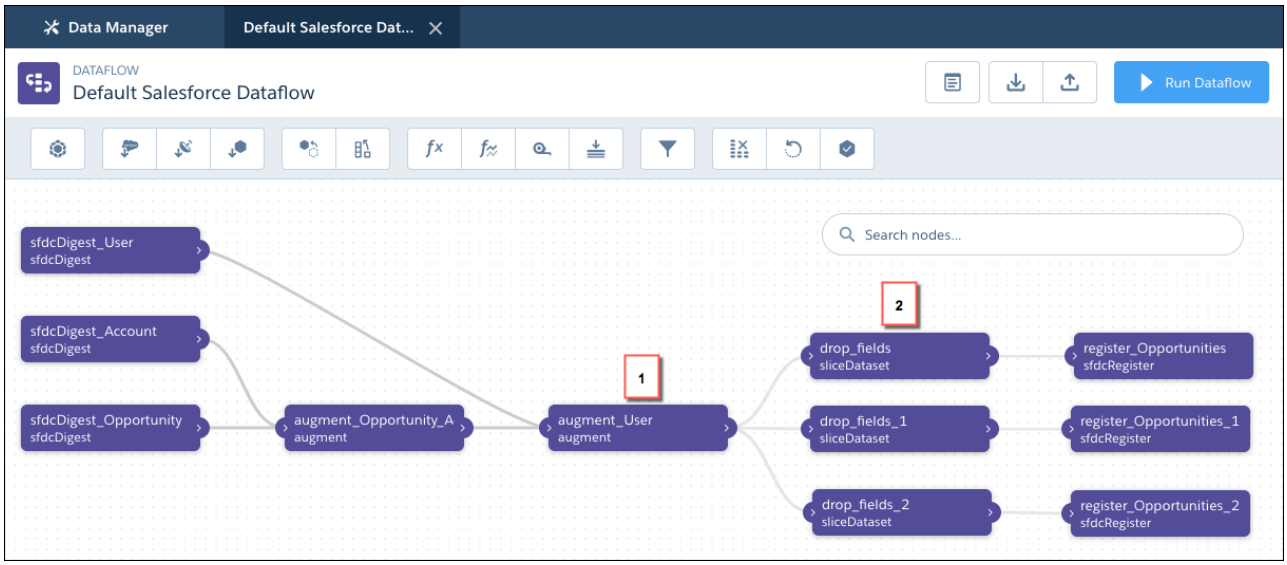
Umbenennen von Knoten

Den Namen eines Knotens im Datenfluss-Editor zu ändern, ist nun so einfach wie das Ändern eines anderen Attributs. Klicken Sie auf den Knoten und ändern Sie seinen Namen und alle seine weiteren Attribute.



Wenn Sie einen Knoten umbenennen, validiert Analytics, ob der neue Name eindeutig ist. Der Name wird zudem in abhängigen untergeordneten Knoten für Sie geändert.

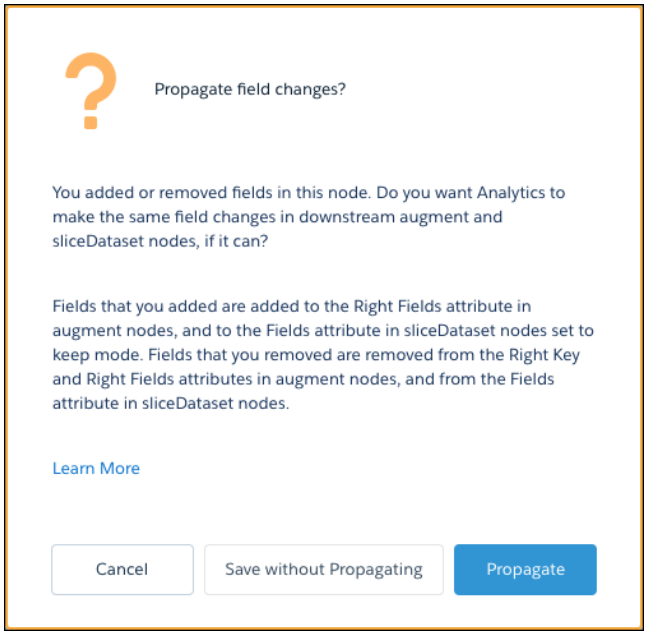
Hier ist ein Beispiel: Dieser Datenfluss extrahiert und vergrößert die Salesforce-Daten- und -Teilfelder zum Erstellen von drei Datensets.



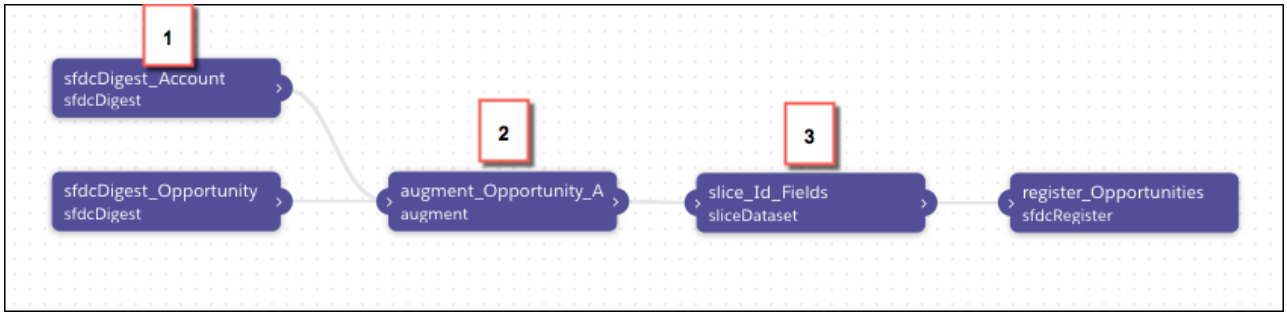
Angenommen, Sie möchten den Knoten "augment_User" (1) in "augment_Owner" umbenennen. Zuvor mussten Sie dazu den Knoten löschen und ihn anschließend mit dem neuen Namen erneut erstellen. Zudem mussten Sie die Verknüpfungen zu allen abhängigen untergeordneten Knoten wiederherstellen. In diesem Beispiel sind das die drei "sliceDataset"-Knoten. Nun müssen Sie nur auf den Knoten klicken, den Namen ändern und speichern.

Übernehmen von Feldänderungen

Wahrscheinlich fügen Sie im Datenfluss-Editor recht häufig Felder hinzu und entfernen Felder. Auch wenn Analytics das Hinzufügen und Entfernen dieser Felder in untergeordneten Knoten gut bewerkstelligt, müssen Sie ggf. einige Knoten bearbeiten, damit sie auf Ihre hinzugefügten Felder verweisen, oder Verweise auf die von Ihnen entfernten Felder ändern. Es wurde Ihnen etwas Arbeit abgenommen, um die Aufgabe zu erleichtern. Wenn Sie ein Feld in einem vorhandenen Knoten hinzufügen oder entfernen, bietet Analytics an, die Änderung dort zu übernehmen, wo sie in untergeordneten Knoten ggf. benötigt wird.



In diesem Datenfluss extrahieren Sie Salesforce-Opportunity- und -Accountdaten. Anschließend vergrößern Sie die Opportunity-Datensätze um Accountdatensätze und entfernen die ID-Felder, deren Knoten "sliceDataset" auf den Modus `Keep` festgelegt ist.



Wenn Sie dem Knoten "sfdcDigest_Account" (1) ein Feld hinzufügen, kann das Feld nicht allein zum Knoten "register_Opportunities" gelangen. Sie müssen das Feld zum Satz der `Right Fields` im Knoten "augment_Opportunities_Accounts" (2) hinzufügen, damit

es jeder Opportunity-Zeile hinzugefügt wird. Wenn Ihr Knoten "slice_Id_Fields" (3) darüber hinaus auf den Modus `Keep` festgelegt ist, müssen Sie es ebenfalls dort hinzufügen, damit es nicht auf dem Weg verloren geht. Die Option "Übernehmen" kümmert sich für Sie darum. Stellen Sie sich nur vor, wie viel Zeit das in komplexeren Datenflüssen mit mehreren Vergrößerungen und Teilen spart.

Wie verhält es sich aber mit dem Entfernen von Feldern? Wenn Sie ein Feld aus dem Knoten "sfdcDigest_Account" (1) entfernen, kann der Datenfluss fehlschlagen, wenn in einem untergeordneten "augment"- (2) oder "sliceDataset"-Knoten (3) auf das Feld verwiesen wird. Wie erwähnt, die Option "Übernehmen" kümmert sich für Sie darum. Sie entfernt das Feld aus den "augment"-Knoten, auf denen es als ein `Right Key` oder `Right Field` referenziert wird, und aus "sliceDataset"-Knoten.

Die Option "Übernehmen" wird angezeigt, sobald Sie Felder von diesen Knotentypen entfernen oder hinzufügen:

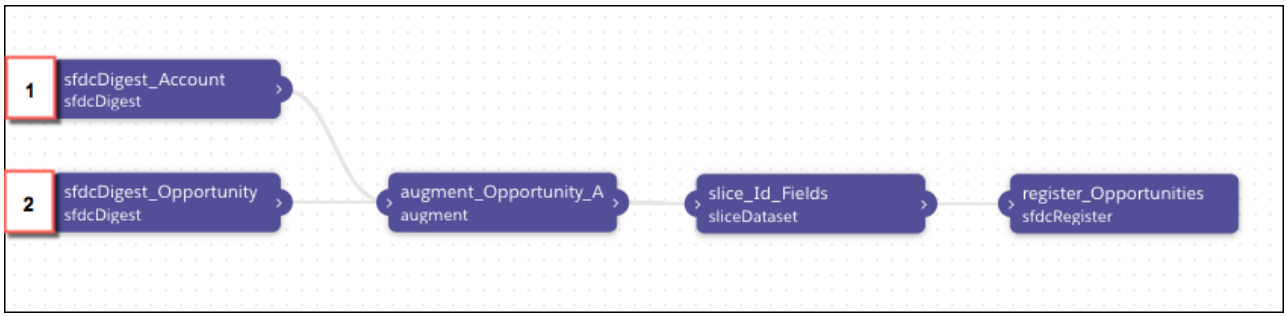
- sfdcDigest
- digest
- augment
- computeExpression
- computeRelative
- sliceDataset

Anmerkung: Beachten Sie, dass Analytics, wenn Sie ein Feld aus Ihrem Datenfluss entfernen, das Feld nicht aus dem untergeordneten Knoten "computeExpression" oder "computeRelative" entfernt, der auf das Feld verweist.

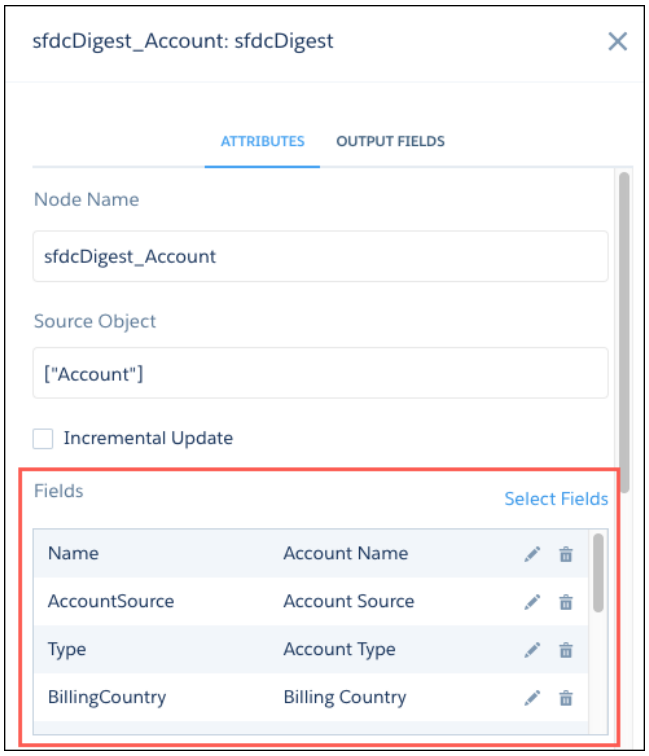
Überschreiben von Feldattributen in sfdcDigest-Knoten

Sie können nun die Attribute von in sfdcDigest-Knoten extrahierten Salesforce-Feldern überschreiben. Ändern Sie Attribute wie Feldtyp, Standardwert und Genauigkeit im Datenfluss-Editor. Es ist nicht mehr nötig, die Datenflussdefinitionsdatei manuell zu bearbeiten, um diese Änderungen vorzunehmen.

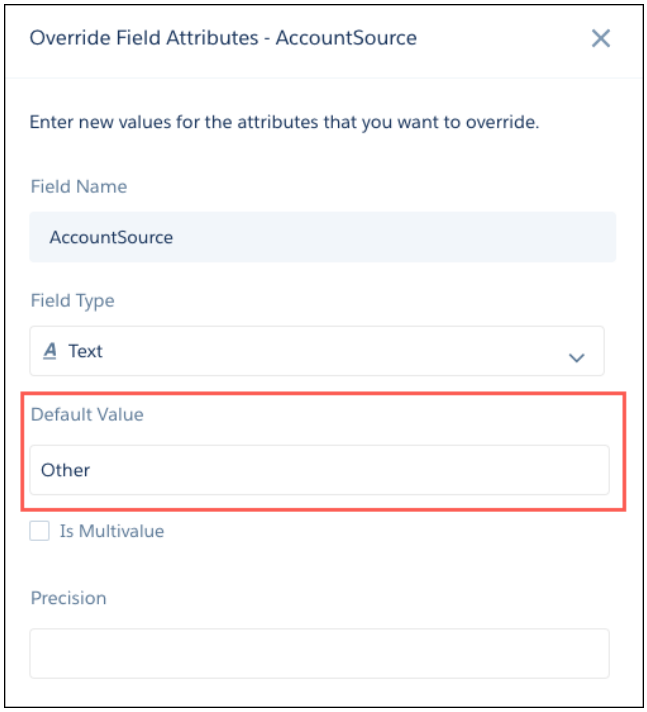
Analytics verwendet standardmäßig die in Salesforce für ein Feld festgelegten Attribute. Diese sind jedoch nicht immer die, die Sie in Ihren Datensets verwenden möchten. Im Folgenden wird nochmals der Beispieldatenfluss gezeigt, damit Sie nachvollziehen können, wie Ihnen das Überschreiben dieser Attribute helfen kann.



In diesem Datenfluss extrahieren Sie das Feld "AccountSource" im Knoten "sfdcDigest_Account" (1). In diesem Feld fehlen viele Werte, die Sie durch den Standardwert `Other` ersetzen möchten. Wenn Sie auf den Knoten klicken, um ihn zu bearbeiten, werden Sie feststellen, dass die in einem "sfdcDigest"-Knoten ausgewählten Felder nun in einer Liste und nicht in einem Feld angezeigt werden.



Klicken Sie zum Überschreiben der Attribute eines Felds einfach auf den daneben befindlichen  . Nehmen Sie Ihre Änderungen vor, klicken Sie auf **Speichern** und Sie haben es geschafft.

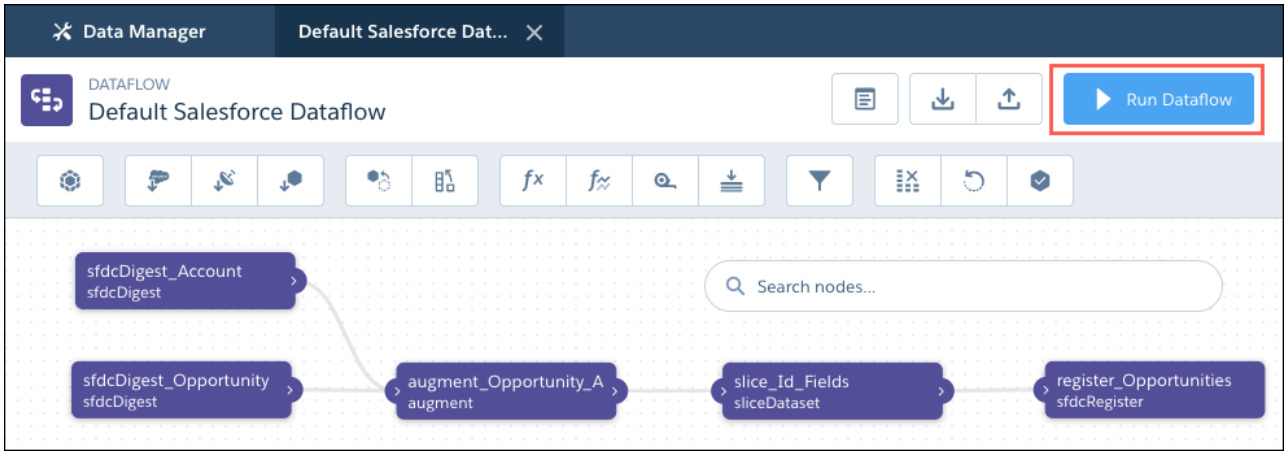


Im Datenfluss können Sie zudem das Feld "Betrag" im Knoten "sfdcDigest_Opportunity" extrahieren. Dieses Feld ist in Salesforce auf zwei Dezimalstellen festgelegt. Sie können Ihre Datensets jedoch übersichtlicher gestalten, indem Sie die Dezimalstellen nicht anzeigen. Dazu müssen Sie den Knoten bearbeiten und die Skalierung des Felds auf "0" festlegen. Aufgabe erledigt.

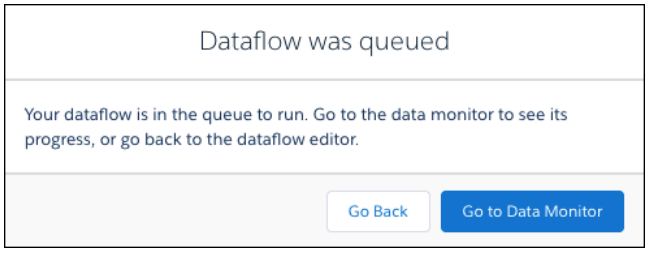
Anmerkung: Wenn das Typattribut eines Felds zu einem Typ geändert wird, der nicht "Text" entspricht, kann dies zu einem Fehler in Ihrem Datenfluss oder zu unerwarteten Werten in Ihren Datensets führen. Wenn Sie beispielsweise ein Textfeld zu einem numerischen Feld ändern, wird ein Fehler angezeigt, wenn Sie versuchen, den Datenfluss zu aktualisieren.

Ausführen des Datenflusses über den Datenfluss-Editor

Sie nehmen Änderungen an Ihrem Datenfluss vor und führen ihn nach jeder Änderung zu Testzwecken aus. Sie müssen jedoch den Datenfluss-Editor beenden und zur Registerkarte "Datenflüsse und Rezepte" wechseln, um den Datenfluss auszuführen. Jetzt nicht mehr. Wenn Sie den Datenfluss nun im Editor bearbeiten, können Sie ihn auf der Stelle ausführen.



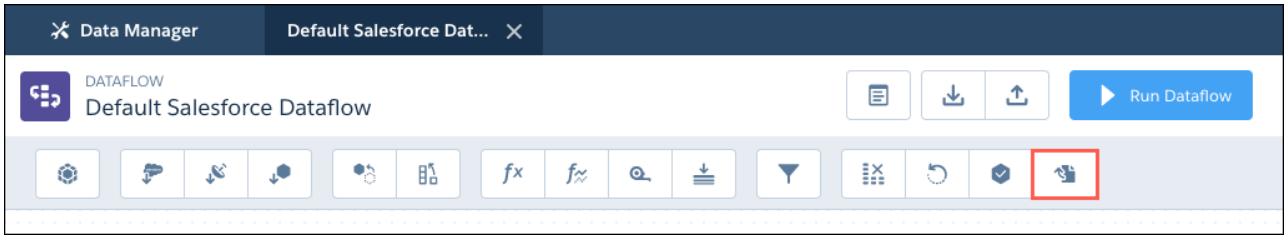
Analytics versetzt den Datenfluss in die Warteschlange und ermöglicht es Ihnen, zurück zu Ihrer Arbeit im Editor oder zur Datenüberwachung zu wechseln, um den Fortschritt zu überprüfen.



Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der Export-Transformation (allgemein verfügbar)

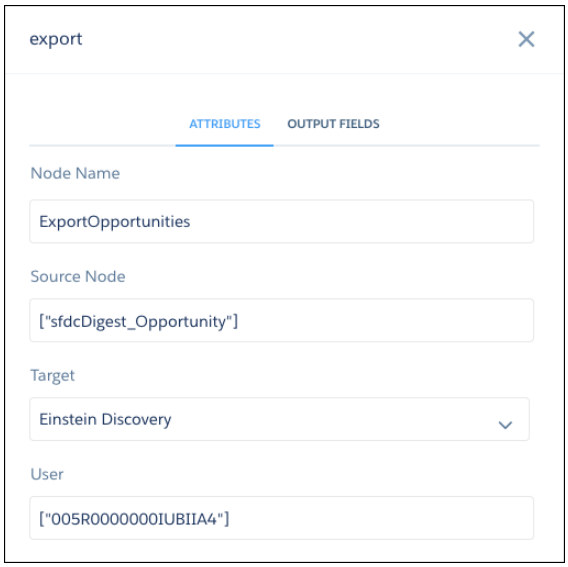
Bei der Export-Transformation werden eine Datendatei und eine Schemadatei aus Daten in einem angegebenen Quellknoten in Ihrem Datenfluss erstellt. Nach dem Ausführen des Datenflusses können Einstein Discovery-Benutzer auf der Registerkarte "Einstein Discovery-Datensets" auf diese Dateien zugreifen.

Sie können einen Exportknoten über die Exportschaltfläche im Datenfluss-Editor oder manuell in der JSON-Datenflussdefinition 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-Editor



export-Knoten im Datenfluss-JSON-Code

```
"ExportOpportunities": {
    "action": "export",
    "parameters": {
      "source": "sfdcDigest_Opportunities",
      "target": "EinsteinDiscovery",
      "userId": "005R0000000IUBIIA4"
    }
  }
```

Anmerkung: Die Export-Transformation stand zuvor als eine Beta-Funktion zur Verfügung. Sie steht nun in Salesforce-Organisationen, in denen Einstein Discovery aktiviert ist, allgemein zur Verfügung.

Besseres Kontrollieren der Datenvorbereitung mit Rezepterweiterungen

Durch eine neue Berechtigung können Personen mehr Rezepte erstellen. Zudem können Sie Rezepte nun über die Rezeptliste ausführen und planen, das Datenset, auf dem Ihr Rezept basiert, schnell anzeigen und abgeglichene Daten schneller laden.

Zulassen, dass mehr Personen Rezepte erstellen

Rezepte sind so toll, dass jeder sie verwenden möchte. Bisher benötigten Sie die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten", um mit Rezepten zu arbeiten, und diese Berechtigung möchten Sie nicht bloß mit irgendjemandem teilen. Daher wurde die neue Benutzerberechtigung "Datenset-Rezept bearbeiten" eingeführt. Mit dieser Berechtigung können Benutzer Rezepte erstellen und bearbeiten, ohne dass sie Zugriff auf etwas haben, das sie nichts angeht, beispielsweise Datenflüsse oder den Abgleich.

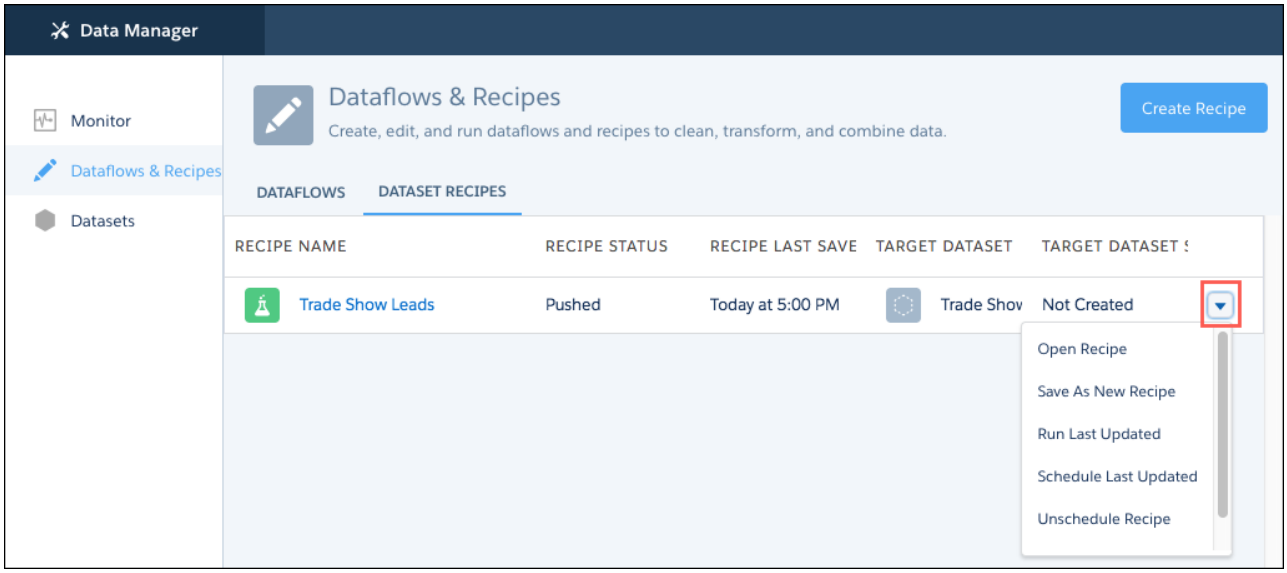
Benutzer mit der Berechtigung "Datenset-Rezepte bearbeiten" können analog zu Benutzern, die über die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" verfügen, auf den Datenmanager zugreifen. Allerdings können sie auf die folgenden Bereiche nicht zugreifen:

- Datenflussansicht auf der Registerkarte "Überwachen"
- Unterregisterkarte "Datenflüsse" auf der Registerkarte "Datenflüsse & Rezepte"
- Unterregisterkarte für abgeglichene Datensets auf der Registerkarte "Datensets"
- Registerkarte "Setup"

Die Berechtigung "Datenset-Rezepte bearbeiten" soll den Rezeptzugriff für den persönlichen Gebrauch gewähren, damit Benutzer ein Rezept nur in ihrer privaten Anwendung speichern können. Aus Sicherheitsgründen erlaubt es die Berechtigung Benutzern nicht, die Sicherheitsprädikate in vorhandenen Rezepten zu bearbeiten oder auf Datensets mit Sicherheitsprädikaten basierende Rezepte auszuführen und zu planen. Nur Benutzer, die mindestens über die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" verfügen, können diese Datensets ausführen.

Ausführen und Planen von Rezepten über die Rezeptliste

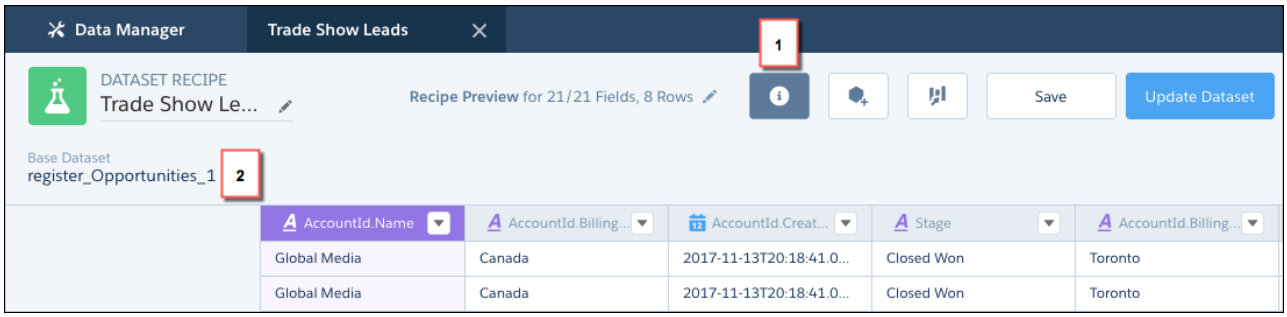
Sie können ein Rezept nun über dessen zugehöriges Aktionsmenü, das sich direkt in der Rezepte-Liste im Datenmanager befindet, ausführen und planen. Zuvor mussten Sie das Rezept öffnen und aktualisieren, um zu den Ausführungs- und Planungsoptionen zu gelangen, was bei einer langen Liste an zu verwaltenden Rezepten zeitraubend war.



Anmerkung: Über das Aktionsmenü können Sie die zuletzt aktualisierte Version eines Rezepts ausführen oder planen. Von Ihnen bearbeitete und gespeicherte Rezepte müssen aktualisiert werden, bevor Sie sie hier ausführen oder planen können. Wenn Sie nie eine Rezept ausführen, stehen die Ausführungs- und Planungsoptionen im Aktionsmenü nicht zur Verfügung.

Anzeigen des Ihrem Rezept zugrunde liegenden Datensets

Das Opportunity-Datenset, das Sie anhand eines Rezepts des letzten Monats erstellt haben, wirkt ein wenig veraltet. Sie navigieren zurück zum Rezept und führen es aus, um die Daten zu aktualisieren. Das Datenset ist jedoch weiterhin veraltet. Offenbar müssen Sie das Quell-Datenset aktualisiert, anhand dessen Sie das Rezept erstellt haben. Aber halt. Sie kennen das Quell-Datenset nicht! Kein Problem, es wurde an Sie gedacht. Es wurde eine Schaltfläche auf der Rezeptseite hinzugefügt, über die Sie das Datenset anzeigen können.



Klicken Sie auf die Schaltfläche **Rezeptmetadaten anzeigen** (1), um zu sehen, auf welchem Datenset oder Abgleich ein Rezept basiert. Der Basis-Datenset-Name wird oben im Rezept (2) angezeigt. Nun wissen Sie, welches Datenset Sie aktualisieren müssen.

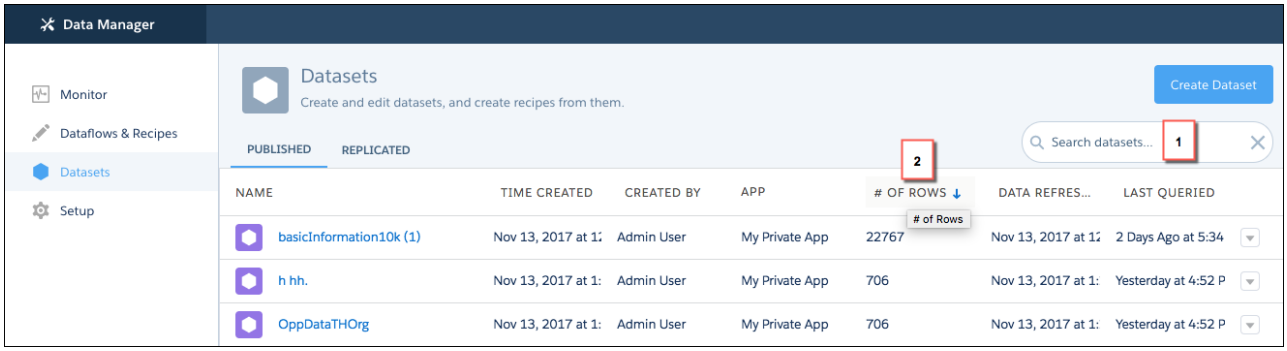
Das Wissen um das Basis-Datenset eines Rezepts ist in anderen Szenarien ebenfalls hilfreich. Beispielsweise ist es nützlich, wenn Sie wissen, zu welchem Datenset Sie navigieren müssen, um neue Felder hinzuzufügen, Filter zu ändern oder einen vollständigen Extrakt auszuführen.

Schnelleres Laden von abgeglichenen Daten in Rezepten

Zum Verbessern der Leistung wurde die Art und Weise geändert, wie Analytics Daten in einem Rezept lädt. Wenn Sie ein abgeglichenes Datenset verwenden, das aus mehr als 10.000 Zeilen besteht, lädt Analytics eine Stichprobe von 10.000 Zeilen in das Rezept. Sie können die Daten im Rezept wie gewohnt vorbereiten. Die Option zum Ändern der Stichprobengröße wird jedoch im Spaltenprofil nicht angezeigt.

Besseres Anzeigen Ihrer Datensets

Sie können ein Datenset im Datenmanager nicht finden? Sie möchten Ihre größten Datensets oder die nicht verwendeten alle über die Datenset-Liste anzeigen? Der Datenset-Listenansicht wurden Such-, Sortierungs- und weitere Metadatenspalten hinzugefügt, damit Sie alles, was Sie benötigen, auf einen Blick sehen können. Sie können sogar die Datensets in den privaten Anwendungen der Benutzer sehen.



Beginnen Sie mit der Eingabe eines Namens in das Suchfeld (1), um übereinstimmende Datensets anzuzeigen. Klicken Sie auf eine Spaltenüberschrift (2), um die Sortierung anhand dieser Spalte vorzunehmen. Zeigen Sie an, wer ein Datenset erstellt hat, wann dies der Fall war, wie viele Zeilen es aufweist und wann es zuletzt abgefragt wurde. Wenn Sie über die Berechtigung "Analytics verwalten" verfügen, werden die Datensets in den privaten Anwendungen der Benutzer hier ebenfalls aufgeführt. Nun können Sie sehen, wer die ganzen Daten anhäuft.

Anmerkung: Mit Ausnahme der Spalte "ANWENDUNG" können alle Spalten sortiert werden.

Die Suche und Sortierung sind zudem für abgeglichene Datensets verfügbar.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Neue Dashboards, fundiertere Datenanalyse, leichtere Einrichtung und Anpassung

Dank der neuesten Erweiterungen bei unseren vorgefertigten Analytics-Anwendungen ist es nun einfacher, aus Salesforce-Daten wertvolle Erkenntnisse zu ziehen. Verwenden Sie neue Dashboards und erweiterte Anpassungsfunktionen, um Ihre Daten aufzuschlüsseln, unabhängig davon, ob Sie Außendienst-, Vertriebs- oder Servicegeschäfte analysieren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Analytics-Anwendungen:
- Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwenden
- Zusätzliche Berechtigungen, wie für jede Anwendung angegeben

Erstellen und Verwalten von Analytics-Anwendungen:
- Analytics-Anwendungen mit Vorlagen verwalten
- Analytics-Datenflüsse bearbeiten

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen des richtigen Service zur richtigen Zeit mit Field Service Analytics

Ein neues Dashboard für Service-Manager und ein anderes für Techniker helfen dem gesamten Team, die jeweiligen Kundeninteraktionen im Auge zu behalten und einen tollen Service bereitzustellen. Das zusammen mit der Service Analytics-Anwendung erhältliche Field Service Analytics bietet Managern und Technikern Just-in-Time-Analysen, um das Ergebnis von Außendienstterminen zu optimieren. Intuitive Visualisierungen zeigen Ihnen deutlich Ihre Daten, um die Ergebnisse jeder Serviceinteraktion zu optimieren.

Verbessern der Leistung Ihres Vertriebsteams mit Sales Analytics

Neue Dashboards, Unterstützung für mehr Daten, zuverlässigere Anwendungserstellung, vereinfachte Dashboard-Einbettung sowie eine detaillierte Hilfe machen die Anwendung leistungsfähiger und benutzerfreundlicher.

Präzises Erstellen der gewünschten Anwendung mit dem optimierten Assistenten für Service Analytics

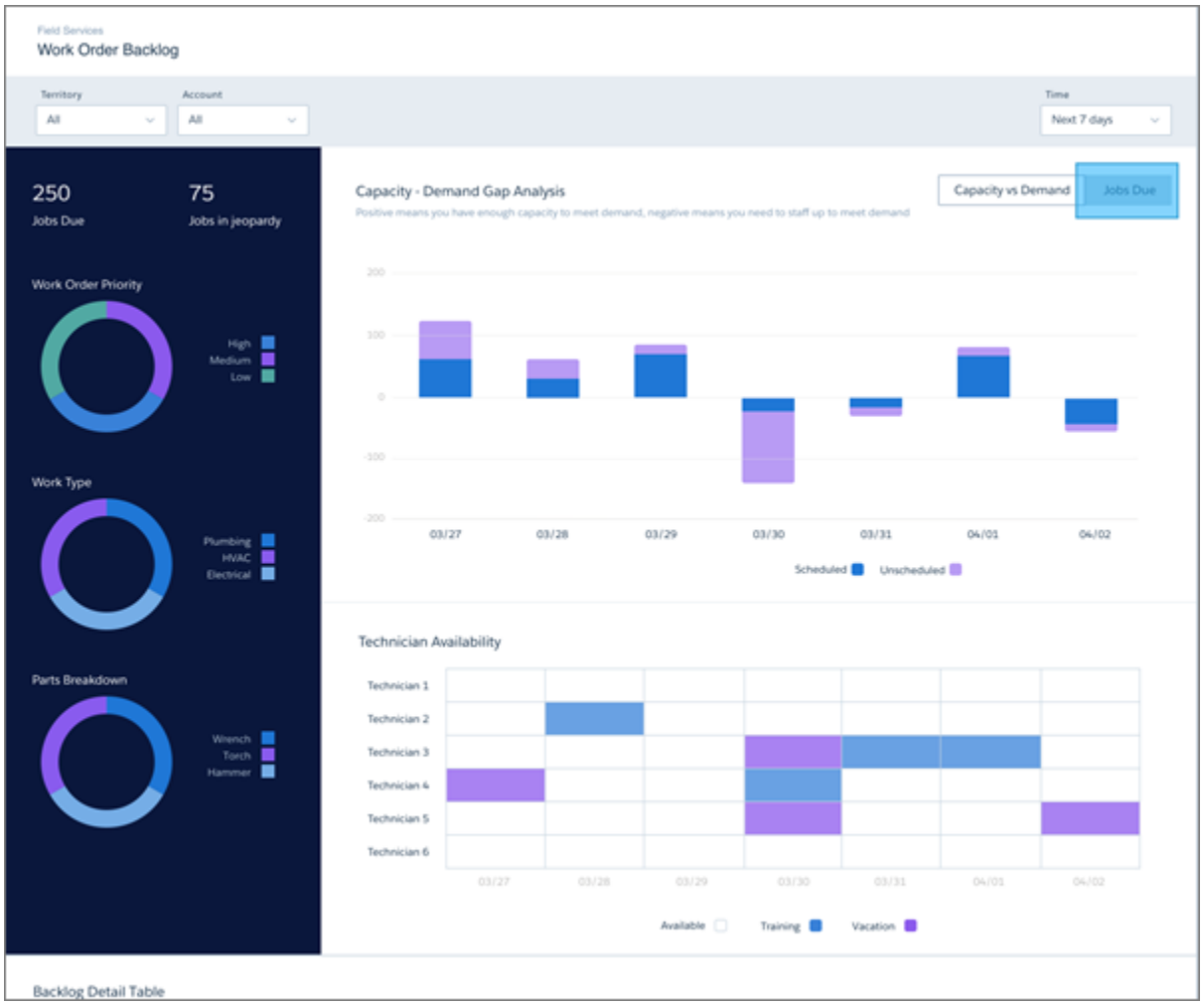
Mit dem neuen Assistenten können Sie auswählen, eine Basis- oder eine benutzerdefinierte Version der Anwendung zu erstellen. Dadurch wird die Anwendungserstellung einfacher und vorhersagbarer. Mit Service Analytics können Sie umsetzbare Erkenntnisse ermitteln, um jeden Kanal und die Kundenunterhaltung zu verbessern.

Bereitstellen des richtigen Service zur richtigen Zeit mit Field Service Analytics

Ein neues Dashboard für Service-Manager und ein anderes für Techniker helfen dem gesamten Team, die jeweiligen Kundeninteraktionen im Auge zu behalten und einen tollen Service bereitzustellen. Das zusammen mit der Service Analytics-Anwendung erhältliche Field Service Analytics bietet Managern und Technikern Just-in-Time-Analysen, um das Ergebnis von Außendienstterminen zu optimieren. Intuitive Visualisierungen zeigen Ihnen deutlich Ihre Daten, um die Ergebnisse jeder Serviceinteraktion zu optimieren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Field Service Analytics-Anwendung:
- Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



Es wurden Dashboards hinzugefügt, damit Service-Manager und Techniker ihre Arbeitslasten im Auge behalten und einen personalisierten Kundenservice bereitstellen können, der die Kundenerwartungen übertrifft.

- **Arbeitsauftragsrückstand** Service-Manager erhalten einen sofortigen Einblick in den Rückstand, dadurch können sie rechtzeitig die richtigen Ressourcen bereitstellen. Zeigen Sie den Status von allen offenen Arbeiten an, um Techniker entsprechend der Priorität oder den erforderlichen Fähigkeiten zuzuweisen. Antizipieren und verwalten Sie Ressourcenengpässe, damit Ihre Kunden immer das bekommen, was sie benötigen.
- **Meine Leistung.** Servicetechniker können ihre gesamte Arbeitslast in einem einzelnen Dashboard anzeigen. Sie können den Status und die Priorität für alle Ihre Arbeitsaufträge anzeigen, und zwar aufgeschlüsselt nach Typ und Produkt. Erhalten Sie sofortigen Einblick in Kundenzufriedenheitsbewertungen für jeden Auftrag und zeigen Sie die Anzahl der beim Erstkontakt gelösten Probleme an. Sie können auch sehen, wie Ihre SLA-Verstoßquote im Vergleich zum Team abschneidet.

Um Field Service Analytics verwenden zu können, muss Field Service Lightning in Ihrer Organisation aktiviert sein. Die Erstellung der Anwendung ist einfach. Wählen Sie in Analytics Studio die Vorlage "Field Service Analytics" aus und klicken Sie auf **Erstellen**. Analytics übernimmt den Rest und erstellt Dashboards auf der Grundlage Ihrer Field Service Lightning-Daten.

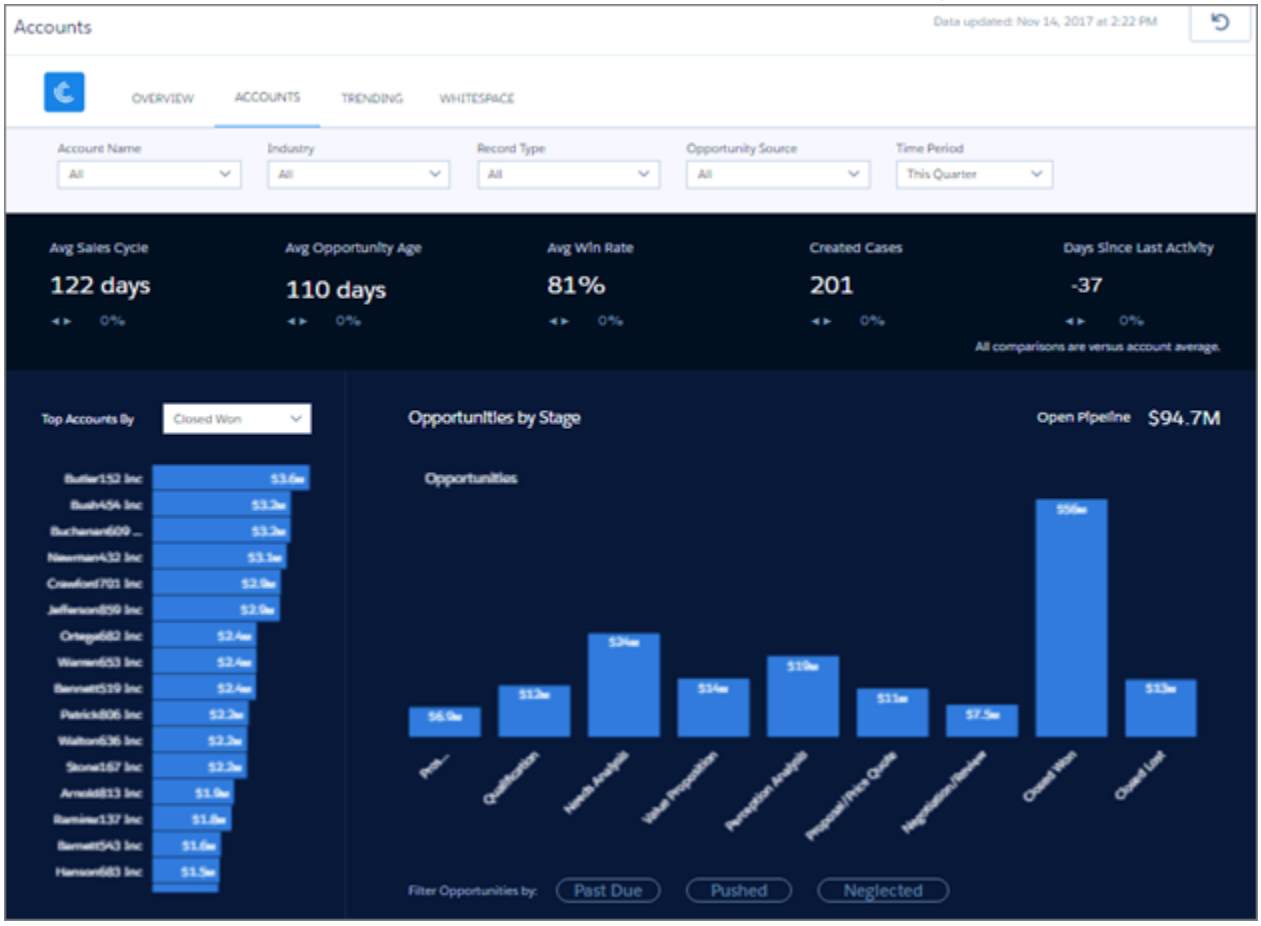
Verbessern der Leistung Ihres Vertriebsteams mit Sales Analytics

Neue Dashboards, Unterstützung für mehr Daten, zuverlässigere Anwendungserstellung, vereinfachte Dashboard-Einbettung sowie eine detaillierte Hilfe machen die Anwendung leistungsfähiger und benutzerfreundlicher.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Sales Analytics-Anwendung:

- Auf Sales Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



In jeder Sales Analytics-Version werden Funktionen integriert, um Daten in noch intelligentere Verkäufe umzuwandeln und Ihrem Team Tools an die Hand zu geben, mit denen sie den Wettbewerb meistern können. Das ist neu.

- **Accounts-Dashboard.** Account-Manager können Aktivität in ihren Accounts überwachen. Dazu zählen Opportunities, Aktivitäten und Kundenvorgänge.
- **Startseiten-Dashboard des Vertriebsmitarbeiters.** Das neue Dashboard, das für die Lightning-Startseite optimiert wurde, zeigt Vertriebsmitarbeitern ihre wichtigen Leistungsindikatoren an, sobald sie sich bei Salesforce anmelden. Sie können es über die Benutzeroberfläche zur Lightning-Startseite hinzufügen, ohne Code schreiben zu müssen.
- **Accounthierarchie-Support.** Nun können Sie einen Bericht zu dieser Salesforce-Standardfunktion erstellen. Zeigen Sie an, wie sich die Accounthierarchie anhand der wichtigen Leistungsindikatoren der Accounts zusammensetzt.

- **Verbesserte Organisationskompatibilitätsprüfung.** Wenn der Assistent die Daten Ihrer Organisation vor dem Erstellen der Anwendung überprüft, erhalten Sie mehr Details. Befolgen Sie die spezifischen Anleitungen, um zu erfahren, was Ihrer Organisation hinzugefügt werden soll, oder um die Anwendungserstellung zu ermöglichen.
- **Einfachere Dashboard-Einbettung.** Bettet die Account- und Opportunity-Übersichts-Dashboards der Vertriebsmitarbeiter direkt in den Layouts "Account" und "Opportunity-Seite" (in Lightning Experience und Salesforce Classic) ohne Code, aber mittels Klicks ein.
- **Detaillierte Dashboard-Hilfe.** Zeigen Sie Details zu jedem Dashboard an. Dazu zählen die der KPIs zugrunde liegenden Berechnungen und die Art, wie der Assistent zum Personalisieren von Dashboards verwendet werden muss.

Diese Ergänzungen sowie die Unterstützung von Feldern für benutzerdefinierte Beträge in Trend-Dashboards und die Möglichkeit, Filter (ohne Code!) in Dashboards zu ziehen, machen Sales Analytics leistungsstärker und anpassbarer.

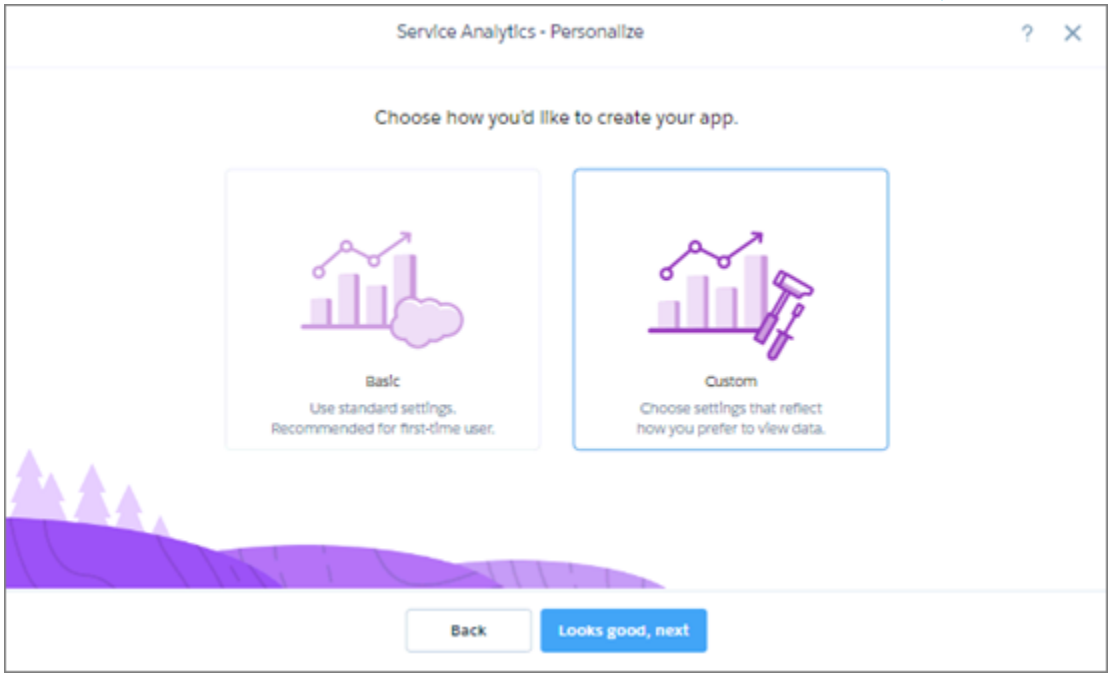
Präzises Erstellen der gewünschten Anwendung mit dem optimierten Assistenten für Service Analytics

Mit dem neuen Assistenten können Sie auswählen, eine Basis- oder eine benutzerdefinierte Version der Anwendung zu erstellen. Dadurch wird die Anwendungserstellung einfacher und vorhersagbarer. Mit Service Analytics können Sie umsetzbare Erkenntnisse ermitteln, um jeden Kanal und die Kundenunterhaltung zu verbessern.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Service Analytics-Anwendung:

- Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen



Mit der einfachen Erstelloption können Sie mit nur wenigen Klicks eine Anwendung mit Standardeinstellungen erstellen. Wenn Sie die benutzerdefinierte Erstellung auswählen, können Sie Ihrer Anwendung Daten und Funktionen hinzufügen. Beantworten Sie anschließend detaillierte Fragen dazu, wie Sie Ihr Servicegeschäft verfolgen und Daten anzeigen möchten.

Der Assistent prüft, ob in Ihrer Organisation die zum Erstellen der Anwendung erforderlichen Daten und Objekte, die Sie optional hinzufügen können, vorhanden sind. Zudem überprüft er die Feldebenensicherheit und die Geschäftseinstellungen, um sicherzustellen,

dass sie in der Anwendung genau dargestellt werden. Mithilfe von Fehlermeldungen im Assistenten können Sie alles beheben, was falsch ist. In der seitenweisen Hilfe erhalten Sie detaillierte Anweisungen für die Auswahl der Assistenten-Einstellungen.

Lesen Sie das Thema Erste Schritte zur Anwendung.

Einstein Discovery: Einstein Data Insights (Pilotprogramm), Analytics-Datenzugriff

Einführung von Einstein Data Insights (Pilotprogramm): Ein intelligenterer Bericht. Einstein analysiert Ihre Berichtsdaten, damit Sie sie besser verstehen können, und enthüllt relevante Informationen, für die Sie Maßnahmen ergreifen können. Zudem können Sie noch leichter auf noch mehr Daten zugreifen. Verwenden Sie Ihre Analytics-Daten nahtlos mit Einstein Discovery. Laden Sie Daten in Sprachen mit UTF-8-Codierung hoch und analysieren Sie sie.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Data Insights: Was kann Einstein Ihnen über Ihre Berichtsdaten mitteilen? (Pilot)
In Berichten werden Ihnen Daten angezeigt, aber was bedeuten die Daten? Darauf gibt es jetzt eine Antwort! Einführung von Einstein Data Insights: ein intelligenterer Bericht. Einstein analysiert Berichtsdaten und fasst wichtige Kernpunkte, Vergleiche und Trends mit aussagekräftigen Diagrammen und Kennzahlen zusammen. Das ist Data Science mit einem Klick!Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erstellen von Einstein Discovery-Datensets anhand von Analytics-Datenflüssen
Verwenden Sie einen Einstein Analytics-Datenfluss, um ein auf Daten von Salesforce-Objekten, duplizierten Objekten oder bestehenden Datensets basierendes Einstein Discovery-Dataset zu erstellen.

Verwenden von UTF-8-Zeichensätzen mit Einstein Discovery
Von Einstein Discovery werden nun Daten unterstützt, die die UTF-8-Zeichencodierung aufweisen. Sie können Daten in jeder Sprache hochladen und analysieren, die die UTF-8-Codierung verwendet, beispielsweise Arabisch, Russisch oder Hebräisch.

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.

Einstein Data Insights: Was kann Einstein Ihnen über Ihre Berichtsdaten mitteilen? (Pilot)

In Berichten werden Ihnen Daten angezeigt, aber was bedeuten die Daten? Darauf gibt es jetzt eine Antwort! Einführung von Einstein Data Insights: ein intelligenterer Bericht. Einstein analysiert Berichtsdaten und fasst wichtige Kernpunkte, Vergleiche und Trends mit aussagekräftigen Diagrammen und Kennzahlen zusammen. Das ist Data Science mit einem Klick!Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

AUSGABEN

In der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition verfügbar. Auch in der **Developer** Edition verfügbar.

Anmerkung: Einstein Data Insights wird 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. Einstein Data Insights ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce dessen allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Die Vorgehensweise ist wie folgt:

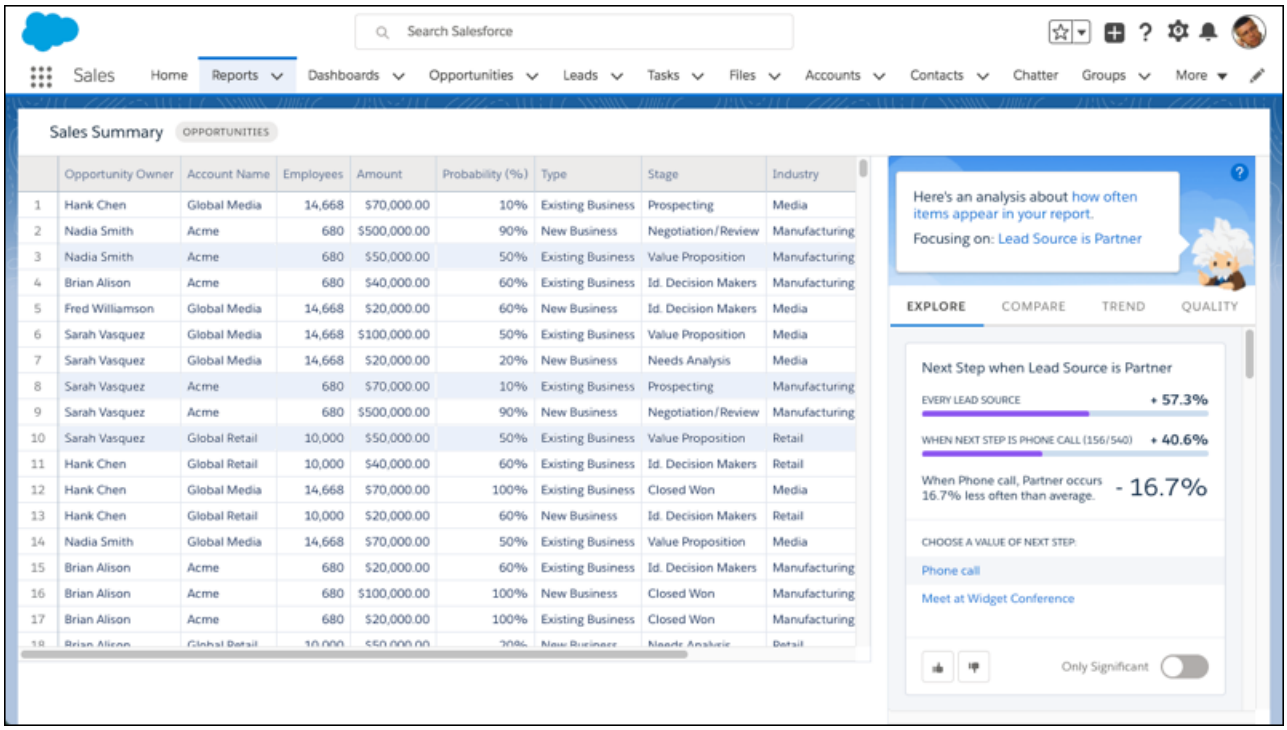
Führen Sie zunächst einen Bericht aus. Klicken Sie dann zum Starten einer Analyse auf **Einstein Data Insights**.

Einstein analysiert alle Daten in Ihrem Bericht, aber keine anderen. Stellen Sie also sicher, dass Sie alles einfügen, was für Sie interessant ist. Wenn Sie einen Bericht erstellen, der alle Opportunities zurückgibt, analysiert Einstein alle Opportunities. Wenn Sie den Bericht so filtern, dass keine offenen Opportunities zurückgegeben werden, analysiert Einstein keine offenen Opportunities.

Und wenn es heißt, dass Einstein alle Opportunities analysiert, bedeutet das bis zu 500.000 Opportunities und 25 Spalten. Einstein analysiert mehr als nur die 2.000 in einem Bericht angezeigten Datensätze. Da Einstein so viele Datensätze in jede Analyse einschließt, sind die Statistiken, die Sie erhalten, genau, umsetzbar und herausragend.

Einstein übernimmt die komplizierte Analysearbeit für Sie. Sie müssen Berichtsdaten nicht gruppieren, zusammenfassen oder in einem Diagramm darstellen. (Obwohl Sie das sicher könnten, wenn Sie möchten!) Einstein übernimmt dies für Sie während der Analyse Ihrer Berichtsdaten und fasst die wichtigsten Kernpunkte zusammen.

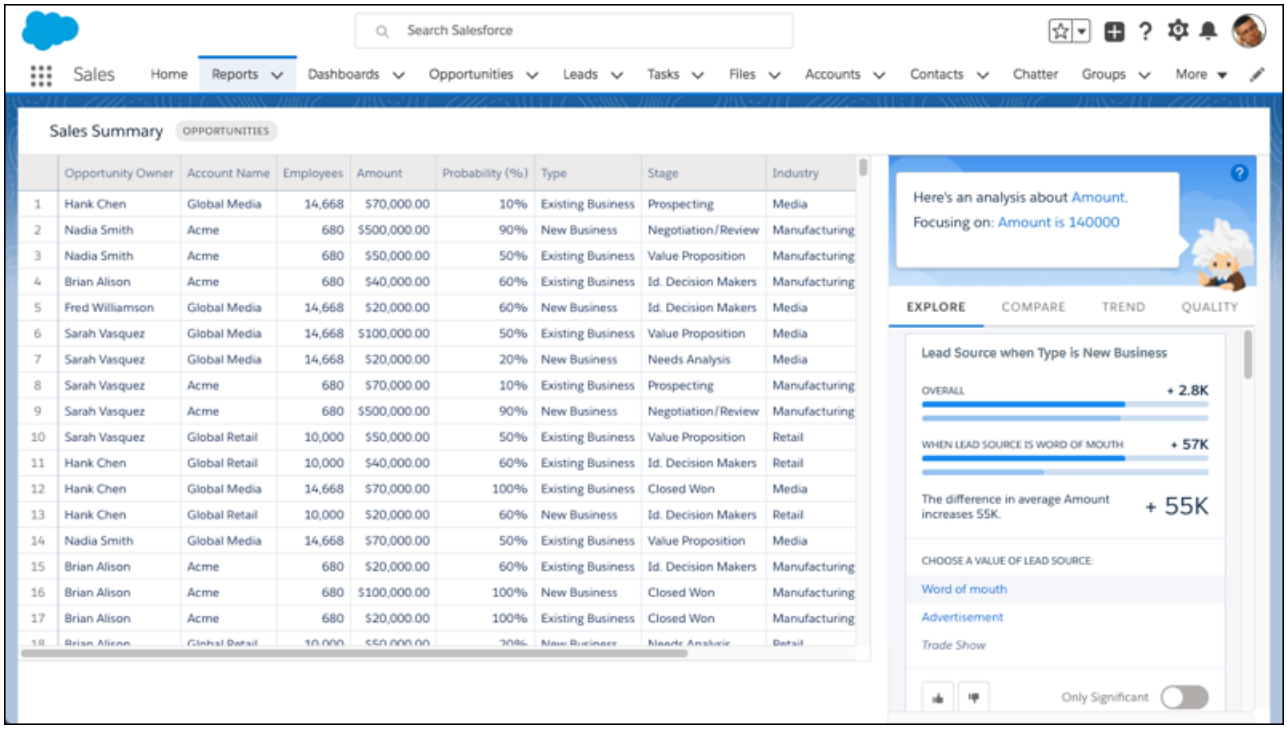
Sehen wir uns an, was Einstein bei einem standardmäßigen Opportunity-Pipeline-Bericht zu sagen hat.



	Opportunity Owner	Account Name	Employees	Amount	Probability (%)	Type	Stage	Industry
1	Hank Chen	Global Media	14,668	$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Media
2	Nadia Smith	Acme	680	$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
3	Nadia Smith	Acme	680	$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Manufacturing
4	Brian Alison	Acme	680	$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
5	Fred Williamson	Global Media	14,668	$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Media
6	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	$100,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
7	Sarah Vasquez	Global Media	14,668	$20,000.00	20%	New Business	Needs Analysis	Media
8	Sarah Vasquez	Acme	680	$70,000.00	10%	Existing Business	Prospecting	Manufacturing
9	Sarah Vasquez	Acme	680	$500,000.00	90%	New Business	Negotiation/Review	Manufacturing
10	Sarah Vasquez	Global Retail	10,000	$50,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Retail
11	Hank Chen	Global Retail	10,000	$40,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Retail
12	Hank Chen	Global Media	14,668	$70,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Media
13	Hank Chen	Global Retail	10,000	$20,000.00	60%	New Business	Id. Decision Makers	Retail
14	Nadia Smith	Global Media	14,668	$70,000.00	50%	Existing Business	Value Proposition	Media
15	Brian Alison	Acme	680	$20,000.00	60%	Existing Business	Id. Decision Makers	Manufacturing
16	Brian Alison	Acme	680	$100,000.00	100%	New Business	Closed Won	Manufacturing
17	Brian Alison	Acme	680	$20,000.00	100%	Existing Business	Closed Won	Manufacturing

Die beste Statistik lenkt Ihre Aufmerksamkeit auf ***Nächster Schritt***, *wenn* ***Lead-Quelle*** *gleich* ***Partner*** ist. Es vergleicht die Häufigkeit von ***Lead Source*** *ist* ***Partner*** in allen Opportunities (57,3 %) mit der Häufigkeit von ***Lead-Quelle*** *ist* ***Partner*** bei ***Nächster Schritt*** *ist* ***Telefonanruf*** (40,6 %). Anscheinend sinkt die Rate stark. Lassen Sie uns ein Brainstorming machen, wie wir mehr Opportunities mit Partnern als Quelle am Telefon erhalten können, um mehr Geschäfte abzuschließen.

Sie können Einstein auch um numerische Spalten aus dem Bericht bitten. Hier ist eine Analyse für "Betrag". Es wird geprüft, wie sich der Wert unter "Betrag" basierend auf den Bedingungen in anderen Feldern ändert. Einstein gruppiert wieder und gruppiert neu, fasst zusammen und erneut zusammen, konzentriert sich dabei jedoch auf den durchschnittlichen Wert für "Betrag" anstelle der Datensatzanzahl.



Anscheinend ist der durchschnittliche Wert für "Betrag" um 55.000 $ höher, wenn "Typ" den Wert "Neues Geschäft" und "Lead-Quelle" den Wert "Mundpropaganda" enthält. Hm ... Vielleicht sollten wir unsere Kunden ermutigen, in sozialen Medien für unsere Waren und Services zu werben?

Was denken Sie? Was kann Einstein Ihnen über Ihre Berichtsdaten mitteilen?

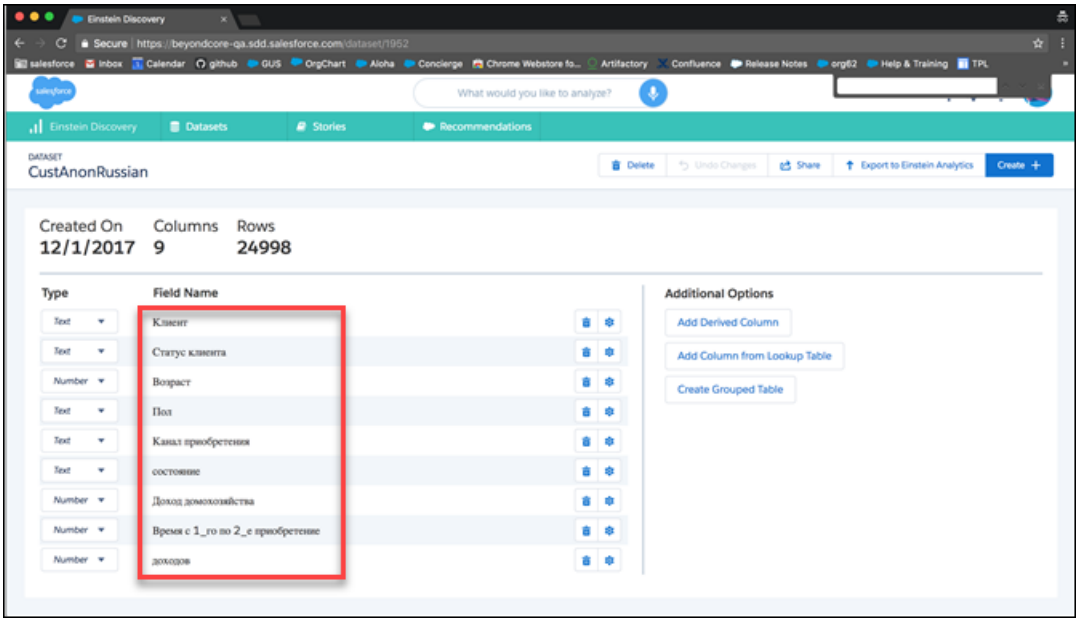
Erstellen von Einstein Discovery-Datensets anhand von Analytics-Datenflüssen

Verwenden Sie einen Einstein Analytics-Datenfluss, um ein auf Daten von Salesforce-Objekten, duplizierten Objekten oder bestehenden Datensets basierendes Einstein Discovery-Dataset zu erstellen.

Weitere Informationen finden Sie unter Exportieren von Daten zu Einstein Discovery mit der export-Transformation (allgemein verfügbar).

Verwenden von UTF-8-Zeichensätzen mit Einstein Discovery

Von Einstein Discovery werden nun Daten unterstützt, die die UTF-8-Zeichencodierung aufweisen. Sie können Daten in jeder Sprache hochladen und analysieren, die die UTF-8-Codierung verwendet, beispielsweise Arabisch, Russisch oder Hebräisch.



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.

Communities: Distributed Marketing, 1-zu-1-Journeys und neue Supportkomponenten

AUSGABEN

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

Communities können sich diesen Frühling über eine Vielzahl toller Funktionen freuen. Die Community Cloud ist dank zweier neuer Funktionen besser in die Marketing Cloud integriert. Partner-Communities können ab sofort von Distributed Marketing profitieren. Damit haben Partner die Möglichkeit, vorkonfigurierte anpassbare Kampagnen zu verwenden, um neue Programme zu bewerben. Lightning-Communities profitieren von personalisierten E-Mail-Journeys, um Community-Mitglieder einzugliedern und Beziehungen zu pflegen. Über weitere tolle Neuerungen dürfen sich Kunden-Communities freuen, die nun die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" zusammen verwenden können, um Kunden bei der Suche nach Lösungen für ihre Probleme zu unterstützen, noch bevor sie einen Kundenvorgang eröffnen.

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.

Lightning Bolt-Lösungen und Lightning-Vorlagen basieren auf derselben Technologie wie Lightning Experience: der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie nutzen zu können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit Einstein Answers (Pilot) Vorteile der künstlichen Intelligenz in Ihrer Community nutzen

Wenn Ihre Kunden nach Antworten in Ihrer Community suchen, möchten Sie präzise Ergebnisse, die ihre Probleme schnell lösen. Hier kommt Einstein Answers ins Spiel. Wenn ein Community-Mitglied eine Frage stellt, durchsucht Einstein Answers Artikel und vorhandene Diskussionen in Ihrer Community. Nachdem Einstein Answers die Daten Ihrer Community gesichtet hat, werden Antworten auf die Frage des Community-Mitglieds vorgeschlagen. Hauptbenutzer, auch Antwort-Champions genannt, überprüfen und bewerten die vorgeschlagenen Antworten und posten geeignete Inhalte in der Community.

Mitglieder als Werbeziel mit Journey Builder für Communities (allgemein verfügbar)

Trommelwirbel! Die Community Cloud- und Marketing Cloud-Integration, die wir in der Version Winter '18 als Beta-Funktion eingeführt haben, ist jetzt allgemein verfügbar. Mit Journey Builder können Sie Kundenjourneys über E-Mails, Mobiltelefone, Anzeigen und das Web hinweg erstellen. Mit der Community Cloud-Integration können Community- und Marketing-Manager Community-Mitglieder auf umfassende Kundenjourneys schicken, das Engagement fördern und die Aktivität in der Community ankurbeln. Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie über Community- und Marketing Cloud-Lizenzen verfügen.

Lightning-Communities: Neue Supportkomponenten, detailliertere Zielgruppendefinitionen und ein optimiertes Themenerlebnis

Geben Sie Ihrer Community mehr Möglichkeiten bei der Kundenvorgangsableitung, richten Sie Zielgruppen auf Komponentenebene ein, passen Sie Communities dank Themen schneller an, verbinden Sie Ihr externes CMS mit Ihrer Community und vieles mehr.

Sicherheit: Einfache Deaktivierung und strengere Anmeldeanforderungen

Wir möchten die Community-Nutzung so sicher wie möglich machen. Vertrauen ist und bleibt unsere oberste Priorität. Deshalb haben wir es für externe Benutzer einfacher gemacht, ihre Accounts zu deaktivieren.

Verbesserte Benutzerfreundlichkeit: Accountrollen-Optimierung, Spracheinstellungen und mehr

Informieren Sie sich über die wichtigsten Verbesserungen in Sachen Benutzerfreundlichkeit, die an dieser Version vorgenommen wurden. Mit der Accountrollen-Optimierung können Sie die Anzahl der Rollen, die für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwendet werden, minimieren. Darüber hinaus sind die Spracheinstellungen in den Community-Generator umgezogen, wo sie einfacher gefunden und verwendet werden können. Und dank Verbesserungen bei der Suchmaschinenoptimierung wird Kunden und Suchmaschinen die Suche nach Informationen und Antworten erleichtert. Außerdem ist Ihr Startpunkt von nun an "Arbeitsumgebungen" und nicht mehr die Community-Verwaltung. Damit soll der Zugriff auf neue Funktionen zur Verwaltung Ihrer Community verbessert werden.

Chatter in Lightning-Communities: Multimedia-Inhalte-Editor auf Mobilgeräten, Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen und Option "Per Link freigeben"

Verleihen Sie Ihren mobilen Feeds Stil. Erhalten Sie Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung, wenn Ihre Gruppe erwähnt wird. Geben Sie Links zu Posts frei. Und lassen Sie andere an Ihrem einzigartigen Expertenwissen teilhaben, wenn Fragen zu Ihrem Fachgebiet direkt an Sie gehen.

Partner-Communities: Kalender, Scorecards, Marktplatz für Kampagnen und mehr geführte Einrichtungen

Über den Marktplatz für Kampagnen können Kanalmarkthändler vorab genehmigte Marketingkampagnen für Partner freigeben, um die Nachfrage nach den Produkten oder Services ihrer Lieferanten anzukurbeln. Anhand von Partner-Scorecards können Kanal-Account-Manager die Account-Leistung auf der Grundlage einer Reihe von wichtigen Schlüsselindikatoren verfolgen. Partner und Anbieter können Ereignisse anhand von Kalendern nachverfolgen und freigeben. Und mit den neuen geführten Einrichtungen können Ihre Administratoren Kanalprogramme und Scorecards, den Marktplatz für Kampagnen und den intelligenten Vertrieb im Handumdrehen einrichten.

Neue geführte Einrichtungen: Kanalprogramme, Marktplatz für Kampagnen und intelligenter Vertrieb

Mit den neuen geführten Einrichtungen werden Ihre Kanalprogramme noch effizienter. Wir führen Sie durch die Einrichtung von Kanalprogrammen und Scorecards, die Erstellung eines Marktplatzes für Kampagnen und die Einrichtung von Dateien und Bibliotheken für den intelligenten Vertrieb. Sie können auch auf eine kuratierte Liste von Erweiterungen für Community-Anwendungen zurückgreifen, um noch mehr Lösungen für Ihre Partner-Community zu finden. Sie benötigen eine Partnerlizenz, um über "Community-Arbeitsumgebungen" auf "Geführte Einrichtung" zuzugreifen.

Community-Analysen: Dashboards zur Kundenvorgangsableitung und Stimmungsanalyse

Zwei neue Dashboards zeigen, wie sich Ihre Community in Sachen Kundenvorgangsableitung schlägt und wie die allgemeine Stimmung in Ihrer Community ist. Die Dashboards sind im Community-Verwaltungspaket der Version Spring '18 enthalten, das kurz nach der Veröffentlichung auf AppExchange zur Verfügung steht.

Dateien in Lightning-Communities: Navigation in Bibliotheken anhand von Kacheln, Erstellen von Datenbeständen durch Standardbenutzer und Zusammenarbeiten mit Quip

Dank Aktualisierungen und neuen Funktionen in "Dateien" in Lightning-Communities ist die Arbeit mit Dateien und Bibliotheken jetzt noch einfacher. Durch die neue kachelbasierte Oberfläche für Bibliotheken und Dateien finden Sie sich in Ihren Bibliotheken besser zurecht und gelangen schnell zu den gewünschten Dateien und Ordnern. Greifen Sie schnell auf Ihre zuletzt verwendeten Datenbestandsdateien zu, erlauben Sie Standardbenutzern das Erstellen von Datenbeständen und bieten Sie Kunden eine Möglichkeit zum Erstellen von Datenbestandsdateien, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, Dateien unterwegs in der Vorschau anzuzeigen, und profitieren Sie von der integrierten Suche. Durch die Integration von Quip eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

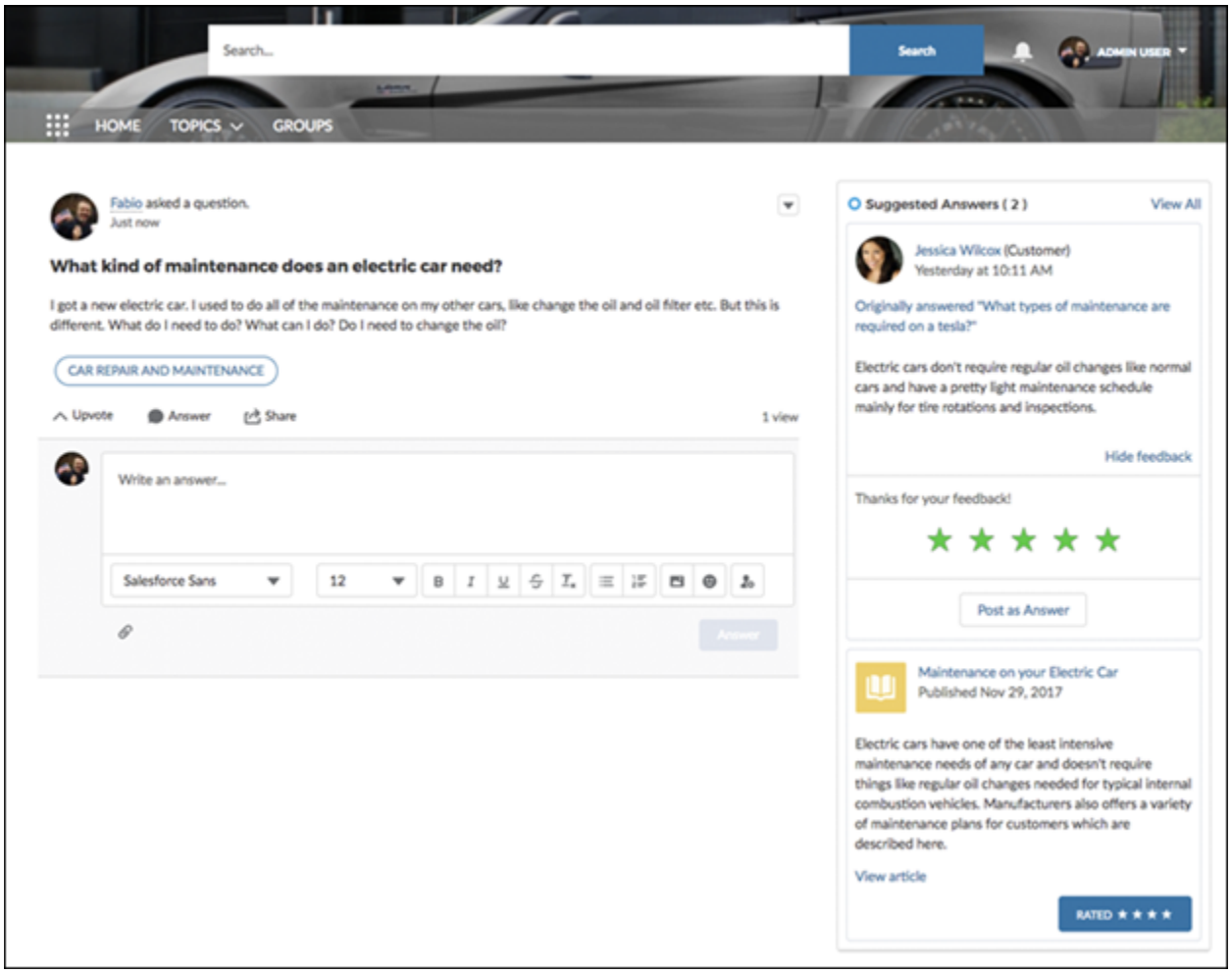
Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

Mit Einstein Answers (Pilot) Vorteile der künstlichen Intelligenz in Ihrer Community nutzen

Wenn Ihre Kunden nach Antworten in Ihrer Community suchen, möchten Sie präzise Ergebnisse, die ihre Probleme schnell lösen. Hier kommt Einstein Answers ins Spiel. Wenn ein Community-Mitglied eine Frage stellt, durchsucht Einstein Answers Artikel und vorhandene Diskussionen in Ihrer Community. Nachdem Einstein Answers die Daten Ihrer Community gesichtet hat, werden Antworten auf die Frage des Community-Mitglieds vorgeschlagen. Hauptbenutzer, auch Antwort-Champions genannt, überprüfen und bewerten die vorgeschlagenen Antworten und posten geeignete Inhalte in der Community.

Wichtig: Wir stellen Einstein Answers Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie sich für die Teilnahme an diesem Programm interessieren, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Einstein Answers 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.



Einstein Answers ist mit weiteren neuen Funktionen kompatibel, damit Ihre Community von der reaktionsfähigsten Frage-Antwort-Erfahrung profitieren kann. Zum Beispiel gelangen im Rahmen der besten fünf Fragen aktuelle Fragen mit hohem Engagement zu der Person, die sie am besten beantworten kann. Durch die Kombination von "Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes wird sichergestellt, dass das Engagement präzise gemessen wird.

Alle Daten, die von Einstein Answers gesammelt werden, darunter Bewertungen, Feedback, Postings von vorgeschlagenen Antworten und Endbenutzerverhalten, werden zur Verbesserung der vorgeschlagenen Antworten auf zukünftige Fragen verwendet. Je mehr Sie die Funktion nutzen, desto besser wird sie.

Mitglieder als Werbeziel mit Journey Builder für Communities (allgemein verfügbar)

Trommelwirbel! Die Community Cloud- und Marketing Cloud-Integration, die wir in der Version Winter '18 als Beta-Funktion eingeführt haben, ist jetzt allgemein verfügbar. Mit Journey Builder können Sie Kundenjourneys über E-Mails, Mobiltelefone, Anzeigen und das Web hinweg erstellen. Mit der Community Cloud-Integration können Community- und Marketing-Manager Community-Mitglieder auf umfassende Kundenjourneys schicken, das Engagement fördern und die Aktivität in der Community ankurbeln. Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie über Community- und Marketing Cloud-Lizenzen verfügen.

Angenommen, Sie möchten mit neuen Mitgliedern in Kontakt kommen, wenn diese der Community beitreten. Dann erstellen Sie doch eine E-Mail-Journey, die ihnen automatisch personalisierte E-Mails sendet. Fügen Sie Informationen dazu hinzu, wie man ein Bild hochlädt oder das Community-Erlebnis optimieren kann. Nützliche E-Mails stärken die Bindung und wirken sich positiv auf die Beteiligung aus.

Lösen Sie eine personalisierte E-Mail-Journey mit Ereignissen aus oder wählen Sie eine spezifische Zielgruppe.

Ereignisse umfassen:

- Neue Community-Mitgliedschaft
- Kundenvorgangserstellung
- Neue Mitgliedschaft in Chatter-Gruppe (neu in Version Spring '18)
- Erstellen eines neuen Chatter-Posts
- Neue Frage zu einem Thema oder neues Thema in einem Post (neu in Version Spring '18)

Zielgruppen umfassen:

- Mitglieder mit den meisten Ansehenspunkten
- Mitglieder, die derselben Chatter-Gruppe angehören
- Mitglieder, die im vorausgegangenen angegebenen Zeitraum nichts beigetragen haben
- Mitglieder, die sich für ein Community-Ereignis registriert haben

Stellen Sie zunächst sicher, dass Marketing Cloud Connect eingerichtet ist, damit die beiden Clouds interagieren können. Das Erstellen von E-Mails und Journeys und das Arbeiten damit erfolgen in der Marketing Cloud.

Lightning-Communities: Neue Supportkomponenten, detailliertere Zielgruppendefinitionen und ein optimiertes Themenerlebnis

Geben Sie Ihrer Community mehr Möglichkeiten bei der Kundenvorgangsableitung, richten Sie Zielgruppen auf Komponentenebene ein, passen Sie Communities dank Themen schneller an, verbinden Sie Ihr externes CMS mit Ihrer Community und vieles mehr.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community

Wir haben die Lightning-Communities umgestaltet! Zu den Neuerungen gehören unter anderem ein Dropdown-Menü für Zielgruppen auf Komponentenebene. Auch die Leistung einiger Komponenten wurde optimiert. Alle künftigen Verbesserungen an den Lightning-Community-Vorlagen werden in der Version Spring '18 vorgenommen. Verpassen Sie dies also nicht.

Schnelleres Erstellen und Branding Ihrer Community

Das Erscheinungsbild Ihrer Community lässt sich dank einer neuen, optimierten Themenverwaltung nun noch schneller anpassen. Diese vereint alle Steuerelemente zur visuellen Konfiguration an einem Ort. So geht das Einrichten Ihrer Community schneller und Sie haben mehr Zeit, Ihren Kunden zu helfen. Sie möchten ein neues Seitenlayout? Ändern Sie Seitenlayouts und Seitenvariationen schnell und sicher und aktualisieren Sie Ihre Site. Diese Funktion ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Schnell herausfinden, welches Themenlayout als Grundlage für eine Seite dient

Finden Sie im Handumdrehen mit nur einem Klick heraus, wie viele und welche Seiten mit Ihren Themenlayouts verknüpft sind.

Einfacheres Erstellen und Verwalten von CMS Connect (JSON)-Verbindungen und -Inhalten

Aus externen Quellen bezogene Inhalte, die über JSON-Verbindungen eingespeist werden, können ganz einfach definiert und angezeigt werden. CMS Connect (JSON) ist in Arbeitsumgebungen nun vielseitiger und lässt sich besser zuordnen. Definieren Sie bis zu fünf JSON-Verbindungstypen, jeweils mit bis zu zehn Listen und einem zugeordneten Element. Diese Komponente ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Verwenden von Anmeldeinformationen mit Namen für JSON-Verbindungen in CMS Connect (Beta)

Verwenden Sie Anmeldeinformationen mit Namen für Ihre JSON-Verbindungen, um sicheren Inhalt aus externen Systemen, wie Sitecore, Drupal oder Wordpress, in Ihre Community einzubinden. Diese Komponente ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Mit Community-Kalendern den Überblick über Ereignisse behalten

Greifen Sie über Ihre Lightning-Community auf Salesforce-Kalender zu und geben Sie Ihren Kalender für andere frei. Mithilfe der neuen Komponente "Kalender" können Sie sich Ihre Ereignisse und die Kalender anderer Benutzer direkt über Ihre Community anzeigen lassen – auf Ihrem Desktop oder Mobilgerät, Sie können einen Kalender so einrichten, dass Details im seitlichen Bereich angezeigt werden, oder ihn standardmäßig ausblenden. Außerdem können Sie Ihre Kalender vom Typ "Meine Ereignisse" für andere Teammitglieder freigeben und deren Kalender Ihrer Ansicht hinzufügen.

Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente

Ihre Community-Mitglieder sind für Ihr Geschäft sehr wertvoll. Deshalb haben sie auch wertvolle Optionen. Mit Salesforce-Umfragen können Sie benutzerdefinierte Umfragen erstellen und wichtige Informationen von Ihren Kunden einholen. Machen Sie sich das Wissen und die Erfahrung Ihrer Community zunutze, indem Sie mithilfe der Umfragenkomponente benutzerdefinierte Umfragen in Community-Vorlagen einbetten. Diese Komponente ist in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Beantworten von Fragen der Kunden und Kundenvorgangsableitung mit zwei neuen Komponenten

Wenn Ihre Kunden ein Problem mit einem Produkt haben und nicht gleich eine Lösung finden, ist der Frust groß. Sorgen Sie für zufriedene Kunden und helfen Sie ihnen, die gesuchten Informationen schnell zu finden. Wenn Kunden einen Kundenvorgang über das Formular zum Kontaktieren des Supports erstellen, sehen sie mögliche Lösungen wie Artikel oder vorherige Community-Diskussionen in der Kundenvorgangsableitung. Wenn sie auf den Inhalt klicken, haben sie die Möglichkeit, das Formular zu verwerfen. Oder sie können, falls ihr Problem nicht gelöst ist, mit der Erstellung des Kundenvorgangs fortfahren. Verwenden Sie diese Komponenten in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen.

Angabe von Kontaktdaten in Snap-ins-Chat für Ihre Community-Mitglieder

Helfen Sie Ihren Community-Mitgliedern dabei, schneller mit einem Supportagenten zu chatten. Sie können festlegen, dass beim Anfordern eines Chats der Name und die E-Mail-Adresse automatisch in das Formular vor dem Chat eingefügt werden, vorausgesetzt, die Mitglieder sind angemeldet. Über die Komponente "Snap-ins-Chat" können Ihre Community-Mitglieder einen Live-Webchat mit einem Supportagenten starten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Organisation Ihrer Community-Inhalte in bis zu acht Ebenen mit Navigationsthemen

Navigationsthemen sind ein fantastisches Tool, um den Inhalt Ihrer Community für Ihre Mitglieder zu ordnen. Bislang standen nur drei Ebenen zur Verfügung: ein übergeordnetes, ein untergeordnetes und ein noch weiter untergeordnetes Thema. Jetzt können Sie für die Organisation Ihrer Inhalte auf bis zu acht Ebenen zurückgreifen. Das macht es nun viel einfacher, die Themenhierarchie Ihrer Community an Ihren tatsächlichen Produktkatalog anzugleichen, der möglicherweise mehr als drei Ebenen umfasst.

Zuweisen von Zielgruppen zu Seitenkomponenten

Ab sofort können Sie die meisten Zielgruppenkriterien individuellen Komponenten auf einer Seite zuweisen. Das macht es viel einfacher, den richtigen Mitgliedern die richtigen Inhalte zu präsentieren.

Verwenden von CRM-Feldern zur Zielgruppenausrichtung

Die Benutzerzielgruppenkriterien bieten ab sofort unendliche Möglichkeiten. Wählen Sie Felder für CRM-Objekte aus, z. B. Kontakte oder Accounts, und erstellen Sie Zielgruppenkriterien, die sich auf Seiten, Brandingsätze und Komponenten anwenden lassen. Per Drilldown über bis zu vier Ebenen gelangen Sie zum gewünschten Feld. So kann die Zielgruppenausrichtung mit unglaublicher Präzision erfolgen.

Verwenden von mehr Komponenten mit mehr Vorlagen

Sie haben jetzt noch mehr Möglichkeiten mit den Partner Central- und Kundenaccountportal-Vorlagen, denn mit jeder der Vorlagen lassen sich noch mehr Komponenten verwenden.

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community

Wir haben die Lightning-Communities umgestaltet! Zu den Neuerungen gehören unter anderem ein Dropdown-Menü für Zielgruppen auf Komponentenebene. Auch die Leistung einiger Komponenten wurde optimiert. Alle künftigen Verbesserungen an den Lightning-Community-Vorlagen werden in der Version Spring '18 vorgenommen. Verpassen Sie dies also nicht.

Wichtig: Lesen Sie vor dem Aktualisieren auf die Version Spring '18 das Thema Aktualisieren Ihrer Community. Darin wird beschrieben, wie sich die Aktualisierung auf Ihre Community auswirken kann. Diese Aktualisierungen wirken sich möglicherweise auf Ihr benutzerdefiniertes CSS aus. Spezifische Änderungen an der Auswahl finden Sie im Thema zum Migrieren von CSS-Überschreibungen. 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. Wenn Sie Ihre Community in der letzten Version (Winter '18) nicht aktualisiert haben, enthält dieser Versionshinweis wichtige Informationen für Sie.

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit Punkten dazu, was zu erwarten ist, wenn Sie Ihre aktuelle Lightning-Community auf die Version Spring '18 aktualisieren:

- Ein Dropdown-Menü zur Auswahl von Zielgruppen auf Komponentenebene
- Sofort einsatzfähige Benutzeroberflächenerweiterungen, beispielsweise für die Schriftgröße
- Verbesserungen und Leistungsoptimierungen in folgenden Bereichen: Bestenliste für Ansehen, Trending-Artikel nach Thema, verwandte Artikel und Datensatzlayout für Datensatz-Detailseiten von benutzerdefinierten Objekten
- Ein neuer Themenbereich, der den Bereich "Branding" im Community-Generator ablöst
- Zusätzliche Möglichkeiten in den Themeneinstellungen, damit Sie ganz einfach sehen können, mit welchen Seiten ein Themenlayout verknüpft ist
- Aktualisiertes CMS Connect (JSON) für authentifizierte Inhalte
- Automatisch erstellte Detailseiten für Inhaltslisten durch CMS Connect (JSON)
- Zusätzliche Metadatenoptionen zur besseren Auffindbarkeit von Seiten über die Suchmaschinenoptimierung

Ja, das sind wirklich viele Änderungen … Es wird daher dringend empfohlen, dass Sie den Upgrade-Vorgang zunächst in einer Sandbox-Umgebung testen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

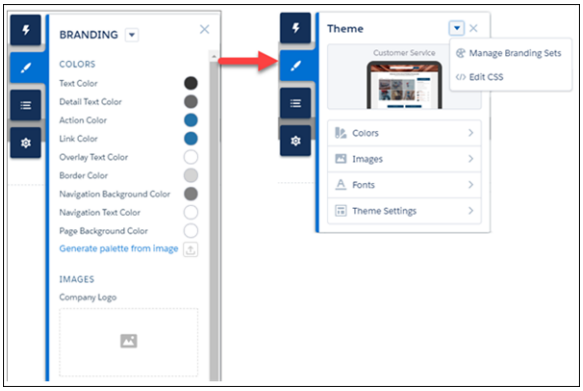
Schnelleres Erstellen und Branding Ihrer Community

Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator

Schnelleres Erstellen und Branding Ihrer Community

Das Erscheinungsbild Ihrer Community lässt sich dank einer neuen, optimierten Themenverwaltung nun noch schneller anpassen. Diese vereint alle Steuerelemente zur visuellen Konfiguration an einem Ort. So geht das Einrichten Ihrer Community schneller und Sie haben mehr Zeit, Ihren Kunden zu helfen. Sie möchten ein neues Seitenlayout? Ändern Sie Seitenlayouts und Seitenvariationen schnell und sicher und aktualisieren Sie Ihre Site. Diese Funktion ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Branding ade, hallo Themen: mit denselben Optionen, aber in neuen kompakten und navigationsfreundlicheren Menüs. Hier können Sie Farben, Bilder, Schriftarten und Themeneinstellungen verwalten, ohne groß scrollen zu müssen. Sie können auch in jedem dieser Bereiche mit benutzerdefiniertem CSS oder Brandingsätzen arbeiten.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ihre Community mit dem Community-Generator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

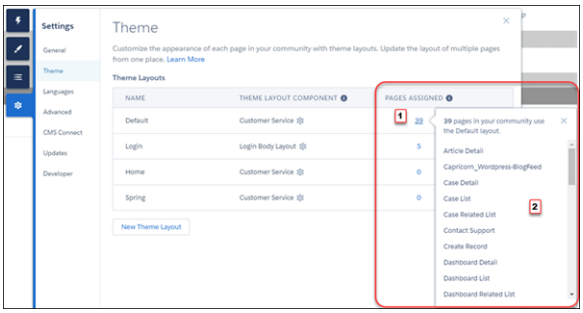
Salesforce-Hilfe: Verwalten der Seiten Ihrer Community und ihrer Eigenschaften im Community-Generator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator

Schnell herausfinden, welches Themenlayout als Grundlage für eine Seite dient

Finden Sie im Handumdrehen mit nur einem Klick heraus, wie viele und welche Seiten mit Ihren Themenlayouts verknüpft sind.

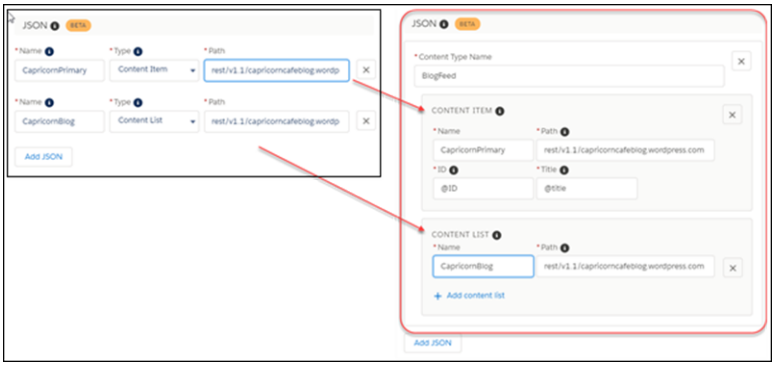


SIEHE AUCH:

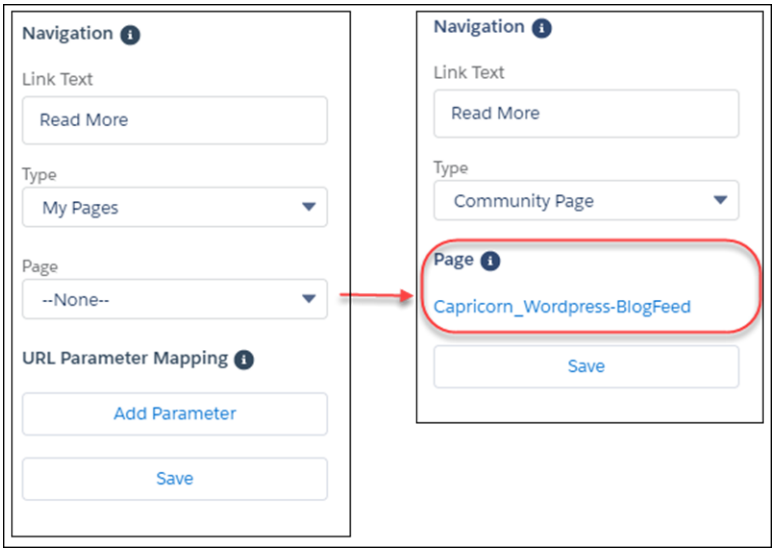
Salesforce-Hilfe: Ändern des Themenlayouts der Seiten Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfacheres Erstellen und Verwalten von CMS Connect (JSON)-Verbindungen und -Inhalten

Aus externen Quellen bezogene Inhalte, die über JSON-Verbindungen eingespeist werden, können ganz einfach definiert und angezeigt werden. CMS Connect (JSON) ist in Arbeitsumgebungen nun vielseitiger und lässt sich besser zuordnen. Definieren Sie bis zu fünf JSON-Verbindungstypen, jeweils mit bis zu zehn Listen und einem zugeordneten Element. Diese Komponente ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.



Nach der ersten Einrichtung in "Arbeitsumgebungen" steht Ihnen die CMS Connect (JSON)-Komponente im Community-Generator zur Verfügung. Ihre Community generiert die Detailseite für Ihre Inhaltsliste automatisch, sodass Sie die gewünschten Inhalte ganz einfach anzeigen können.



SIEHE AUCH:

Developer Guide: Hinzufügen von CMS Connect-Komponenten (JSON) zu Ihren Community-Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Herstellen einer Verbindung zwischen Ihrem Connect-JSON-Inhalt aus Ihrem CMS mit Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer CMS-Verbindung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Anmeldeinformationen mit Namen für JSON-Verbindungen in CMS Connect (Beta)

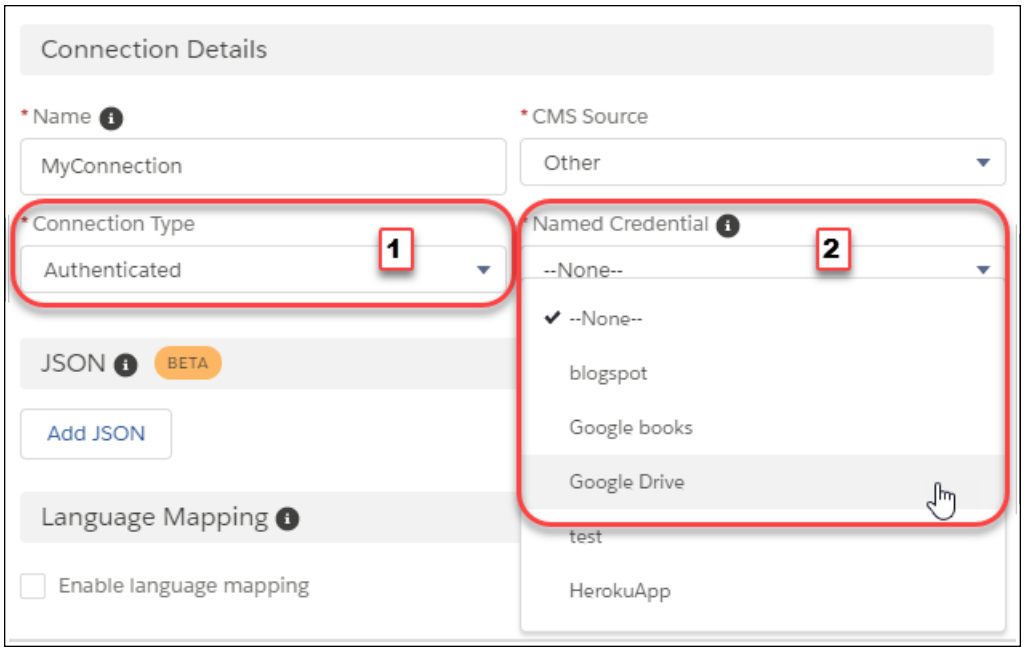
Verwenden Sie Anmeldeinformationen mit Namen für Ihre JSON-Verbindungen, um sicheren Inhalt aus externen Systemen, wie Sitecore, Drupal oder Wordpress, in Ihre Community einzubinden. Diese Komponente ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

1. Öffnen Sie Community-Arbeitsumgebungen.
2. Klicken Sie auf **CMS Connect**.

3. Klicken Sie auf **Neue CMS-Verbindung** (wenn noch keine Verbindungen in Ihrer Community erstellt wurden) oder auf **Neu**.
4. Geben Sie unter **Name** einen Anzeigenamen für die Verbindung ein. Der Name wird in Ihrer CMS-Arbeitsumgebung und anderen internen Bereichen angezeigt. (Basierend auf dem von Ihnen eingegebenen Namen wird hinter den Kulissen ein API-Name für die Verbindung erstellt.)
5. Wählen Sie Ihre CMS-Quelle aus: AEM, Drupal, SDL, Sitecore, WordPress oder Sonstige.

   Anmerkung: Die Option "Andere" wird nicht vollständig unterstützt. Wenn Ihr CMS-Server nicht aufgeführt ist, kann CMS Connect verwendet werden, sofern Sie es ordnungsgemäß einrichten. CMS Connect ist mit den Standards HTML, CSS und HTTP kompatibel und nicht anbieterspezifisch.

6. Wählen Sie `Authentifiziert` als **Verbindungstyp** (Beta) (1). Nachdem Sie `Authentifiziert` ausgewählt haben, können Sie eine **Anmeldeinformation mit Namen** (2) für den Zugriff auf Ihr externes Verwaltungssystem verwenden. Authentifizierte Verbindungstypen funktionieren nur mit JSON, es sind keine anderen Methoden bei Auswahl von `Authentifiziert` verfügbar.



Anmerkung: Anmeldeinformationen mit Namen müssen zuvor in Ihren Salesforce-Einstellungen erstellt werden. "Anonym" und "Benannter Prinzipal" werden als Protokolle unterstützt. Siehe https://help.salesforce.com/articleView?id=named_credentials_define.htm.

Kontaktieren Sie den Support, um diese Beta-Funktion zu aktivieren.

7. Geben Sie den Rest der JSON-Informationen wie bei jeder anderen JSON-Verbindung ein und wählen Sie sie aus, wenn Sie Inhalt zu Seiten in Community-Generator hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren von Anmeldeinformationen mit Namen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Developer Guide: Hinzufügen von CMS Connect-Komponenten (JSON) zu Ihren Community-Seiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Herstellen einer Verbindung zwischen Ihrem Connect-JSON-Inhalt aus Ihrem CMS mit Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

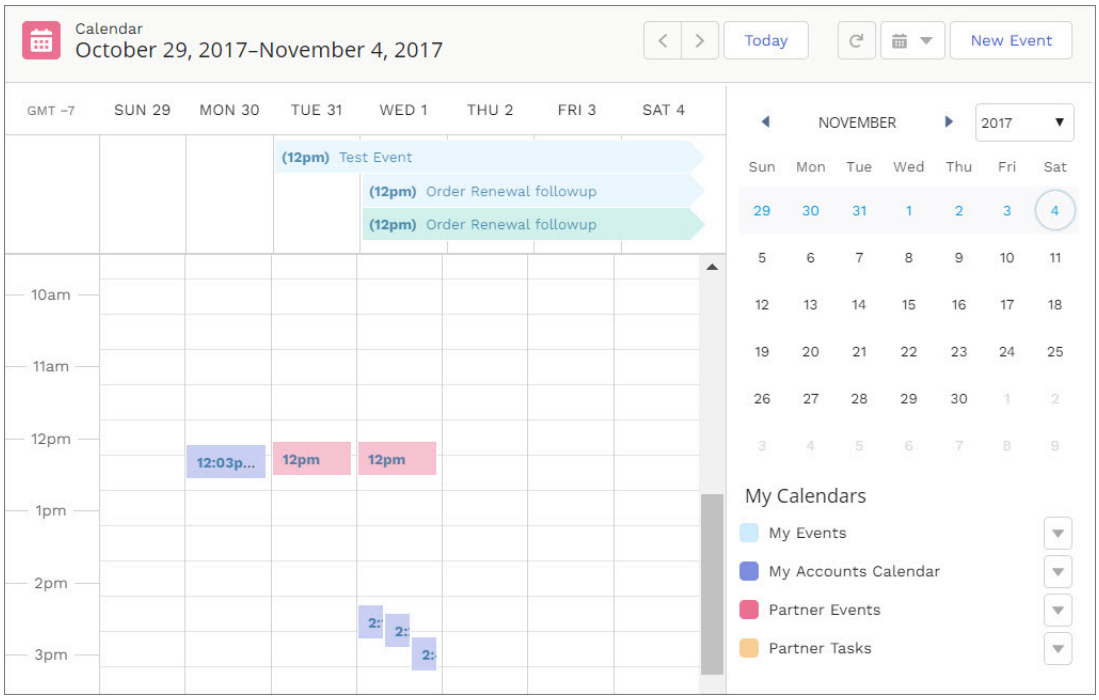
Salesforce-Hilfe: Erstellen einer CMS-Verbindung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mit Community-Kalendern den Überblick über Ereignisse behalten

Greifen Sie über Ihre Lightning-Community auf Salesforce-Kalender zu und geben Sie Ihren Kalender für andere frei. Mithilfe der neuen Komponente "Kalender" können Sie sich Ihre Ereignisse und die Kalender anderer Benutzer direkt über Ihre Community anzeigen lassen – auf Ihrem Desktop oder Mobilgerät, Sie können einen Kalender so einrichten, dass Details im seitlichen Bereich angezeigt werden, oder ihn standardmäßig ausblenden. Außerdem können Sie Ihre Kalender vom Typ "Meine Ereignisse" für andere Teammitglieder freigeben und deren Kalender Ihrer Ansicht hinzufügen.

Wenn Sie eine Kunden-Community Plus- und eine Partner-Community-Lizenz haben, können Sie Ereignisse über den Kalender erstellen.

Anmerkung: Ihr Administrator kann Benutzern das Erstellen neuer Kalender ermöglichen. Wenn diese Option für Ihren Kalender aktiviert ist, können Sie neue Kalender für unterschiedliche Salesforce-Objekte erstellen und das Farbschema anpassen.

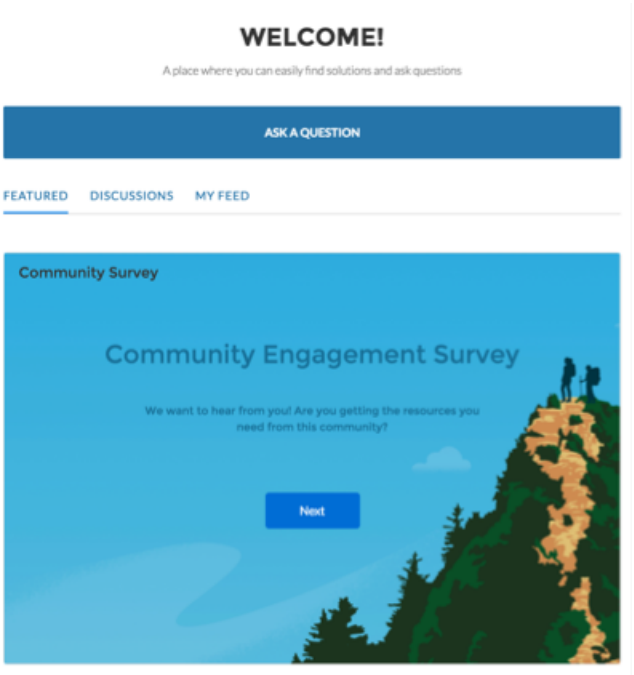


Anmerkung: Beim Aufrufen von Kalendern über ein Mobilgerät gibt es einige Einschränkungen. Verwenden Sie daher die Desktopversion von Salesforce, um von allen Funktionen profitieren zu können.

Sammeln von Feedback Ihrer Community mit der Umfragenkomponente

Ihre Community-Mitglieder sind für Ihr Geschäft sehr wertvoll. Deshalb haben sie auch wertvolle Optionen. Mit Salesforce-Umfragen können Sie benutzerdefinierte Umfragen erstellen und wichtige Informationen von Ihren Kunden einholen. Machen Sie sich das Wissen und die Erfahrung Ihrer Community zunutze, indem Sie mithilfe der Umfragenkomponente benutzerdefinierte Umfragen in Community-Vorlagen einbetten. Diese Komponente ist in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Die Umfragenkomponente bettet eine aktive Umfrage in eine beliebige Lightning-Community-Vorlage ein. Wenn sich Ihre Community-Mitglieder anmelden, haben sie die Möglichkeit, an der Umfrage teilzunehmen.

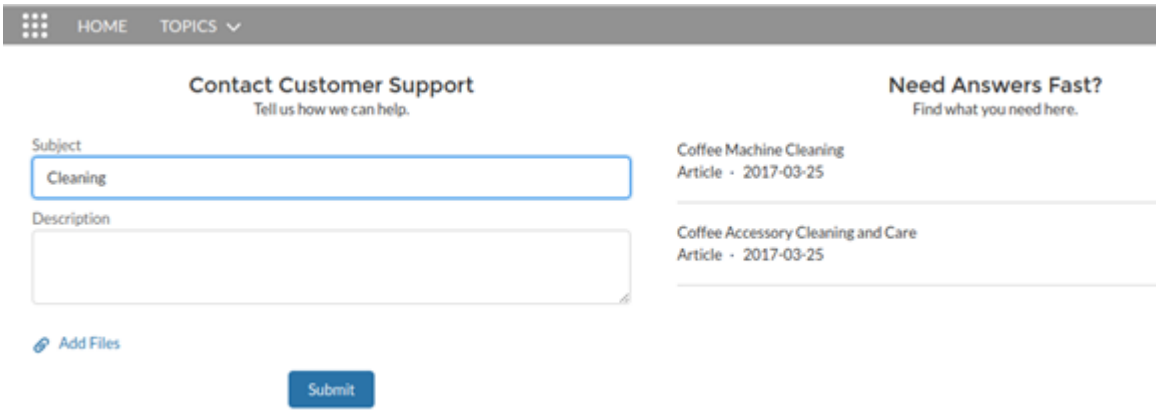


Alle wertvollen Daten, die Sie sammeln, werden in Salesforce gespeichert, sodass Sie direkt in der Anwendung Berichte ausführen und Statistiken abrufen können. Die Umfragenkomponente steht in der Version Spring '18 aller Lightning-Community-Vorlagen zur Verfügung.

Anmerkung: Um auf die Umfragenkomponente zugreifen zu können, müssen Sie zunächst Salesforce-Umfragen in Ihrer Organisation aktivieren.

Beantworten von Fragen der Kunden und Kundenvorgangsableitung mit zwei neuen Komponenten

Wenn Ihre Kunden ein Problem mit einem Produkt haben und nicht gleich eine Lösung finden, ist der Frust groß. Sorgen Sie für zufriedene Kunden und helfen Sie ihnen, die gesuchten Informationen schnell zu finden. Wenn Kunden einen Kundenvorgang über das Formular zum Kontaktieren des Supports erstellen, sehen sie mögliche Lösungen wie Artikel oder vorherige Community-Diskussionen in der Kundenvorgangsableitung. Wenn sie auf den Inhalt klicken, haben sie die Möglichkeit, das Formular zu verwerfen. Oder sie können, falls ihr Problem nicht gelöst ist, mit der Erstellung des Kundenvorgangs fortfahren. Verwenden Sie diese Komponenten in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen.



Die beiden neuen Komponenten vereinfachen und ersetzen die Komponente "Formular 'Kundenvorgang erstellen'". Sie sind die Standardkomponenten in Communities, die mit der Version Winter '18 der Vorlage "Kundendienst (Napili)" erstellt wurden.

Um diese Komponenten gemeinsam nutzen zu können, erstellen Sie eine neue standardmäßige Variation der Seite "Support kontaktieren" mit zwei Spalten. Ziehen Sie die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" auf die Seite.

Tipp: Bei Verwendung dieser Supportkomponenten müssen Sie Folgendes beachten:

- In Ihrer Organisation muss die Online-Vorgangserfassung aktiviert sein, damit diese Komponenten für Gastbenutzer ordnungsgemäß funktionieren. Für Communities mit ausschließlich authentifizierten Benutzern ist die Online-Vorgangserfassung nicht erforderlich.
- Das Formular zum Kontaktieren des Supports verwendet Dateien anstelle von Anhängen, sodass Sie mehrere Dateien an einen Kundenvorgang anhängen können.

SIEHE AUCH:

Herausfinden, wie Ihre Community bei der Kundenvorgangsableitung abschneidet

Angabe von Kontaktdaten in Snap-ins-Chat für Ihre Community-Mitglieder

Helfen Sie Ihren Community-Mitgliedern dabei, schneller mit einem Supportagenten zu chatten. Sie können festlegen, dass beim Anfordern eines Chats der Name und die E-Mail-Adresse automatisch in das Formular vor dem Chat eingefügt werden, vorausgesetzt, die Mitglieder sind angemeldet. Über die Komponente "Snap-ins-Chat" können Ihre Community-Mitglieder einen Live-Webchat mit einem Supportagenten starten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Organisation Ihrer Community-Inhalte in bis zu acht Ebenen mit Navigationsthemen

Navigationsthemen sind ein fantastisches Tool, um den Inhalt Ihrer Community für Ihre Mitglieder zu ordnen. Bislang standen nur drei Ebenen zur Verfügung: ein übergeordnetes, ein untergeordnetes und ein noch weiter untergeordnetes Thema. Jetzt können Sie für die Organisation Ihrer Inhalte auf bis zu acht Ebenen zurückgreifen. Das macht es nun viel einfacher, die Themenhierarchie Ihrer Community an Ihren tatsächlichen Produktkatalog anzugleichen, der möglicherweise mehr als drei Ebenen umfasst.

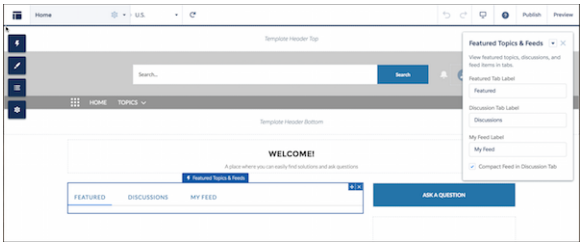
Pro Thema können bis zu 25 Navigationsthemen und 10 Unterthemen hinzugefügt werden. Jedes Unterthema kann weitere 10 Unterthemen haben. Mit der API lassen sich fünf weitere Ebenen von Unterthemen erstellen, sodass Sie pro Community auf insgesamt maximal 2.775 Navigations- und Unterthemen zurückgreifen können.

Anmerkung: Diese Funktion ist nur über die Chatter-REST-API und Chatter in Apex verfügbar.

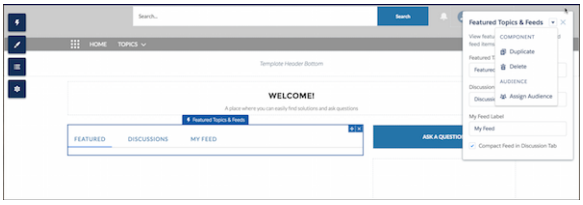
Zuweisen von Zielgruppen zu Seitenkomponenten

Ab sofort können Sie die meisten Zielgruppenkriterien individuellen Komponenten auf einer Seite zuweisen. Das macht es viel einfacher, den richtigen Mitgliedern die richtigen Inhalte zu präsentieren.

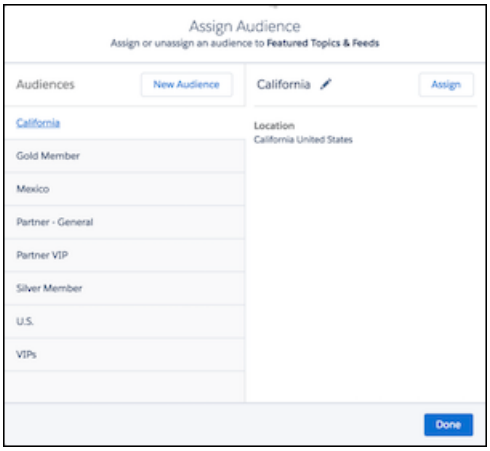
Angenommen, Sie haben eine Seite, die Kunden in den USA zugewiesen ist, Kunden in Kalifornien sollen jedoch andere Themen und Feeds angezeigt werden. Gehen Sie im Generator zu der Seite und klicken Sie auf die Komponente. Sie sehen einen blauen Rahmen.



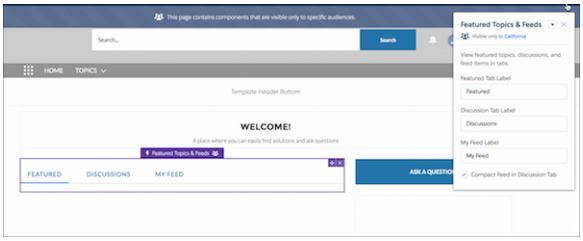
Klicken Sie auf den Pfeil neben dem Namen der Komponente und wählen Sie **Zielgruppe zuweisen** aus. Über dasselbe Dropdown-Menü können Sie auch Komponenten löschen oder duplizieren.



Wählen Sie "Kalifornien" aus der Liste der Zielgruppen aus, klicken Sie auf **Zuweisen** und dann auf **Fertig**.



Geschafft! Beachten Sie, dass der Rahmen der Kopfzeilenkomponente jetzt violett ist und das Zielgruppensymbol neben dem Namen angezeigt wird. Sie werden am oberen Seitenrand darauf hingewiesen, dass mindestens eine Komponente eine bestimmte Zielgruppe aufweist. Die Zielgruppe ist in den Details der Komponente angegeben.

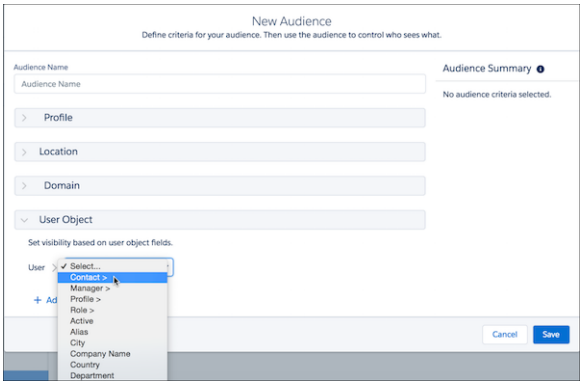


Sie können nahezu jedes Zielgruppenkriterium für Ihre Komponente verwenden, mit Ausnahme von "Datensatztyp". Das Zuweisen von Zielgruppen zu Komponenten in der Kopf- und Fußzeile der Vorlage ist nicht möglich.

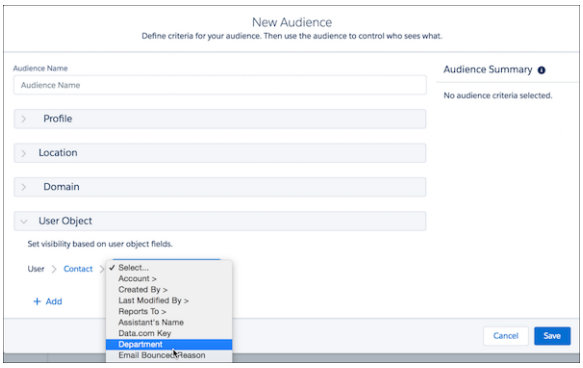
Verwenden von CRM-Feldern zur Zielgruppenausrichtung

Die Benutzerzielgruppenkriterien bieten ab sofort unendliche Möglichkeiten. Wählen Sie Felder für CRM-Objekte aus, z. B. Kontakte oder Accounts, und erstellen Sie Zielgruppenkriterien, die sich auf Seiten, Brandingsätze und Komponenten anwenden lassen. Per Drilldown über bis zu vier Ebenen gelangen Sie zum gewünschten Feld. So kann die Zielgruppenausrichtung mit unglaublicher Präzision erfolgen.

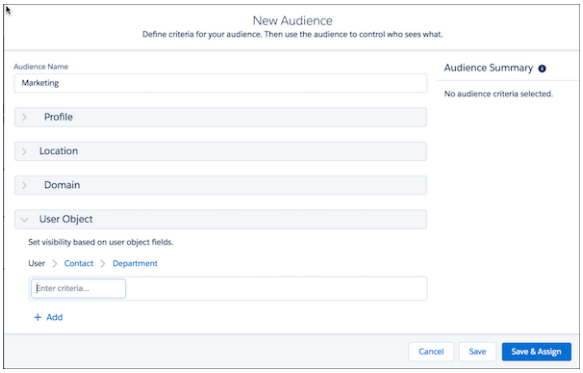
Und so funktioniert's: Angenommen, Sie möchten Ihre Community so einrichten, dass verschiedenen Abteilungen unterschiedliche Seiten angezeigt werden. Zunächst erstellen Sie eine Zielgruppe und klicken dann auf das Dropdown-Menü neben **Benutzer**.



Durch Auswahl von **Kontakt** wird ein weiteres Dropdown-Menü mit weiteren Optionen geöffnet.



Wählen Sie anschließend **Abteilung** aus und geben Sie dann die Kriterien ein. Geben Sie Ihrer Zielgruppe einen Namen, bevor Sie mit der Zuweisung beginnen.



Oder nehmen wir an, Sie haben eine Partner-Community. Ihr Unternehmen verkauft seine Produkte in mehreren Ländern. Daher möchten Sie Partnern unterschiedliche Startseiten anzeigen, abhängig von Standort und Kanaltyp des Partners. Gehen Sie dazu wie oben beschrieben vor. Dieses Mal verwenden Sie jedoch das Kriterium "Standort" zur Standortangabe und das Kriterium "Benutzer" für die Art des Kanalpartners.

Verwenden von mehr Komponenten mit mehr Vorlagen

Sie haben jetzt noch mehr Möglichkeiten mit den Partner Central- und Kundenaccountportal-Vorlagen, denn mit jeder der Vorlagen lassen sich noch mehr Komponenten verwenden.

Ab sofort können Sie über die Kundenaccountportal-Vorlage die folgenden Komponenten in Communities verwenden:

- Kompakter Feed
- Lead-Posteingang
- Mitgliederprofil und Einstellungen
- Bestenliste für Ansehen
- Suchergebnisse
- Snap-ins-Chat
- Themenkennzahlen
- Trending-Themen
- Benutzerprofil-Details
- Wave-Dashboard

Das Kundenaccountportal beinhaltet nun außerdem Feed-Detail- und Frage-Detailseiten.

Diese Komponenten können mit der Partner Central-Vorlage verwendet werden:

- Artikelinhalt
- Schaltfläche "Fragen"
- Breadcrumbs
- CMS Connect (JSON)
- Kompakter Feed
- Vorgestellte Themen
- Schaltfläche "Folgen"
- Benachrichtigung bei Nachrichten
- Schaltfläche "Neue Nachricht"
- Liste mit verwandten Artikeln
- Liste mit verwandten Fragen
- Liste "Themenliste"
- Bestenliste für Ansehen
- Snap-ins-Chat
- Registerkarten
- Top-Artikel nach Thema
- Themenkatalog
- Trending-Artikel
- Trending-Artikel nach Thema

- Trending-Themen

Sicherheit: Einfache Deaktivierung und strengere Anmeldeanforderungen

Wir möchten die Community-Nutzung so sicher wie möglich machen. Vertrauen ist und bleibt unsere oberste Priorität. Deshalb haben wir es für externe Benutzer einfacher gemacht, ihre Accounts zu deaktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Community-Benutzern die Selbstdeaktivierung ermöglichen

Geben Sie externen Community-Benutzern die Möglichkeit, ihre eigenen Accounts zu deaktivieren. Durch das Zulassen der Selbstdeaktivierung können bestimmte gesetzliche Anforderungen erfüllt werden.

Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Mit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung können Sie sicherstellen, dass nur autorisierte Benutzer auf Ihre Community zugreifen können.

Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot

Freigabesets können jetzt auch von Benutzern mit rollenbasierten Community-Lizenzen verwendet werden, insbesondere von Benutzern mit Kunden-Community Plus- und Partner-Community-Lizenzen. Ja, Sie haben richtig gelesen! Zuvor waren Freigabesets nur für Kunden-Community-Benutzer verfügbar und gingen durch ein Upgrade auf eine Kunden-Community Plus-Lizenz verloren. Jetzt können Kunden-Community Plus-Benutzer ihre Freigabesets behalten und Organisationsfreigabefunktionen, wie Freigaberegeln und rollenbasierte Freigabe, nutzen. Partner Communities können erstmalig ebenfalls Freigabesets verwenden.

Community-Benutzern die Selbstdeaktivierung ermöglichen

Geben Sie externen Community-Benutzern die Möglichkeit, ihre eigenen Accounts zu deaktivieren. Durch das Zulassen der Selbstdeaktivierung können bestimmte gesetzliche Anforderungen erfüllt werden.

SIEHE AUCH:

Zulassen der Selbstdeaktivierung von externen Benutzern

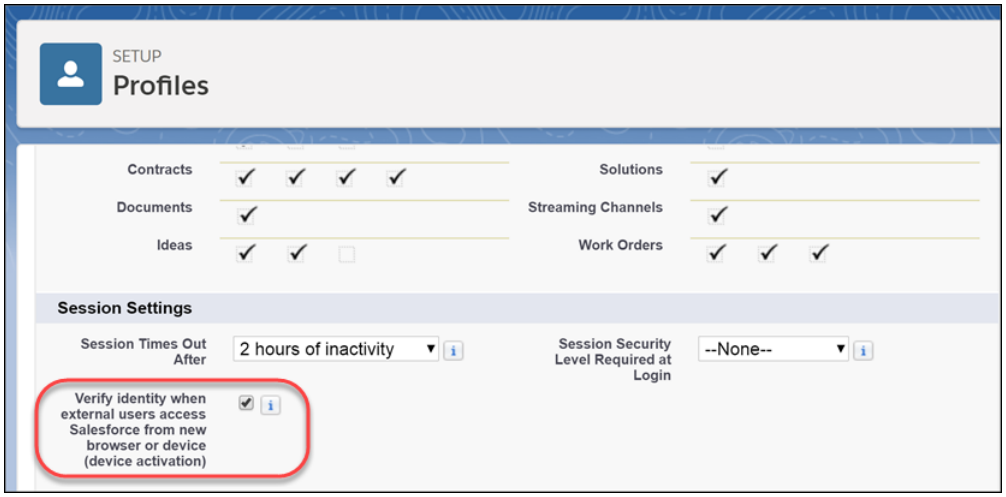
Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer

AUSGABEN

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

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Mit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung können Sie sicherstellen, dass nur autorisierte Benutzer auf Ihre Community zugreifen können.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Profile` ein und bearbeiten Sie dann das Profil eines externen Benutzers. Wählen Sie unter "Sitzungseinstellungen" die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** aus und speichern Sie das Profil.



Anmerkung: Externe Benutzer sind Benutzer mit Kunden-Community-, Kunden-Community Plus-, Partner-Community- oder External Identity-Lizenzen. Diese Änderung gilt auch für alte Portallizenzen.

Freigabesets für alle Kunden- und Partnerlizenzen – Pilot

Freigabesets können jetzt auch von Benutzern mit rollenbasierten Community-Lizenzen verwendet werden, insbesondere von Benutzern mit Kunden-Community Plus- und Partner-Community-Lizenzen. Ja, Sie haben richtig gelesen! Zuvor waren Freigabesets nur für Kunden-Community-Benutzer verfügbar und gingen durch ein Upgrade auf eine Kunden-Community Plus-Lizenz verloren. Jetzt können Kunden-Community Plus-Benutzer ihre Freigabesets behalten und Organisationsfreigabefunktionen, wie Freigaberegeln und rollenbasierte Freigabe, nutzen. Partner Communities können erstmalig ebenfalls Freigabesets verwenden.

Zugriffsrechte, die Benutzern über Freigabesets gewährt werden, gehen nicht auf Benutzer über, die sich über ihnen in der Rollenhierarchie befinden. Außerdem steht Benutzern mit Kunden-Community Plus- und Partner-Community-Lizenzen die Funktion "Freigabegruppen" nicht zur Verfügung.

Anmerkung: Freigabesets für rollenbasierte Community-Lizenzen 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. Freigabesets für rollenbasierte Community-Lizenzen 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.

Verbesserte Benutzerfreundlichkeit: Accountrollen-Optimierung, Spracheinstellungen und mehr

Informieren Sie sich über die wichtigsten Verbesserungen in Sachen Benutzerfreundlichkeit, die an dieser Version vorgenommen wurden. Mit der Accountrollen-Optimierung können Sie die Anzahl der Rollen, die für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwendet werden, minimieren. Darüber hinaus sind die Spracheinstellungen in den Community-Generator umgezogen, wo sie einfacher gefunden und verwendet werden können. Und dank Verbesserungen bei der Suchmaschinenoptimierung wird Kunden und Suchmaschinen die Suche nach Informationen und Antworten erleichtert. Außerdem ist Ihr Startpunkt von nun an "Arbeitsumgebungen" und nicht mehr die Community-Verwaltung. Damit soll der Zugriff auf neue Funktionen zur Verwaltung Ihrer Community verbessert werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufrufen der Startseite "Arbeitsumgebungen"
Wenn Sie sich in Ihrer Community anmelden, landen Sie ab sofort in "Arbeitsumgebungen" und nicht mehr in der Community-Verwaltung. Für viele ist der Bereich "Arbeitsumgebungen", den es nun schon eine Weile gibt, vertrautes Terrain. Alle anderen müssen sich jedoch keine Sorgen machen: Alles, was Sie bislang in der Community-Verwaltung erledigt haben, finden Sie auch hier. Gleiches gilt für alle neuen Funktionen wie Community Pulse, die Ihnen die Verwaltung Ihrer Community erleichtern.

Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation
Wenn Sie die Anzahl der Rollen, die Sie für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwenden, minimieren, kann sich dies positiv auf die Leistung auswirken. Eine Möglichkeit ist die Nutzung der Accountrollen-Optimierung, wenn Sie von einer großen Anzahl an Geschäftsaccounts mit einem einzelnen Community-Benutzer ausgehen. In diesem Szenario verwenden alle Accounts mit einem Community-Benutzer und ein und demselben Mitarbeiter als Inhaber eine gemeinsame Personenrolle. Durch diese Optimierung könnte die Notwendigkeit Tausender Accountrollen hinfällig werden.

Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator
Sie müssen mehrsprachige Communities nicht länger in Site.com Studio erstellen. Die Sprachen können in den Einstellungen des Community-Generators eingerichtet werden.

SEO-Verbesserungen für Ihre Community-Seiten
Fügen Sie Salesforce-Objektinformationen und zusätzliche Metadaten dynamisch hinzu, um Kunden und Suchmaschinen die Suche nach Informationen und Antworten zu erleichtern. Diese Funktion ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)
Der Hostname der URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien wird durch Entfernen von Instanznamen aus URLs stabilisiert. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Sie wird am 16. März automatisch aktiviert.

Aufrufen der Startseite "Arbeitsumgebungen"

Wenn Sie sich in Ihrer Community anmelden, landen Sie ab sofort in "Arbeitsumgebungen" und nicht mehr in der Community-Verwaltung. Für viele ist der Bereich "Arbeitsumgebungen", den es nun schon eine Weile gibt, vertrautes Terrain. Alle anderen müssen sich jedoch keine Sorgen machen: Alles, was Sie bislang in der Community-Verwaltung erledigt haben, finden Sie auch hier. Gleiches gilt für alle neuen Funktionen wie Community Pulse, die Ihnen die Verwaltung Ihrer Community erleichtern.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Verwalten Ihrer Community mit Community-Arbeitsumgebungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Zugreifen auf Community-Arbeitsumgebungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation

Wenn Sie die Anzahl der Rollen, die Sie für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwenden, minimieren, kann sich dies positiv auf die Leistung auswirken. Eine Möglichkeit ist die Nutzung der Accountrollen-Optimierung, wenn Sie von einer großen Anzahl an Geschäftsaccounts mit einem einzelnen Community-Benutzer ausgehen. In diesem Szenario verwenden alle Accounts mit einem Community-Benutzer und ein und demselben Mitarbeiter als Inhaber eine gemeinsame Personenrolle. Durch diese Optimierung könnte die Notwendigkeit Tausender Accountrollen hinfällig werden.

Wenn der erste rollenbasierte Community-Benutzer für einen Kunden- oder Partner-Community-Account bereitgestellt wird, wird eine gemeinsame Personenrolle erstellt. Diese Rolle wird anstelle der standardmäßigen Anzahl an Community-Rollen Ihrer Organisation verwendet und dem Accountinhaber zugeordnet. Wenn Sie einen Benutzer einem anderen Account mit demselben Accountinhaber bereitstellen, wird die gemeinsame Personenrolle verwendet.

Die Accountrollen-Optimierung interagiert unabhängig mit Kunden- und Partner-Communities. Wenn ein Account einen Kunden-Community-Benutzer und zwei Partner-Community-Benutzer aufweist, wird die Accountrollen-Optimierung nur auf den Kunden-Community-Benutzer angewendet. Der Kunden-Community-Benutzer wird der gemeinsamen Kunden-Community-Personenrolle zugewiesen. Jeder Partnerbenutzer wird individuell einer der Partner-Community-Rollen des Accounts zugewiesen. Diese Funktion betrifft nicht die Rollennutzung für Personenaccounts.

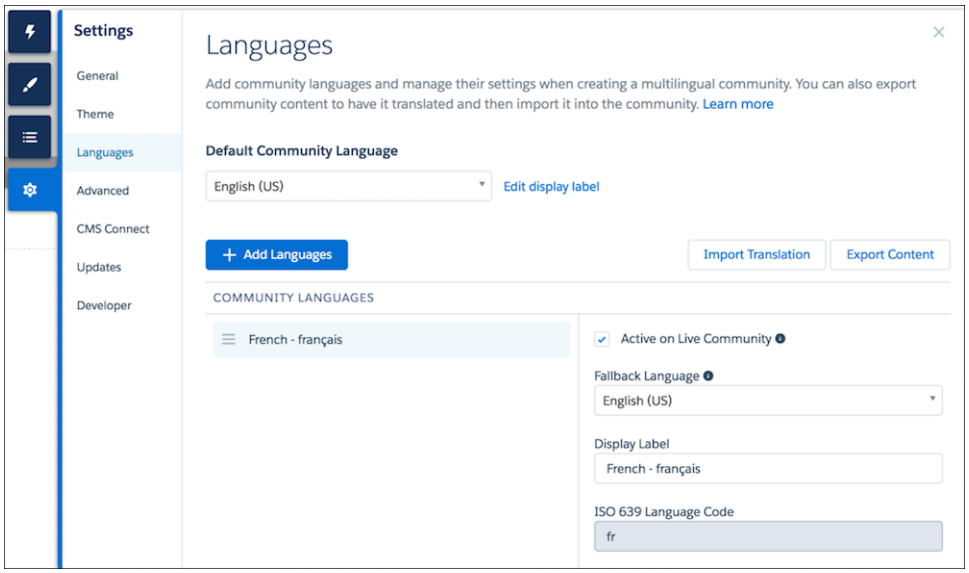
Wichtig: Nachdem Sie die Accountrollen-Optimierung aktiviert haben, können Sie sie nicht mehr deaktivieren.

1. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie die Accountrollen-Optimierung aktivieren möchten. Nach der Aktivierung müssen Sie Ihre Freigabeeinstellungen bearbeiten.
2. Geben Sie unter Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus.
3. Aktivieren Sie im Abschnitt mit den weiteren Einstellungen die Option **Accountrollen optimieren**.

Erstellen von mehrsprachigen Communities im Community-Generator

Sie müssen mehrsprachige Communities nicht länger in Site.com Studio erstellen. Die Sprachen können in den Einstellungen des Community-Generators eingerichtet werden.

Um Sprachen hinzuzufügen, die Standardsprache der Community festzulegen, Inhalte zu exportieren und übersetzte Inhalte zu importieren, klicken Sie auf  > **Sprachen**.



Nachdem Sie eine oder mehrere Sprachen hinzugefügt haben, erscheint die Sprachauswahl in der Hauptsymbolleiste, damit Sie zwischen den Sprachen wechseln können.

SEO-Verbesserungen für Ihre Community-Seiten

Fügen Sie Salesforce-Objektinformationen und zusätzliche Metadaten dynamisch hinzu, um Kunden und Suchmaschinen die Suche nach Informationen und Antworten zu erleichtern. Diese Funktion ist für die Verwendung in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Suchmaschinenoptimierung für Ihre Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

Der Hostname der URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien wird durch Entfernen von Instanznamen aus URLs stabilisiert. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Sie wird am 16. März automatisch aktiviert.

SIEHE AUCH:

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

Chatter in Lightning-Communities: Multimedia-Inhalte-Editor auf Mobilgeräten, Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen und Option "Per Link freigeben"

Verleihen Sie Ihren mobilen Feeds Stil. Erhalten Sie Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung, wenn Ihre Gruppe erwähnt wird. Geben Sie Links zu Posts frei. Und lassen Sie andere an Ihrem einzigartigen Expertenwissen teilhaben, wenn Fragen zu Ihrem Fachgebiet direkt an Sie gehen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Hashtags zu Umfragen

Finden Sie auf schnelle Weise immer alle zugehörigen Posts unter einem Thema, indem Sie Hashtags verwenden, wenn Sie Abstimmungen veröffentlichen. Versehen Sie beispielsweise alle Ihre auf das Personalwesen bezogenen Abstimmungen mit dem Tag "#TollerArbeitsplatz" oder "#Fantastisch". Verwenden Sie diese neue Funktion in Lightning Experience und Lightning-Communities.

Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen

Gruppenmitglieder verfügen über eine neue Möglichkeit, reaktionsfähiger zu sein, wenn ihre Gruppe @erwähnt wird. Gruppenerwähnungen lösen nun Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung aus. Entdecken Sie schnell, was Personen die Gruppe wissen lassen möchten.

Freigeben von Links zu Posts für Ihre Community

Die Funktion "Freigeben" im Chatter-Publisher enthält nun eine Option "Link kopieren". Damit können Sie einen Link in die Detailansicht eines Posts kopieren.

"Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes werden zusammengezählt

Wenn Sie sich für die Verwendung von Upvotes anstelle von "Gefällt mir"-Wertungen entscheiden, kann es gut sein, dass Ihre Feeds bereits viele "Gefällt mir"-Wertungen für Fragen und Antworten aufweisen. Natürlich möchten Sie diese "Gefällt mir"-Wertungen nicht verlieren und das muss auch nicht sein. Wenn Sie auf Upvotes umstellen, werden "Gefällt mir"-Wertungen in Upvotes umgewandelt und bei der Anzahl der Upvotes berücksichtigt.

Über E-Mail-Benachrichtigungen zu Ihrer Community gelangen

Bislang konnten Community-Mitglieder, die als neuer Benutzer begrüßt wurden oder eine Benachrichtigung zum Zurücksetzen des Kennworts erhielten, nicht über die E-Mail zur jeweiligen Community gelangen. Das haben wir geändert: Ab sofort können Benutzer ihre Standard-Community über einen Link aufrufen.

Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)

Arbeiten mit Links und Themen, positive und negative Stimmabgaben und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" – diese Aktionen sind nun verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen.

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Wenn Sie sich die Spalte "Letzte Aktivität" in einer Gruppenliste ansehen, sehen Sie das Datum und die Uhrzeit der letzten Aktualisierung. Aber was ist, wenn Sie über eine extrem beliebte Gruppe verfügen, in der Personen ständig Aktualisierungen posten? Damit Zeitverzögerungen und Leistungseinbußen entgegengewirkt wird, werden durch den Zeitstempel in der Spalte "Letzte Aktivität" nun alle Aktualisierungen der letzten 5 Minuten angezeigt. Wenn Sie zum Beispiel um 08:25 Uhr, 08:26 Uhr und 08:27 Uhr etwas posten, zeigt der Zeitstempel so lange 08:25 Uhr an, bis ein Post um 08:30 Uhr veröffentlicht wird. Diese Änderung gilt für Gruppenaktivitäten in Salesforce Classic, Lightning Experience und Lightning-Communities.

Hinzufügen von Hashtags zu Umfragen

Finden Sie auf schnelle Weise immer alle zugehörigen Posts unter einem Thema, indem Sie Hashtags verwenden, wenn Sie Abstimmungen veröffentlichen. Versehen Sie beispielsweise alle Ihre auf das Personalwesen bezogenen Abstimmungen mit dem Tag "#TollerArbeitsplatz" oder "#Fantastisch". Verwenden Sie diese neue Funktion in Lightning Experience und Lightning-Communities.

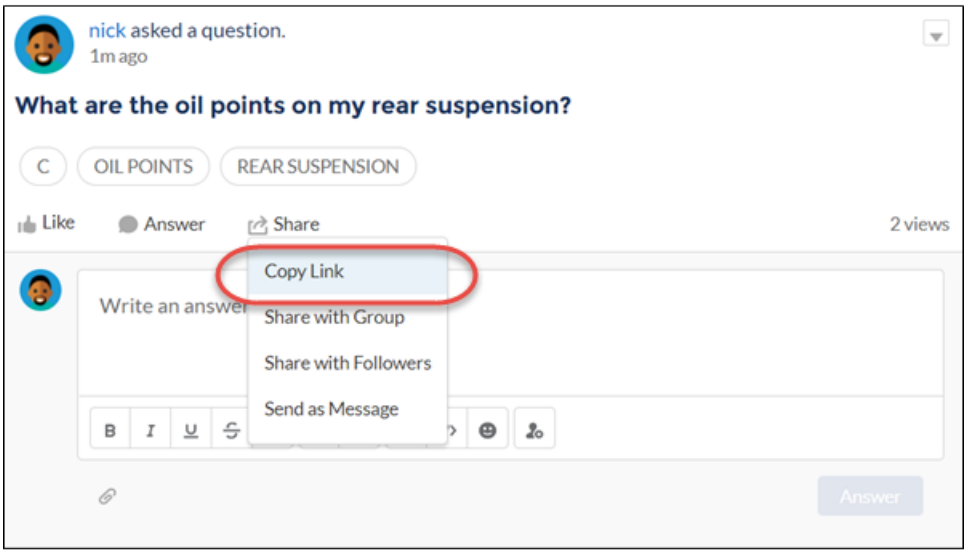
Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen

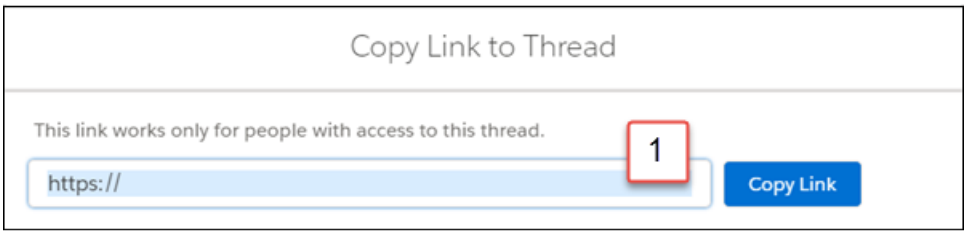
Gruppenmitglieder verfügen über eine neue Möglichkeit, reaktionsfähiger zu sein, wenn ihre Gruppe @erwähnt wird. Gruppenerwähnungen lösen nun Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung aus. Entdecken Sie schnell, was Personen die Gruppe wissen lassen möchten.

Um Benachrichtigungen bei Gruppenerwähnungen zu erhalten, müssen Mitglieder in ihren Einstellungen für E-Mail-Benachrichtigungen unter "Gruppen" die Option **E-Mail bei jedem Post** auswählen.

Freigeben von Links zu Posts für Ihre Community

Die Funktion "Freigeben" im Chatter-Publisher enthält nun eine Option "Link kopieren". Damit können Sie einen Link in die Detailansicht eines Posts kopieren.





Der vollständige Link wird im Dialogfeld "Link in Thread kopieren" angezeigt (1). Er wurde aus diesem Bild entfernt, um die Privatsphäre zu schützen.

Beim Kopieren wird der Link in Ihrer Zwischenablage gespeichert. Sie können den Link an einer beliebigen Stelle einfügen. Fügen Sie ihn in den Chatter-Publisher ein, um eine Vorschau des verlinkten Posts anzuzeigen.

"Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes werden zusammengezählt

Wenn Sie sich für die Verwendung von Upvotes anstelle von "Gefällt mir"-Wertungen entscheiden, kann es gut sein, dass Ihre Feeds bereits viele "Gefällt mir"-Wertungen für Fragen und Antworten aufweisen. Natürlich möchten Sie diese "Gefällt mir"-Wertungen nicht verlieren und das muss auch nicht sein. Wenn Sie auf Upvotes umstellen, werden "Gefällt mir"-Wertungen in Upvotes umgewandelt und bei der Anzahl der Upvotes berücksichtigt.

Klicken Sie auf die Anzahl, um eine Liste der Personen zu sehen, die Inhalte mit einem Upvote bewertet haben.

Anmerkung: Die Personen werden immer nur einmal aufgeführt, selbst wenn eine Person eine Frage oder Antwort mit "Gefällt mir" und einem Upvote bewertet hat. Es werden jedoch alle "Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes gezählt. Wenn also jemand eine Frage mit "Gefällt mir" und einem Upvote bewertet hat, beträgt die Anzahl 2, obwohl der Name der Person nur einmal aufgeführt ist.

Eine Liste der Personen, die Inhalte mit einem Upvote bewertet haben, wird von der Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützt.

Wenn Sie die Anzahl der "Gefällt mir"-Wertungen und Upvotes nicht zusammenfassen möchten, wenden Sie sich an den Salesforce-Support.

Über E-Mail-Benachrichtigungen zu Ihrer Community gelangen

Bislang konnten Community-Mitglieder, die als neuer Benutzer begrüßt wurden oder eine Benachrichtigung zum Zurücksetzen des Kennworts erhielten, nicht über die E-Mail zur jeweiligen Community gelangen. Das haben wir geändert: Ab sofort können Benutzer ihre Standard-Community über einen Link aufrufen.

Anmerkung: Weisen Sie in "Setup" unter "Profile" eine Standard-Community zu.

Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)

Arbeiten mit Links und Themen, positive und negative Stimmabgaben und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" – diese Aktionen sind nun verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verlinkung in Community-übergreifenden Streams, das heißt, es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Das Verlinken in Community-übergreifenden Streams 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 Community-übergreifenden Trailblazer Community von Chatter (Pilot) können Sie Feedback und Vorschläge zu Verlinkungen für Community-übergreifende Streams einbringen.

Neben normalen Feedaktionen wie Antworten, Kommentieren, Erwähnen und "Gefällt mir"-Wertungen finden Sie hier Aktionen für Ihre Community-Streams, die Sie über Ihre interne Salesforce-Organisation aufrufen.

- Stimmen Sie bei Fragen und Antworten positiv oder negativ ab und sehen Sie die Auswirkungen in Ihrer Community.
- Überprüfen Sie die Antworten und zeigen Sie die Überprüfung in Ihrer Community an.
- Klicken Sie auf einen Link zu einem Benutzerprofil, Account, Thema oder Kundenvorgang und springen Sie zur entsprechenden Ursprungs-Community.
- Fügen Sie ein Thema hinzu und es wird Ihrer Community hinzugefügt.
- Klicken Sie auf den Zeitstempel in einem Post und springen Sie zur Detailansicht des Posts in der entsprechenden Ursprungs-Community.
- Kopieren Sie einen Link, der zur Detailansicht des Elements, der Person oder des Posts in der entsprechenden Ursprungs-Community führt.

- Klicken Sie auf eine Erwähnung in einem Community-Stream und wechseln Sie zur entsprechenden Ursprungs-Community.

Es ist keine spezielle Einrichtung erforderlich, damit Links zwischen Ihrer Community und Ihrer internen Organisation funktionsfähig sind. Funktionen wie die positive und negative Stimmabgabe und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" müssen jedoch von Ihnen für Ihre Community aktiviert werden.

Überlegungen zur Beta-Version

- Sie können keinen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation erstellen. Erstellen Sie Streams in Ihrer Community.
- Einige Chatter-Funktionen, die in einer Community verfügbar sind, sind nicht verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Organisation aufrufen. Zum Beispiel sind Dateianhänge, Inline-Bilder, das Freigeben von Posts und Hover-Karten nicht verfügbar, wenn Sie sich Community-Streams intern ansehen.
- Community-Themen werden nicht angezeigt, wenn Sie einen Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen. Sie können jedoch Themen hinzufügen.

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Wenn Sie sich die Spalte "Letzte Aktivität" in einer Gruppenliste ansehen, sehen Sie das Datum und die Uhrzeit der letzten Aktualisierung. Aber was ist, wenn Sie über eine extrem beliebte Gruppe verfügen, in der Personen ständig Aktualisierungen posten? Damit Zeitverzögerungen und Leistungseinbußen entgegengewirkt wird, werden durch den Zeitstempel in der Spalte "Letzte Aktivität" nun alle Aktualisierungen der letzten 5 Minuten angezeigt. Wenn Sie zum Beispiel um 08:25 Uhr, 08:26 Uhr und 08:27 Uhr etwas posten, zeigt der Zeitstempel so lange 08:25 Uhr an, bis ein Post um 08:30 Uhr veröffentlicht wird. Diese Änderung gilt für Gruppenaktivitäten in Salesforce Classic, Lightning Experience und Lightning-Communities.

Partner-Communities: Kalender, Scorecards, Marktplatz für Kampagnen und mehr geführte Einrichtungen

Über den Marktplatz für Kampagnen können Kanalmarkthändler vorab genehmigte Marketingkampagnen für Partner freigeben, um die Nachfrage nach den Produkten oder Services ihrer Lieferanten anzukurbeln. Anhand von Partner-Scorecards können Kanal-Account-Manager die Account-Leistung auf der Grundlage einer Reihe von wichtigen Schlüsselindikatoren verfolgen. Partner und Anbieter können Ereignisse anhand von Kalendern nachverfolgen und freigeben. Und mit den neuen geführten Einrichtungen können Ihre Administratoren Kanalprogramme und Scorecards, den Marktplatz für Kampagnen und den intelligenten Vertrieb im Handumdrehen einrichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Private Unterhaltungen in Ihren Partner-Communities

Mitglieder von Partner-Communities können nun über Direktnachrichten miteinander kommunizieren. Direktnachrichten ermöglichen den vertraulichen Austausch von Nachrichten.

Verfolgen der Leistung von Partnern mit der Partner-Scorecard (allgemein verfügbar)

Mit Partner-Scorecards können Ihre Kanal-Account-Manager die Leistungen von Einzelnen messen und Benchmarks für ihre Kanalprogramme setzen. Sie können Scorecards dahin gehend anpassen, dass Berichtsübersichtsergebnisse angezeigt werden, die Ihr Kanal-Account-Manager oder Führungsteam sehen möchte. Anhand von Kategorien können Sie Scorecard-Kennzahlen in unterschiedlichen wichtigen Leistungsindikatoren gruppieren. Partner-Scorecards sind in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Erstellen und Personalisieren von Partnerkampagnen mit Distributed Marketing (Pilot)

Konfigurieren Sie Verbraucher-Journeys mit Marketing Cloud vor und stellen Sie sie Ihren Partnernetzwerken bereit, einschließlich Franchisenehmern, Finanzberatern und Versicherungsmaklern. Partner, die die Sales Cloud, Service Cloud oder die Community Cloud verwenden, können diese Verbraucher-Journeys dann ganz einfach verwalten und personalisieren.

Steigerung des Kanalmarketing-ROI mit dem Marktplatz für Kampagnen

Mit dem Marktplatz für Kampagnen können Sie Ihren Partnern die nötige Struktur und Orientierungshilfe an die Hand geben, um die Nachfrage nach Produkten oder Services erfolgreich anzukurbeln. Kanalmarkthändler können Marketingkampagnen, Richtlinien und Datenbestände erstellen und für Partner freigeben. Die Partner können dann selbst entscheiden, welche Kampagnen am besten geeignet sind. Diese Funktion ist in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Private Unterhaltungen in Ihren Partner-Communities

Mitglieder von Partner-Communities können nun über Direktnachrichten miteinander kommunizieren. Direktnachrichten ermöglichen den vertraulichen Austausch von Nachrichten.

Eine Unterhaltung per Direktnachricht lässt sich an einer Vielzahl von Orten starten.

- Seite "Nachrichten"
- Benutzerprofile und Hovers von Benutzern
- Komponenten "Benachrichtigung bei Nachrichten" und Schaltfläche "Neue Nachricht" auf Community-Seiten
- Freigabeoption in einem Feedpost

Community-Mitglieder können auf ihre Direktnachrichten zugreifen, indem sie im Profilmenü auf **Meine Nachrichten** klicken.

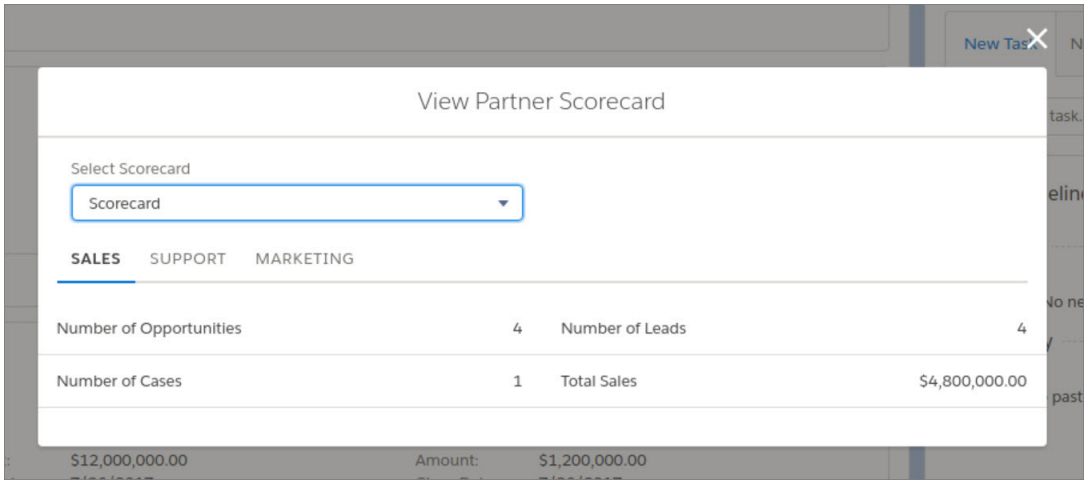
Falls erforderlich, können Benutzer Direktnachrichten für die Moderation kennzeichnen.

Verfolgen der Leistung von Partnern mit der Partner-Scorecard (allgemein verfügbar)

Mit Partner-Scorecards können Ihre Kanal-Account-Manager die Leistungen von Einzelnen messen und Benchmarks für ihre Kanalprogramme setzen. Sie können Scorecards dahin gehend anpassen, dass Berichtsübersichtsergebnisse angezeigt werden, die Ihr Kanal-Account-Manager oder Führungsteam sehen möchte. Anhand von Kategorien können Sie Scorecard-Kennzahlen in unterschiedlichen wichtigen Leistungsindikatoren gruppieren. Partner-Scorecards sind in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Ist Ihr Kanalprogramm in mehreren Ländern und auf mehreren Ebenen aktiv? Problemlos möglich. Sie können Scorecards nach Kanalprogramm und Ebene definieren und zuweisen. Möchten Sie Scorecard-Kennzahlen mit einem bestimmten Account verknüpfen? Auch das ist problemlos möglich. Sie können Scorecards sogar mit mehreren Accounts verknüpfen. Fügen Sie Ihrer Partnervorlage die Option "Scorecard anzeigen" hinzu, um die Scorecard direkt im Account anzuzeigen. Jede Scorecard enthält vom Administrator definierte Kennzahlen, die die Leistung des Partners überwachen.

Die Kennzahlen lassen sich unterschiedlichen Kategorien zuordnen, darunter Vertrieb, Marketing und Support. Wenn Sie die Kategorien für die einzelnen Kennzahlen ausgewählt haben, werden diese in unterschiedlichen Registerkarten auf Ihrer Scorecard angeordnet. Scorecards werden anhand von Salesforce-Berichten erstellt und können sogar als Registerkarten hinzugefügt werden.

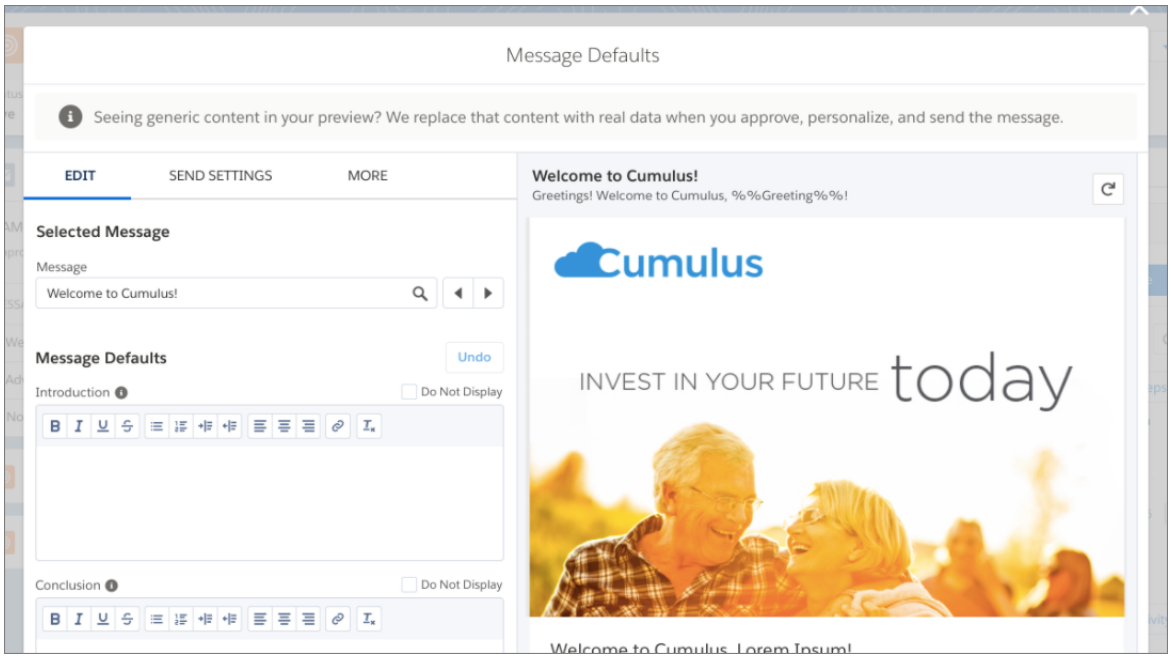


Anmerkung: Die Kennzahlen stammen aus Zusammenfassungsberichten. Die Berichtsdaten müssen auf der Grundlage des Accounts gefiltert werden, damit sie korrekt angezeigt werden. Sie benötigen Zugriff auf die Berichte, die Sie mit Scorecards verknüpfen möchten.

Erstellen und Personalisieren von Partnerkampagnen mit Distributed Marketing (Pilot)

Konfigurieren Sie Verbraucher-Journeys mit Marketing Cloud vor und stellen Sie sie Ihren Partnernetzwerken bereit, einschließlich Franchisenehmern, Finanzberatern und Versicherungsmaklern. Partner, die die Sales Cloud, Service Cloud oder die Community Cloud verwenden, können diese Verbraucher-Journeys dann ganz einfach verwalten und personalisieren.

Angenommen, Sie haben mehrere Versicherungsmakler, die an der Einführung eines neuen Rentenversicherungsprogramms beteiligt sind. Sie möchten, dass alle Kunden dieselbe Nachricht zu dem Produkt erhalten. Außerdem sollen die Makler begrenzt steuern können, wie die Nachrichten versendet werden. Mit Distributed Marketing können Sie den Maklern, die das neue Programm vermarkten, eine vorkonfigurierte Kampagne zur Verfügung stellen, die mit einer Journey verknüpft ist. Die Makler können Leads oder Kontakte als Mitglieder hinzufügen und der Marketing Cloud das Senden von Marketingnachrichten in ihrem Namen überlassen. Außerdem haben sie die Möglichkeit, individuelle Nachrichten zu personalisieren, bevor sie von der Marketing Cloud gesendet werden.

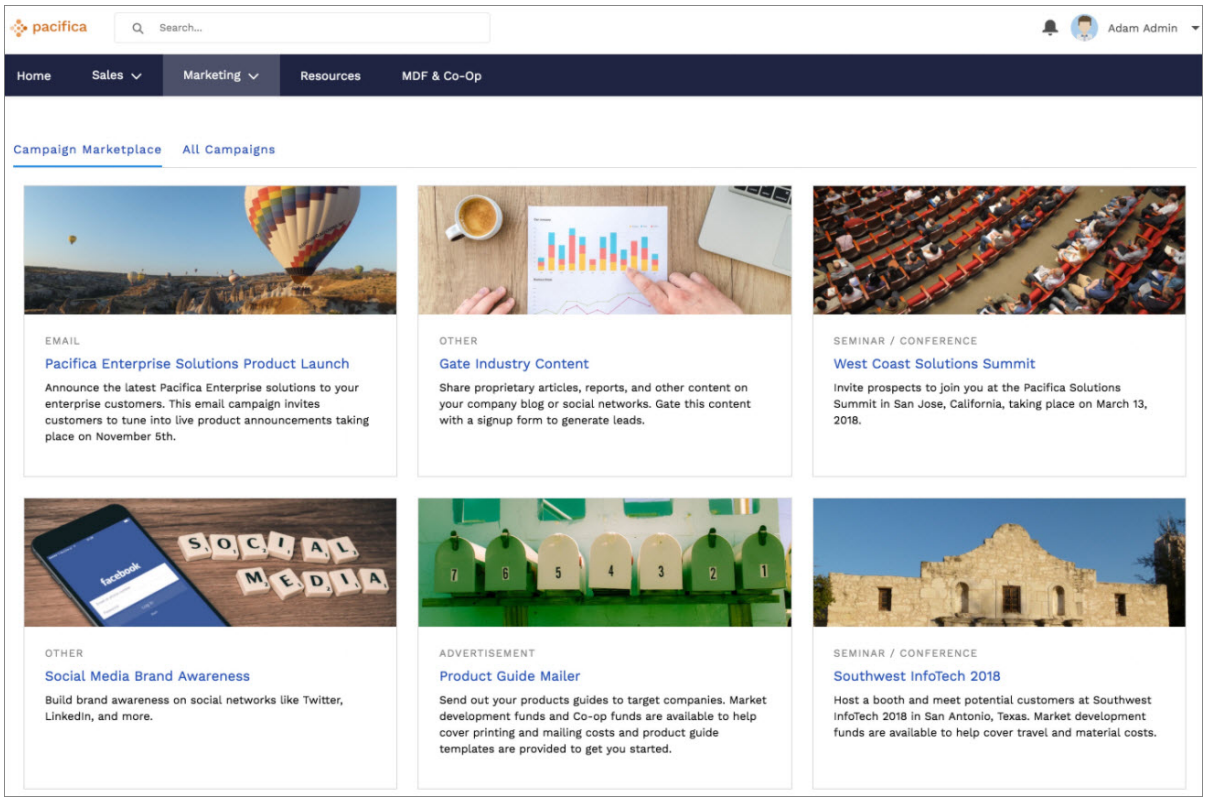


Anmerkung: Wir stellen Distributed Marketing ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen 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 die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Steigerung des Kanalmarketing-ROI mit dem Marktplatz für Kampagnen

Mit dem Marktplatz für Kampagnen können Sie Ihren Partnern die nötige Struktur und Orientierungshilfe an die Hand geben, um die Nachfrage nach Produkten oder Services erfolgreich anzukurbeln. Kanalmarkthändler können Marketingkampagnen, Richtlinien und Datenbestände erstellen und für Partner freigeben. Die Partner können dann selbst entscheiden, welche Kampagnen am besten geeignet sind. Diese Funktion ist in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen verfügbar.

Der Kanalmarkthändler kann ganz einfach festlegen, welche Kampagnen in der Kachelansicht sichtbar sind.



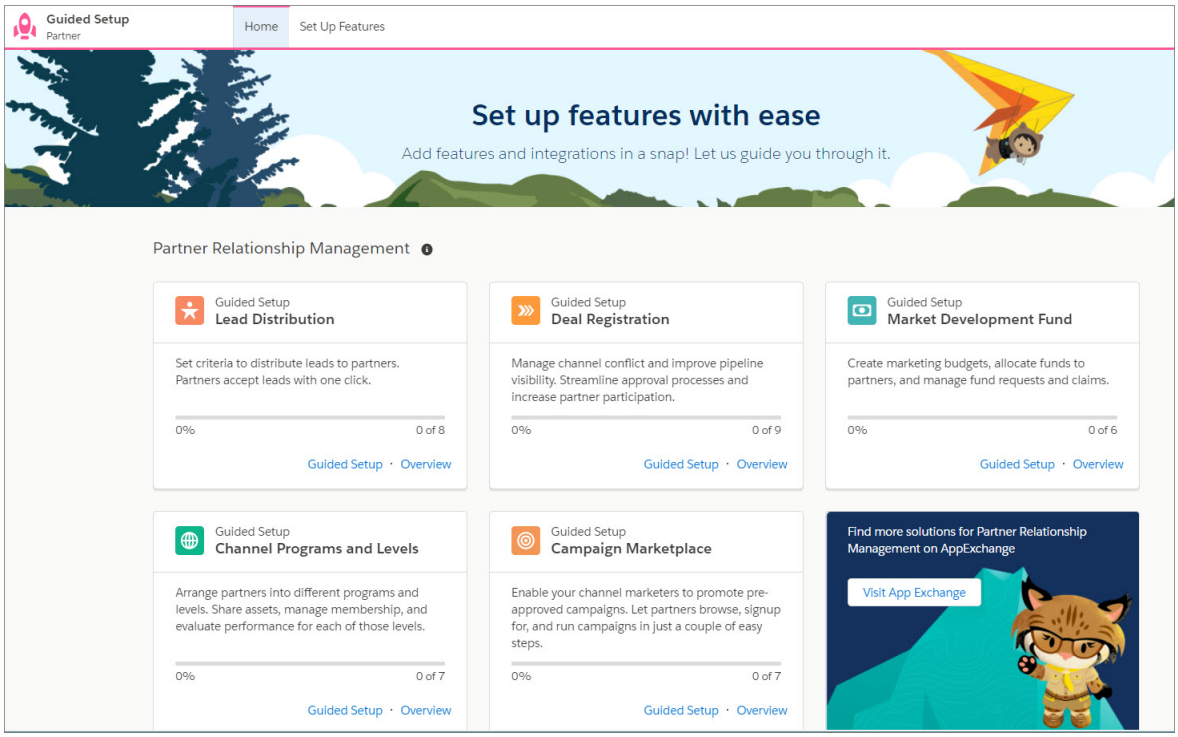
Die Einrichtung des Marktplatzes für Kampagnen ist ein Kinderspiel. Erstellen Sie eine Listenansicht und fügen Sie Filter hinzu, um unterschiedliche Kategorien zu erstellen, zum Beispiel "Empfohlen" und "Hoher ROI". Erstellen Sie mehrere Kategorien und präsentieren Sie sie in Form von Registerkarten, um Partnern die Suche nach den benötigten Kampagnen zu erleichtern. Sie können Ihrer Kampagne mit dem neuen Feld "Kampagnenbild" auch ein benutzerdefiniertes Bild hinzufügen.

Wenn Kunden bei einer Kampagne, die sie ausführen möchten, auf **Registrieren** klicken, wird aus der ursprünglichen Kampagne ein untergeordneter Kampagnendatensatz erstellt. Partner können auf alle Datenbestände zugreifen, die mit den Kampagnen verknüpft sind, und die Kampagnen für ihre Marke anpassen.

Anmerkung: Sie müssen über eine Partner-Community-Lizenz verfügen oder Distributed Marketing verwenden, um den Marktplatz für Kampagnen verwenden zu können.

Neue geführte Einrichtungen: Kanalprogramme, Marktplatz für Kampagnen und intelligenter Vertrieb

Mit den neuen geführten Einrichtungen werden Ihre Kanalprogramme noch effizienter. Wir führen Sie durch die Einrichtung von Kanalprogrammen und Scorecards, die Erstellung eines Marktplatzes für Kampagnen und die Einrichtung von Dateien und Bibliotheken für den intelligenten Vertrieb. Sie können auch auf eine kuratierte Liste von Erweiterungen für Community-Anwendungen zurückgreifen, um noch mehr Lösungen für Ihre Partner-Community zu finden. Sie benötigen eine Partnerlizenz, um über "Community-Arbeitsumgebungen" auf "Geführte Einrichtung" zuzugreifen.



IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Möglichkeiten für Kanalmarkthändler durch die Freigabe von vorab genehmigten Kampagnen für Partner

Die geführte Einrichtung des Marktplatzes für Kampagnen hilft Ihnen bei der Konfiguration der Kampagnenkomponente in Ihrer Community. Sie können Ihre Kampagnenhierarchie zum Zwecke der Nachverfolgung organisieren und Listenansichten erstellen, um Partnerbenutzern unterschiedliche Kampagnenansichten bereitzustellen. Nachdem Sie den Marktplatz für Kampagnen eingerichtet haben, können Partnerbenutzer untergeordnete Kampagnen erstellen, indem sie sich registrieren. Kanalmarkthändler können neue Kampagnen hinzufügen und Filter erstellen, um Kampagnen nach Kategorie anzuzeigen, z. B. "Empfohlen", "Hoher ROI" oder "Aktiv".

Verwalten der Kanalmitgliedschaft und Messen der Leistung von Partnern

Das Verwalten von Kanalvertriebsorganisationen und die Freigabe von Ressourcen für verschiedene Teams ist ganz einfach. Konfigurieren Sie eine Partner-Scorecard und verknüpfen Sie sie mit einem Programm, einer Ebene oder einem Account, um die Leistung von Partnern zu verfolgen. Nachdem Sie Kanalprogramme und Scorecards eingerichtet haben, können Kanal-Accountmanager die Mitgliedschaft in Programmen verwalten, Ressourcen freigeben und die Leistung anhand von wichtigen Leistungsindikatoren verfolgen.

Unterstützen Ihrer Vertriebsteams mithilfe von "Intelligenter Vertrieb"

Richten Sie auf einfache Weise Bibliotheken ein, fügen Sie Inhalt und Mitglieder hinzu und erstellen Sie öffentliche Links zum Freigeben von Dateien und Dokumenten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Mehr Möglichkeiten für Kanalmarkthändler durch die Freigabe von vorab genehmigten Kampagnen für Partner

Die geführte Einrichtung des Marktplatzes für Kampagnen hilft Ihnen bei der Konfiguration der Kampagnenkomponente in Ihrer Community. Sie können Ihre Kampagnenhierarchie zum Zwecke der Nachverfolgung organisieren und Listenansichten erstellen, um Partnerbenutzern unterschiedliche Kampagnenansichten bereitzustellen. Nachdem Sie den Marktplatz für Kampagnen eingerichtet haben, können Partnerbenutzer untergeordnete Kampagnen erstellen, indem sie sich registrieren. Kanalmarkthändler können neue Kampagnen hinzufügen und Filter erstellen, um Kampagnen nach Kategorie anzuzeigen, z. B. "Empfohlen", "Hoher ROI" oder "Aktiv".

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und suchen Sie nach "Marktplatz für Kampagnen". Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie sind auf dem Weg.

Anmerkung: Sie müssen über eine Partner-Community-Lizenz verfügen oder Distributed Marketing verwenden, um den Marktplatz für Kampagnen verwenden zu können.

Verwalten der Kanalmitgliedschaft und Messen der Leistung von Partnern

Das Verwalten von Kanalvertriebsorganisationen und die Freigabe von Ressourcen für verschiedene Teams ist ganz einfach. Konfigurieren Sie eine Partner-Scorecard und verknüpfen Sie sie mit einem Programm, einer Ebene oder einem Account, um die Leistung von Partnern zu verfolgen. Nachdem Sie Kanalprogramme und Scorecards eingerichtet haben, können Kanal-Accountmanager die Mitgliedschaft in Programmen verwalten, Ressourcen freigeben und die Leistung anhand von wichtigen Leistungsindikatoren verfolgen.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Kanalprogramme und -ebenen** aus. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie sind auf dem Weg.

Anmerkung: Sie müssen über die Berechtigung zum Verwalten von Scorecards und einen gültigen Partneraccount verfügen, um Partner-Scorecards erstellen zu können.

Unterstützen Ihrer Vertriebsteams mithilfe von "Intelligenter Vertrieb"

Richten Sie auf einfache Weise Bibliotheken ein, fügen Sie Inhalt und Mitglieder hinzu und erstellen Sie öffentliche Links zum Freigeben von Dateien und Dokumenten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Intelligenter Vertrieb**. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie sind auf dem Weg.

Community-Analysen: Dashboards zur Kundenvorgangsableitung und Stimmungsanalyse

Zwei neue Dashboards zeigen, wie sich Ihre Community in Sachen Kundenvorgangsableitung schlägt und wie die allgemeine Stimmung in Ihrer Community ist. Die Dashboards sind im Community-Verwaltungspaket der Version Spring '18 enthalten, das kurz nach der Veröffentlichung auf AppExchange zur Verfügung steht.

IN DIESEM ABSCHNITT:

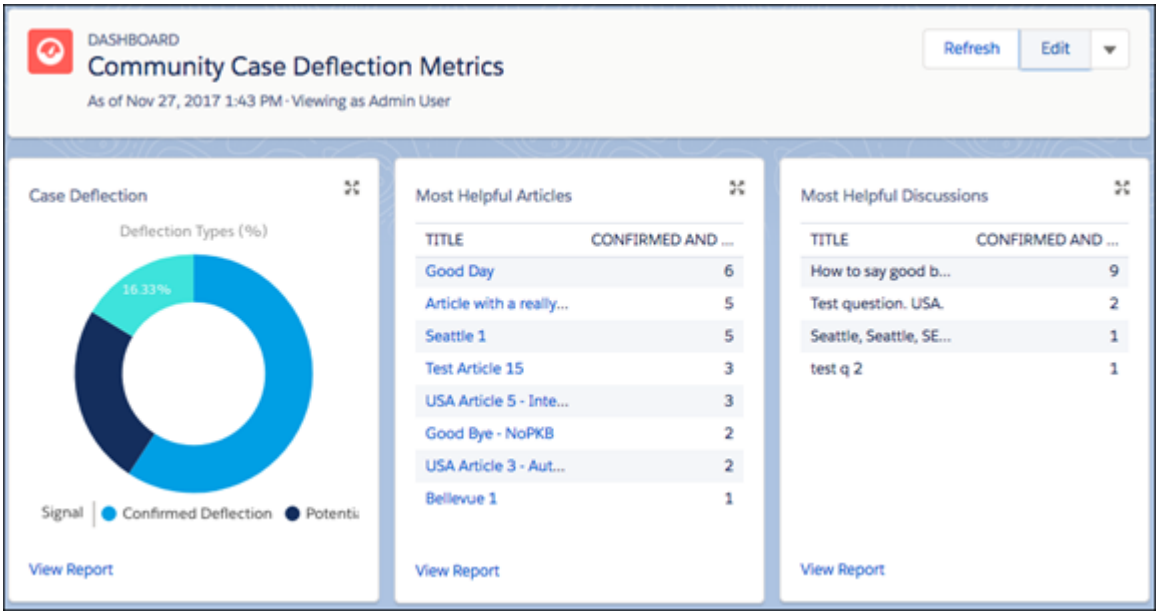
Herausfinden, wie Ihre Community bei der Kundenvorgangsableitung abschneidet
Verschaffen Sie sich einen detaillierten Überblick darüber, inwieweit die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" das Erstellen von Kundenvorgängen verhindern. Anhand des Dashboards zur Kundenvorgangsableitung erhalten Sie Echtzeitdaten zu potenziellen und bestätigten Kundenvorgangsableitungen sowie den hilfreichsten und den am wenigsten hilfreichen Artikeln und Diskussionen.

Mit dem Dashboard zur Stimmungsanalyse (Pilot) den Vibe Ihrer Community spüren

Bei der Stimmungsanalyse wird Feedposts und Kommentaren eine positive, neutrale oder negative Stimmungsbewertung zugewiesen. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, welche Atmosphäre in Ihrer Community herrscht. Ein neues Dashboard macht diese Informationen nun noch nützlicher.

Herausfinden, wie Ihre Community bei der Kundenvorgangsableitung abschneidet

Verschaffen Sie sich einen detaillierten Überblick darüber, inwieweit die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" das Erstellen von Kundenvorgängen verhindern. Anhand des Dashboards zur Kundenvorgangsableitung erhalten Sie Echtzeitdaten zu potenziellen und bestätigten Kundenvorgangsableitungen sowie den hilfreichsten und den am wenigsten hilfreichen Artikeln und Diskussionen.



Das Dashboard zur Kundenvorgangsableitung beinhaltet neun vorausgefüllte Berichte, aus denen hervorgeht, ob eine Diskussion oder ein Artikel das Erstellen eines Kundenvorgangs verhindern konnte. Das Dashboard protokolliert drei Arten von Ableitungen: bestätigt, potenziell und nicht erfolgreich.

Angenommen, ein Kunde erstellt einen Kundenvorgang und verwendet die Ableitungskomponente, um sich einen vorgeschlagenen Artikel oder eine vorgeschlagene Diskussion anzusehen. Nachdem er sich vergewissert hat, dass der Artikel oder die Diskussion bei der Lösung des Problems hilfreich war, verwirft der Kunde den zur Hälfte erstellten Kundenvorgang. Wir nennen das einen abgeleiteten Kundenvorgang.

Von einer potenziellen Ableitung spricht man, wenn ein Artikel oder eine Diskussion bei der Ableitung des Kundenvorgangs eine Rolle gespielt haben könnte.

Als nicht erfolgreiche Ableitung wird der Fall angesehen, in dem ein Kunde sich den von der Komponente vorgeschlagenen Artikel oder die vorgeschlagene Diskussion ansieht, sich aber dennoch für die Eröffnung eines Kundenvorgangs entscheidet.

Verwenden Sie dieses Dashboard, wenn Sie die Komponenten "Formular zum Kontaktieren des Supports" und "Kundenvorgangsableitung" in Lightning-Communities und Lightning Bolt-Lösungen nutzen. Das Dashboard ist im Community-Verwaltungspaket der Version Spring '18 enthalten, das kurz nach der Veröffentlichung auf AppExchange zur Verfügung steht.

Mit dem Dashboard zur Stimmungsanalyse (Pilot) den Vibe Ihrer Community spüren

Bei der Stimmungsanalyse wird Feedposts und Kommentaren eine positive, neutrale oder negative Stimmungsbewertung zugewiesen. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, welche Atmosphäre in Ihrer Community herrscht. Ein neues Dashboard macht diese Informationen nun noch nützlicher.

Anmerkung: Während des Pilotprogramms für diese Funktion sind nicht alle Funktionen der Stimmungsanalyse verfügbar. In dieser Version bietet die Stimmungsanalyse ein Berichts-Dashboard.

Wichtig: Wir stellen ausgewählten Kunden die Stimmungsanalyse über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten, sodass die Aufnahme nicht garantiert werden kann. Die Stimmungsanalyse ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Dateien in Lightning-Communities: Navigation in Bibliotheken anhand von Kacheln, Erstellen von Datenbeständen durch Standardbenutzer und Zusammenarbeiten mit Quip

AUSGABEN

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

Dank Aktualisierungen und neuen Funktionen in "Dateien" in Lightning-Communities ist die Arbeit mit Dateien und Bibliotheken jetzt noch einfacher. Durch die neue kachelbasierte Oberfläche für Bibliotheken und Dateien finden Sie sich in Ihren Bibliotheken besser zurecht und gelangen schnell zu den gewünschten Dateien und Ordnern. Greifen Sie schnell auf Ihre zuletzt verwendeten Datenbestandsdateien zu, erlauben Sie Standardbenutzern das Erstellen von Datenbeständen und bieten Sie Kunden eine Möglichkeit zum Erstellen von Datenbestandsdateien, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, Dateien unterwegs in der Vorschau anzuzeigen, und profitieren Sie von der integrierten Suche. Durch die Integration von Quip eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Navigation in Bibliotheken mithilfe der Komponente "Bibliotheken" (allgemein verfügbar)

Ihre Bibliotheken sind von unschätzbarem Wert. Warum sie also nicht ansprechender gestalten? Jetzt werden Benutzern ihre Dateien in einem Raster angezeigt, wenn Sie die Kachelansicht der Komponente "Bibliotheken" verwenden. 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.

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Alle Benutzer mit Zugriff auf Dateien können nun Inhaltsdatenbestände erstellen, solange sie über die Benutzerberechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen. Diese Funktion ist in allen Community-Vorlagen verfügbar.

Zusammenarbeiten mit Community-Mitgliedern dank Quip

Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellen in Communities erstellen, teilen und gemeinsam bearbeiten. Nachdem Sie Quip in Ihrer Organisation eingerichtet haben, können Sie mithilfe der Quip-Komponente auf Community-Datensatzseiten Community-Mitgliedern Zugriff auf Datensätze gewähren. Über die integrierte Suche können Sie nach Quip-Dateien suchen und auf Salesforce-Datensätze verweisen. Sie können Quip-Dokumente erstellen und sie mit Datensätzen und Gruppen verknüpfen.

Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs

Unabhängig davon, ob Sie unterwegs oder im Büro arbeiten, können Sie Ihre Dateien mit der Dateivorschau abrufen. Mit der Dateivorschau auf Mobilgeräten können Sie auf Ihrem Mobiltelefon oder Tablet auf Ihre Dateien zugreifen. Mit Optionen zum Anzeigen und Herunterladen verfügen Sie über eine reibungslose Erfahrung und können im Büro oder unterwegs arbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Geben Sie Kunden die Möglichkeit, Datenbestandsdateien zu erstellen, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Diese Funktion wird mit einem entsprechenden Servlet für nicht authentifizierte Benutzer bereitgestellt, das den Zugriff auf die Datenbestandsdatei ermöglicht. Achten Sie darauf, dass Sie Datenbestände als öffentlich zugänglich kennzeichnen. Diese Funktion ist in allen Community-Vorlagen verfügbar.

Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer

Sie können nun in Flows Dateien anhängen, wenn Sie die Komponente "Datei hochladen" verwenden. Sie können auch Bildschirme im Cloud-Flow-Designer erstellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion.

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Wenn Sie Fehler bei der Paketbereitstellung vermeiden möchten, können Sie die Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Einfügungen, Aktualisierungen oder Löschungen in Bezug auf Datenbestandsdateien verhindern. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Löschen von gespeicherten Anmeldeinformationen für verbundene Quellen

Verbundene Quellen und ein reibungsloses Arbeiten über mehrere Anwendungen hinweg erleichtern Ihnen das Tagesgeschäft. Falls Sie die Verbindung einmal trennen möchten, können Sie gespeicherte Anmeldeinformationen oder Oauth-Token für verbundene Quellen wie Google Drive und SharePoint löschen.

Navigation in Bibliotheken mithilfe der Komponente "Bibliotheken" (allgemein verfügbar)

Ihre Bibliotheken sind von unschätzbarem Wert. Warum sie also nicht ansprechender gestalten? Jetzt werden Benutzern ihre Dateien in einem Raster angezeigt, wenn Sie die Kachelansicht der Komponente "Bibliotheken" verwenden. 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.

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Alle Benutzer mit Zugriff auf Dateien können nun Inhaltsdatenbestände erstellen, solange sie über die Benutzerberechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen. Diese Funktion ist in allen Community-Vorlagen verfügbar.

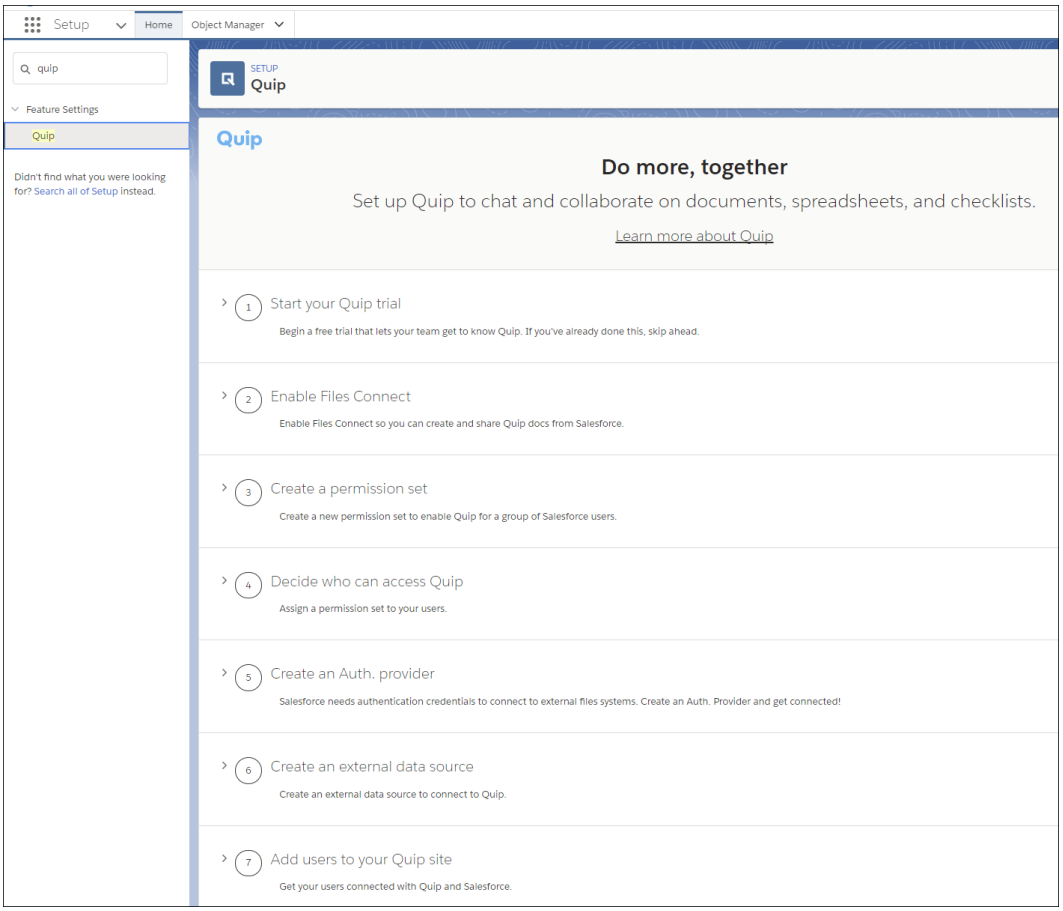
SIEHE AUCH:

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Zusammenarbeiten mit Community-Mitgliedern dank Quip

Mit Quip können Sie Dokumente und Tabellen in Communities erstellen, teilen und gemeinsam bearbeiten. Nachdem Sie Quip in Ihrer Organisation eingerichtet haben, können Sie mithilfe der Quip-Komponente auf Community-Datensatzseiten Community-Mitgliedern Zugriff auf Datensätze gewähren. Über die integrierte Suche können Sie nach Quip-Dateien suchen und auf Salesforce-Datensätze verweisen. Sie können Quip-Dokumente erstellen und sie mit Datensätzen und Gruppen verknüpfen.

Nutzen Sie die geführte Einrichtung, um Ihre Salesforce-Organisation mit Quip zu verbinden. Wechseln Sie zu **Setup**, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text *Quip* ein und befolgen Sie die Schritte.



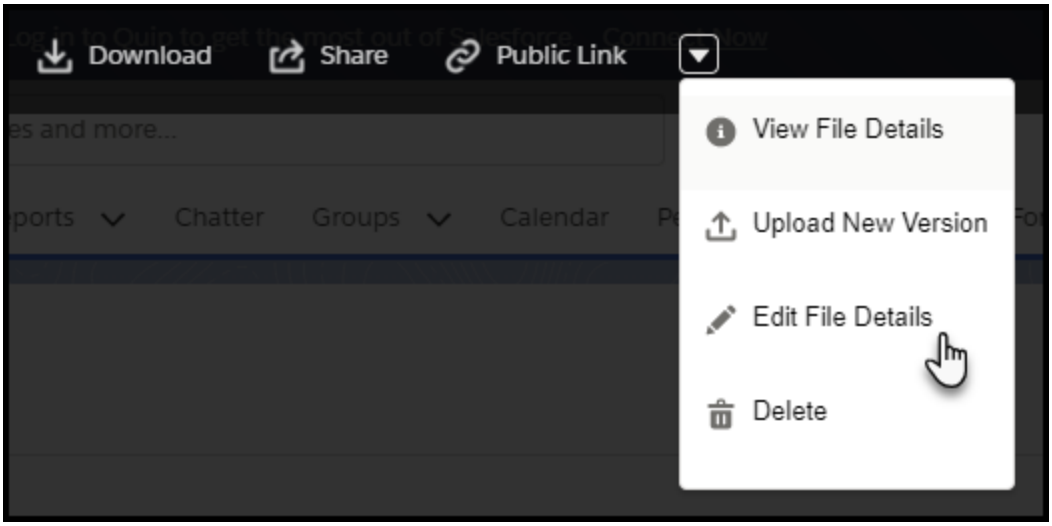
SIEHE AUCH:

- Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce
- Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern
- Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce

Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs

Unabhängig davon, ob Sie unterwegs oder im Büro arbeiten, können Sie Ihre Dateien mit der Dateivorschau abrufen. Mit der Dateivorschau auf Mobilgeräten können Sie auf Ihrem Mobiltelefon oder Tablet auf Ihre Dateien zugreifen. Mit Optionen zum Anzeigen und Herunterladen verfügen Sie über eine reibungslose Erfahrung und können im Büro oder unterwegs arbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Auf einem Desktop sind die Symbole für die Dateivorschau zentral angeordnet.



Sie können auch externe Dateien in Box, Google Drive und Quip über die mobile Salesforce-Anwendung herunterladen oder anzeigen. Stellen Sie sicher, dass die Anwendung auf Ihrem Gerät installiert ist, Sie bei der externen Datenquelle und der externen Anwendung angemeldet sind und über Zugriff auf die Datei verfügen. Und keine Sorge – wenn Sie eine Vorschau für eine Microsoft SharePoint- oder OneDrive For Business-Datei in der mobilen Salesforce-Webversion anzeigen, können Sie sie herunterladen.

Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Geben Sie Kunden die Möglichkeit, Datenbestandsdateien zu erstellen, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Diese Funktion wird mit einem entsprechenden Servlet für nicht authentifizierte Benutzer bereitgestellt, das den Zugriff auf die Datenbestandsdatei ermöglicht. Achten Sie darauf, dass Sie Datenbestände als öffentlich zugänglich kennzeichnen. Diese Funktion ist in allen Community-Vorlagen verfügbar.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer

Sie können nun in Flows Dateien anhängen, wenn Sie die Komponente "Datei hochladen" verwenden. Sie können auch Bildschirme im Cloud-Flow-Designer erstellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion.



SIEHE AUCH:

Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Wenn Sie Fehler bei der Paketbereitstellung vermeiden möchten, können Sie die Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Einfügungen, Aktualisierungen oder Löschungen in Bezug auf Datenbestandsdateien verhindern. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Wechseln Sie zu **Setup**, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Dateien` ein und wählen Sie **Allgemeine Einstellungen** aus. Wählen Sie dann **Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien überspringen** aus.

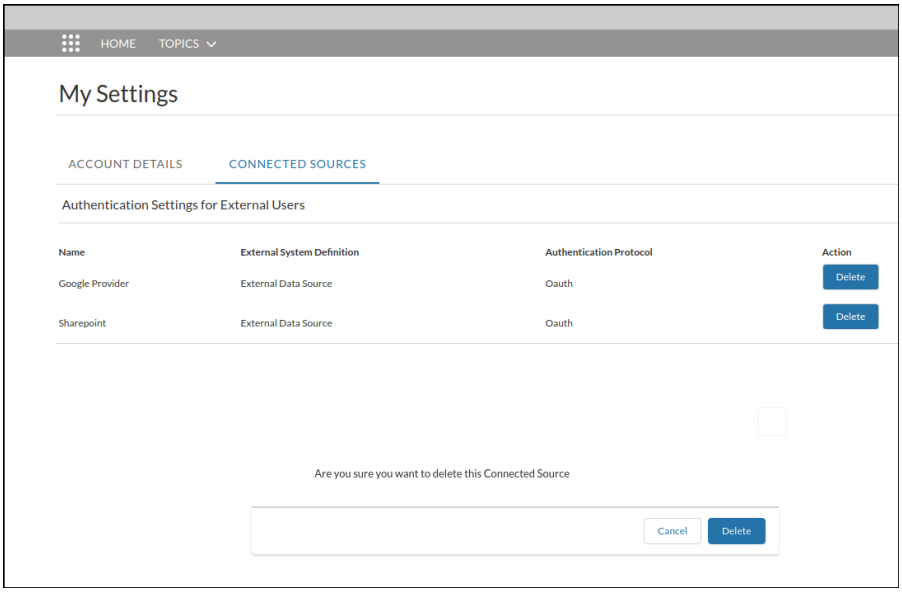
SIEHE AUCH:

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Löschen von gespeicherten Anmeldeinformationen für verbundene Quellen

Verbundene Quellen und ein reibungsloses Arbeiten über mehrere Anwendungen hinweg erleichtern Ihnen das Tagesgeschäft. Falls Sie die Verbindung einmal trennen möchten, können Sie gespeicherte Anmeldeinformationen oder Oauth-Token für verbundene Quellen wie Google Drive und SharePoint löschen.

Durch das Löschen von Autorisierungseinstellungen wird der Zugriff auf externe Systeme aus Ihrer Salesforce-Organisation heraus entfernt. Gehen Sie zu **Meine Einstellungen**, klicken Sie auf **Persönlich** und wählen Sie **Authentifizierungseinstellungen für externe Systeme** aus. Löschen Sie die gewünschten verbundenen Quellen.



Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisieren weiterer Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln
Sie können nun Gruppen, Gruppenmitgliedschaften, Themen und Themenzuweisungen für Workflowregeln und den Prozessgenerator verwenden. Senden Sie automatische E-Mails an den Gruppeninhaber, wenn ein Mitglied die Gruppe verlässt. Oder Sie können einem Post automatisch ein bestimmtes Thema hinzufügen. Diese Funktion kann überall verwendet werden, wo Sie Prozesse und Workflowregeln verwenden.

Verwenden von benutzerdefinierten Massenaktionen in der Warteschlange für Engagement
In der letzten Version haben wir den Ball ins Rollen gebracht, indem wir einige Massenaktionen hinzugefügt haben, die Sie in der Warteschlange für Engagement verwenden können, etwa das Fixieren von Mitgliedern und das Aufheben der Fixierung. Diese Massenaktionen sind weiterhin standardmäßig verfügbar, in dieser Version haben Sie jedoch zusätzlich die Möglichkeit, Ihre eigenen benutzerdefinierten Aktionen zu verwenden.

Kürzerer Datenaufbewahrungszeitraum für Einstein-Spam-Erkennung (Pilot)
Der Aufbewahrungszeitraum für Daten im Rahmen der Einstein-Spam-Erkennung wurde von 365 Tagen auf 90 Tage verkürzt.

Komponente "Mitgliederprofil" heißt jetzt "Mitgliederprofil und Einstellungen"
Aus Gründen der Klarheit wurde der Name der Komponente "Mitgliederprofil" im Community-Generator zu "Mitgliederprofil und Einstellungen" geändert.

Automatisieren weiterer Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln

Sie können nun Gruppen, Gruppenmitgliedschaften, Themen und Themenzuweisungen für Workflowregeln und den Prozessgenerator verwenden. Senden Sie automatische E-Mails an den Gruppeninhaber, wenn ein Mitglied die Gruppe verlässt. Oder Sie können einem Post automatisch ein bestimmtes Thema hinzufügen. Diese Funktion kann überall verwendet werden, wo Sie Prozesse und Workflowregeln verwenden.

Beispiel: Sie möchten zum Thema #AwesomeAdmin in Ihrer Organisation jederzeit auf dem Laufenden bleiben. Sie erstellen einen Prozess, damit Sie eine E-Mail erhalten, sobald jemand das Thema einem Post zuweist. So werden Sie immer informiert, wenn jemand mit der Arbeit Ihres Administrators zufrieden ist.

Verwenden von benutzerdefinierten Massenaktionen in der Warteschlange für Engagement

In der letzten Version haben wir den Ball ins Rollen gebracht, indem wir einige Massenaktionen hinzugefügt haben, die Sie in der Warteschlange für Engagement verwenden können, etwa das Fixieren von Mitgliedern und das Aufheben der Fixierung. Diese Massenaktionen sind weiterhin standardmäßig verfügbar, in dieser Version haben Sie jedoch zusätzlich die Möglichkeit, Ihre eigenen benutzerdefinierten Aktionen zu verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen benutzerdefinierter Aktionen für Community-Statistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kürzerer Datenaufbewahrungszeitraum für Einstein-Spam-Erkennung (Pilot)

Der Aufbewahrungszeitraum für Daten im Rahmen der Einstein-Spam-Erkennung wurde von 365 Tagen auf 90 Tage verkürzt.

Komponente "Mitgliederprofil" heißt jetzt "Mitgliederprofil und Einstellungen"

Aus Gründen der Klarheit wurde der Name der Komponente "Mitgliederprofil" im Community-Generator zu "Mitgliederprofil und Einstellungen" geändert.

Chatter: Verbesserte Möglichkeiten zum Folgen, mehr anwendungsinterne Benachrichtigungen, Freigeben von Links zu Posts

Der Feed "Elemente, denen ich folge" konzentriert sich darauf, wem Sie tatsächlich folgen. Wenn Personen eine Ihrer Gruppen erwähnen, können Sie eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung erhalten. Geben Sie problemlos einen Link zu einem Post frei.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chatter-Feeds: Verbesserte Möglichkeiten zum Folgen, anwendungsinterne Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen, Freigabe per Link
Der Feed "Elemente, denen ich folge" konzentriert sich darauf, wem Sie tatsächlich folgen. Wenn Personen eine Ihrer Gruppen erwähnen, können Sie eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung erhalten. Es war noch nie einfacher, einen Link zu einem Post freizugeben.

Sonstige Änderungen in Chatter: Optimierte Gruppenaktivität, Chatter-Aufgaben im Prozessgenerator und Workflowregeln, Hashtags an weiteren Orten
Erhalten Sie optimierte Aktualisierungen zur letzten Aktivität für Gruppen. Erfahren Sie, was Sie tun können, wenn Chatter auf den Prozessgenerator und Workflowregeln trifft. Verwenden Sie Hashtags in Umfragen, um mehr Informationen in Ihren Themen zu organisieren.

Chatter-Feeds: Verbesserte Möglichkeiten zum Folgen, anwendungsinterne Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen, Freigabe per Link

Der Feed "Elemente, denen ich folge" konzentriert sich darauf, wem Sie tatsächlich folgen. Wenn Personen eine Ihrer Gruppen erwähnen, können Sie eine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung erhalten. Es war noch nie einfacher, einen Link zu einem Post freizugeben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ungestörtes Folgen
Wenn Sie den Posts einer Person folgen, kann dies ablenkend sein. Sie interessieren sich für Posts eines Kollegen und plötzlich ist Ihr Feed überwuchert von Posts von jeder anderen Person, die sich ebenfalls dafür interessiert. In der Version Winter '16 wurden in allen neuen Salesforce-Organisationen der Feed "Elemente, denen ich folge" auf die begrenzt, denen Sie wirklich folgen, und zwar ohne Störenfriede. Nun gibt es diese Vorteile auch für ältere Organisationen. (Das aktualisierte Folgemodell für Organisationen, die sich von der automatischen Aktivierung abgemeldet haben, wird nicht aktiviert.) Posten Sie eine Aktualisierung im Profil eines Kollegen. Nun können nur Kollegen, die Personen, die Ihnen folgen, und die Personen, die Sie @erwähnen, Ihren Post sehen. Diese Funktion ist auf allen Plattformen verfügbar.

Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen

Gruppenmitglieder verfügen über eine neue Möglichkeit, reaktionsfähiger zu sein, wenn ihre Gruppe @erwähnt wird. Gruppenerwähnungen lösen nun Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung aus. Entdecken Sie schnell, was Personen die Gruppe wissen lassen möchten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Freigeben von Links zu Posts

Die Funktion "Freigeben" im Chatter-Publisher enthält nun eine Option "Link kopieren". Damit können Sie einen Link verwenden, der Sie direkt zur Detailansicht eines Posts führt. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Dauerhaftes Anwenden eines Filters

Wenn Sie einen Filter auf einen Feed anwenden, möchten Sie, dass er dauerhaft ist. Schließlich möchten Sie ihn nicht jedes Mal erst zurücksetzen, wenn Sie den Feed aufrufen. In Gruppen- und Profilfeeds und in nahezu jedem anderen Feed, in dem Sie einen Feedfilter auswählen, bleibt Ihr Filter nun gespeichert. Der Filter für den jeweiligen Feed bleibt in Kraft, selbst wenn Sie Ihren Browser schließen oder den Feed verlassen. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)

Arbeiten mit Links und Themen, positive und negative Stimmabgaben und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" – diese Aktionen sind nun verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen. Diese Funktionen sind in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Verwenden einer optimierten Liste für die Multimedia-Link-Vorschau unterstützende Domänen

Die Liste der für Multimedia-Link-Vorschauen unterstützten Domänen wurde überarbeitet. Es wurden neue Domänen hinzugefügt und die veralteten gelöscht. Die unterstützten Domänen stellen hochwertige Miniaturbilder und Vorschauen der Dateien bereit, die Sie an Chatter-Posts anhängen. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Verbesserte Leistung mit optimierten Chatter-E-Mail-Kurzfassungen für Benutzer

Zum Verbessern der Leistung wurden die Größe von E-Mail-Kurzfassungen und die Komplexität der geschachtelten Ebenen reduziert, die zum Formatieren der Kurzfassung verwendet wurden. Auch wenn sich das allgemeine Erscheinungsbild von Kurzfassungen nicht unterscheidet, werden Sie in Abhängigkeit von Ihrem jeweils verwendeten E-Mail-Client kleine Änderungen feststellen. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Kurzfassungen für Benutzer. Kurzfassungen für Gruppen bleiben unverändert. Diese Funktion ist auf allen Plattformen verfügbar.

Ungestörtes Folgen

Wenn Sie den Posts einer Person folgen, kann dies ablenkend sein. Sie interessieren sich für Posts eines Kollegen und plötzlich ist Ihr Feed überwuchert von Posts von jeder anderen Person, die sich ebenfalls dafür interessiert. In der Version Winter '16 wurden in allen neuen Salesforce-Organisationen der Feed "Elemente, denen ich folge" auf die begrenzt, denen Sie wirklich folgen, und zwar ohne Störenfriede. Nun gibt es diese Vorteile auch für ältere Organisationen. (Das aktualisierte Folgemodell für Organisationen, die sich von der automatischen Aktivierung abgemeldet haben, wird nicht aktiviert.) Posten Sie eine Aktualisierung im Profil eines Kollegen. Nun können nur Kollegen, die Personen, die Ihnen folgen, und die Personen, die Sie @erwähnen, Ihren Post sehen. Diese Funktion ist auf allen Plattformen verfügbar.

Wenn Sie sich von der automatischen Aktivierung neuer Funktionen in Ihrer Organisation abgemeldet haben, sollten Sie sich an Salesforce wenden, um diese Aktualisierung zu erhalten.

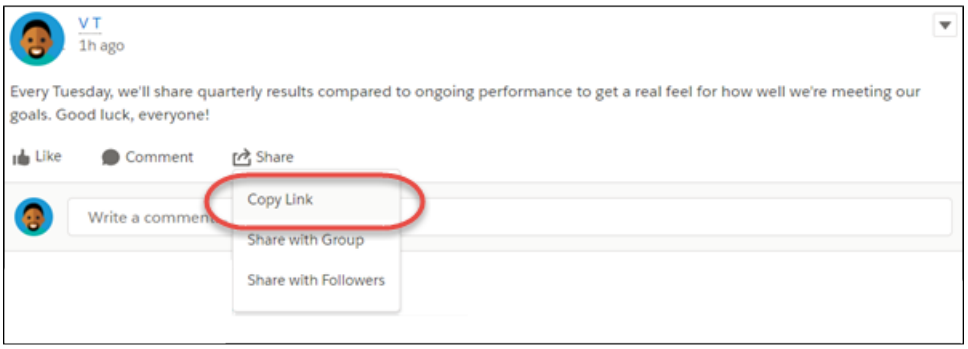
Abrufen von Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung für Gruppenerwähnungen

Gruppenmitglieder verfügen über eine neue Möglichkeit, reaktionsfähiger zu sein, wenn ihre Gruppe @erwähnt wird. Gruppenerwähnungen lösen nun Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung aus. Entdecken Sie schnell, was Personen die Gruppe wissen lassen möchten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Für Benachrichtigungen bei Gruppenerwähnungen müssen Mitglieder in ihren Einstellungen für Chatter-E-Mail-Benachrichtigungen unter "Gruppen" die Option **E-Mail bei jedem Post** auswählen.

Freigeben von Links zu Posts

Die Funktion "Freigeben" im Chatter-Publisher enthält nun eine Option "Link kopieren". Damit können Sie einen Link verwenden, der Sie direkt zur Detailansicht eines Posts führt. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.



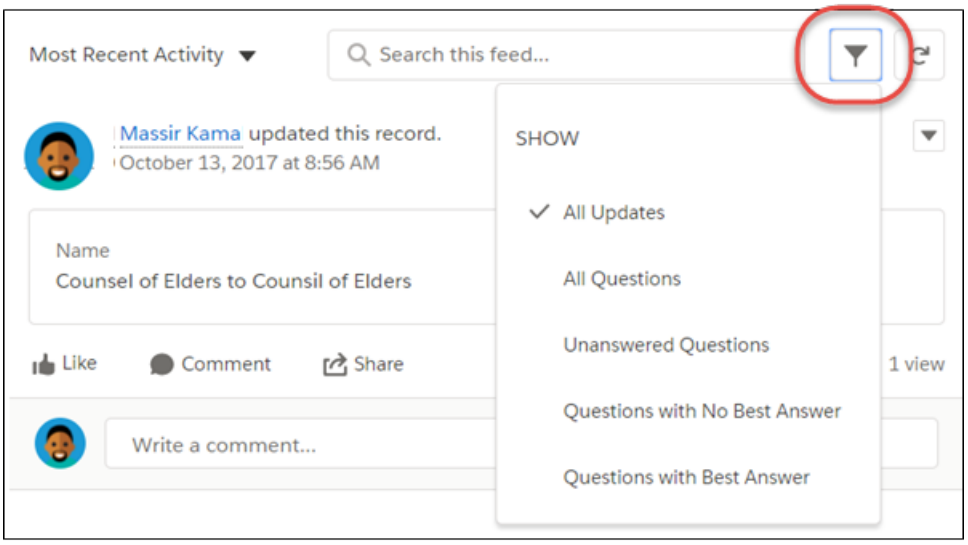


Der vollständige Link wird im Dialogfeld "Link in Thread kopieren" angezeigt (1). Er wurde aus diesem Bild entfernt, um die Privatsphäre zu schützen.

Beim Kopieren wird der Link in Ihrer Zwischenablage gespeichert. Sie können den Link an einer beliebigen Stelle einfügen. Fügen Sie ihn in den Chatter-Publisher ein, um eine Vorschau des verlinkten Posts anzuzeigen.

Dauerhaftes Anwenden eines Filters

Wenn Sie einen Filter auf einen Feed anwenden, möchten Sie, dass er dauerhaft ist. Schließlich möchten Sie ihn nicht jedes Mal erst zurücksetzen, wenn Sie den Feed aufrufen. In Gruppen- und Profilfeeds und in nahezu jedem anderen Feed, in dem Sie einen Feedfilter auswählen, bleibt Ihr Filter nun gespeichert. Der Filter für den jeweiligen Feed bleibt in Kraft, selbst wenn Sie Ihren Browser schließen oder den Feed verlassen. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.



Der Filter gilt nur für den Feed, für den Sie ihn festgelegt haben, das heißt, Sie können andere Filter für andere Feeds festlegen. Durch das Löschen Ihres Browser-Caches wird der Filter gelöscht. Beim nächsten Aufrufen des Feeds wird in diesem Fall der Standardfilter angezeigt.

Die Sortieroptionen und Filter im Feed "Elemente, denen ich folge" werden nicht beibehalten.

Mehr Möglichkeiten in Community-Streams aus Ihrer internen Salesforce-Organisation (Beta)

Arbeiten mit Links und Themen, positive und negative Stimmabgaben und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" – diese Aktionen sind nun verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen. Diese Funktionen sind in Lightning Experience und in Lightning-Communities verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Verlinkung in Community-übergreifenden Streams, das heißt, es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Das Verlinken in Community-übergreifenden Streams 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 Community-übergreifenden Trailblazer Community von Chatter (Pilot) können Sie Feedback und Vorschläge zu Verlinkungen für Community-übergreifende Streams einbringen.

Neben normalen Feedaktionen wie Antworten, Kommentieren, Erwähnen und "Gefällt mir"-Wertungen finden Sie hier Aktionen für Ihre Community-Streams, die Sie über Ihre interne Salesforce-Organisation aufrufen.

- Stimmen Sie bei Fragen und Antworten positiv oder negativ ab und sehen Sie die Auswirkungen in Ihrer Community.
- Überprüfen Sie die Antworten und zeigen Sie die Überprüfung in Ihrer Community an.
- Klicken Sie auf einen Link zu einem Benutzerprofil, Account, Thema oder Kundenvorgang und springen Sie zur entsprechenden Ursprungs-Community.
- Fügen Sie ein Thema hinzu und es wird Ihrer Community hinzugefügt.
- Klicken Sie auf den Zeitstempel in einem Post und springen Sie zur Detailansicht des Posts in der entsprechenden Ursprungs-Community.
- Kopieren Sie einen Link, der zur Detailansicht des Elements, der Person oder des Posts in der entsprechenden Ursprungs-Community führt.

- Klicken Sie auf eine Erwähnung in einem Community-Stream und wechseln Sie zur entsprechenden Ursprungs-Community.

Es ist keine spezielle Einrichtung erforderlich, damit Links zwischen Ihrer Community und Ihrer internen Organisation funktionsfähig sind. Funktionen wie die positive und negative Stimmabgabe und das Markieren als "Durch Unternehmen überprüft" müssen jedoch von Ihnen für Ihre Community aktiviert werden.

Überlegungen zur Beta-Version

- Sie können keinen Community-Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation erstellen. Erstellen Sie Streams in Ihrer Community.
- Einige Chatter-Funktionen, die in einer Community verfügbar sind, sind nicht verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream über Ihre interne Organisation aufrufen. Zum Beispiel sind Dateianhänge, Inline-Bilder, das Freigeben von Posts und Hover-Karten nicht verfügbar, wenn Sie sich Community-Streams intern ansehen.
- Community-Themen werden nicht angezeigt, wenn Sie einen Stream über Ihre interne Salesforce-Organisation anzeigen. Sie können jedoch Themen hinzufügen.

Verwenden einer optimierten Liste für die Multimedia-Link-Vorschau unterstützende Domänen

Die Liste der für Multimedia-Link-Vorschauen unterstützten Domänen wurde überarbeitet. Es wurden neue Domänen hinzugefügt und die veralteten gelöscht. Die unterstützten Domänen stellen hochwertige Miniaturbilder und Vorschauen der Dateien bereit, die Sie an Chatter-Posts anhängen. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

Eine Liste mit unterstützten Domänen finden Sie unter URL-Domänen für Multimedia-Link-Vorschauen in Feeds.

Verbesserte Leistung mit optimierten Chatter-E-Mail-Kurzfassungen für Benutzer

Zum Verbessern der Leistung wurden die Größe von E-Mail-Kurzfassungen und die Komplexität der geschachtelten Ebenen reduziert, die zum Formatieren der Kurzfassung verwendet wurden. Auch wenn sich das allgemeine Erscheinungsbild von Kurzfassungen nicht unterscheidet, werden Sie in Abhängigkeit von Ihrem jeweils verwendeten E-Mail-Client kleine Änderungen feststellen. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Kurzfassungen für Benutzer. Kurzfassungen für Gruppen bleiben unverändert. Diese Funktion ist auf allen Plattformen verfügbar.

Sonstige Änderungen in Chatter: Optimierte Gruppenaktivität, Chatter-Aufgaben im Prozessgenerator und Workflowregeln, Hashtags an weiteren Orten

Erhalten Sie optimierte Aktualisierungen zur letzten Aktivität für Gruppen. Erfahren Sie, was Sie tun können, wenn Chatter auf den Prozessgenerator und Workflowregeln trifft. Verwenden Sie Hashtags in Umfragen, um mehr Informationen in Ihren Themen zu organisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Wenn Sie sich die Spalte "Letzte Aktivität" in einer Gruppenliste ansehen, sehen Sie das Datum und die Uhrzeit der letzten Aktualisierung. Aber was ist, wenn Sie über eine extrem beliebte Gruppe verfügen, in der Personen ständig Aktualisierungen posten? Damit Zeitverzögerungen und Leistungseinbußen entgegengewirkt wird, werden durch den Zeitstempel in der Spalte "Letzte Aktivität" nun alle Aktualisierungen der letzten 5 Minuten angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Automatisieren von Chatter-Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln
Sie können nun Gruppen, Gruppenmitgliedschaften, Themen und Themenzuweisungen für Workflowregeln und den Prozessgenerator verwenden. Senden Sie automatische E-Mails an den Gruppeninhaber, wenn ein Mitglied die Gruppe verlässt. Oder Sie können einem Post automatisch ein bestimmtes Thema hinzufügen. Diese Funktion kann überall verwendet werden, wo Sie Prozesse und Workflowregeln verwenden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwenden von Hashtags in Abstimmungen
Finden Sie auf schnelle Weise immer alle zugehörigen Posts unter einem Thema, indem Sie Hashtags verwenden, wenn Sie Abstimmungen veröffentlichen. Versehen Sie beispielsweise alle Ihre auf das Personalwesen bezogenen Abstimmungen mit dem Tag "#TollerArbeitsplatz" oder "#Fantastisch". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Wenn Sie sich die Spalte "Letzte Aktivität" in einer Gruppenliste ansehen, sehen Sie das Datum und die Uhrzeit der letzten Aktualisierung. Aber was ist, wenn Sie über eine extrem beliebte Gruppe verfügen, in der Personen ständig Aktualisierungen posten? Damit Zeitverzögerungen und Leistungseinbußen entgegengewirkt wird, werden durch den Zeitstempel in der Spalte "Letzte Aktivität" nun alle Aktualisierungen der letzten 5 Minuten angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

SIEHE AUCH:

Abrufen von optimierten Aktualisierungen in der Gruppenliste "Letzte Aktivität"

Automatisieren von Chatter-Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln

Sie können nun Gruppen, Gruppenmitgliedschaften, Themen und Themenzuweisungen für Workflowregeln und den Prozessgenerator verwenden. Senden Sie automatische E-Mails an den Gruppeninhaber, wenn ein Mitglied die Gruppe verlässt. Oder Sie können einem Post automatisch ein bestimmtes Thema hinzufügen. Diese Funktion kann überall verwendet werden, wo Sie Prozesse und Workflowregeln verwenden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Automatisieren weiterer Aufgaben dank Prozessgenerator und Workflowregeln

Verwenden von Hashtags in Abstimmungen

Finden Sie auf schnelle Weise immer alle zugehörigen Posts unter einem Thema, indem Sie Hashtags verwenden, wenn Sie Abstimmungen veröffentlichen. Versehen Sie beispielsweise alle Ihre auf das Personalwesen bezogenen Abstimmungen mit dem Tag "#TollerArbeitsplatz" oder "#Fantastisch". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Dateien: Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft, Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs, Verwenden von Quip mit Salesforce

Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, Dateien unterwegs in der Vorschau anzuzeigen. Greifen Sie schnell auf Ihre zuletzt verwendeten Datenbestandsdateien zu, erlauben Sie Standardbenutzern das Erstellen von Datenbeständen und bieten Sie Kunden eine Möglichkeit zum Erstellen von Datenbestandsdateien, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Bei Flow handelt es sich um eine neue Möglichkeit, die Komponente "Datei hochladen" zu verwenden. Mit der neuen Funktion "Bibliotheksmitgliederverwaltung" können Sie über die Startseite "Dateien" Bibliotheksmitglieder hinzufügen. Mit der geführten Quip-Einrichtung können Sie Quip und Salesforce integrieren.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf Dateien mit der Ansichtenliste der Datenbestände

Mit der Ansichtenliste der Datenbestandsdateien können Sie schnell auf alle Ihre Datenbestandsdateien zugreifen. Die Dateien werden sortiert nach dem letzten Änderungsdatum aufgeführt. Wenn Sie bei einer Datei auf "Eindeutiger Name" klicken, wird die Seite "Details" angezeigt und Sie können die Datei anzeigen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Alle Benutzer mit Zugriff auf Dateien können nun Inhaltsdatenbestände erstellen, solange sie über die Benutzerberechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen. Verwenden Sie die neueste Version der API zum Erstellen von Inhaltsdatenbeständen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Sie können es Kunden nun ermöglichen, Datenbestandsdateien zu erstellen, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Diese Funktion wird mit einem entsprechenden Servlet für nicht authentifizierte Benutzer bereitgestellt, das den Zugriff auf die Datenbestandsdatei ermöglicht. Achten Sie darauf, dass Sie Datenbestände als öffentlich zugänglich kennzeichnen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs

Unabhängig davon, ob Sie unterwegs oder im Büro arbeiten, können Sie Ihre Dateien mit der Dateivorschau abrufen. Mit der Dateivorschau auf Mobilgeräten können Sie auf Ihrem Mobiltelefon oder Tablet auf Ihre Dateien zugreifen. Mit Optionen zum Anzeigen und Herunterladen verfügen Sie über eine reibungslose Erfahrung und können im Büro oder unterwegs arbeiten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in der mobilen Salesforce-Webversion verfügbar.

Hinzufügen von Bibliotheksmitgliedern mit der Bibliotheksmitgliederverwaltung (Beta)

Bei der Bibliotheksmitgliederverwaltung handelt es sich um eine neue Möglichkeit, Bibliotheksmitglieder über die Registerkarte "Startseite 'Dateien'" hinzuzufügen. Sie können mehrere Mitglieder gleichzeitig hinzufügen und Mitgliederberechtigungen festlegen, beispielsweise "Administrator", "Betrachter" oder "Mitarbeiter". Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce

Mit ein paar einfachen Schritten können Sie eine Verbindung zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Quip herstellen. Von Quip werden die Arbeit und die Kommunikation Ihres Teams nahtlos in einem zentralen Knotenpunkt kombiniert. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Integrieren von Quip

Richten Sie Quip ein, um zu chatten und zusammen an Dokumenten, Tabellen und Checklisten zu arbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Hochladen von Dateien aus einem Flow

Sie können Dateien aus einem Flow hochladen, indem Sie einem Flow-Bildschirm die Lightning-Komponente "forceContent:fileUpload" hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Wenn Sie Fehler bei der Paketbereitstellung vermeiden möchten, können Sie die Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Einfügungen, Aktualisierungen oder Löschungen in Bezug auf Datenbestandsdateien verhindern. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Zugreifen auf Dateien mit der Ansichtenliste der Datenbestände

Mit der Ansichtenliste der Datenbestandsdateien können Sie schnell auf alle Ihre Datenbestandsdateien zugreifen. Die Dateien werden sortiert nach dem letzten Änderungsdatum aufgeführt. Wenn Sie bei einer Datei auf "Eindeutiger Name" klicken, wird die Seite "Details" angezeigt und Sie können die Datei anzeigen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wechseln Sie zum Anzeigen Ihrer Liste zu **Setup**, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text "Datenbestandsdateien" ein und wählen Sie **Datenbestandsdateien** aus.

SIEHE AUCH:

Optimieren der Account- und Dateisuchergebnisse mit Filtern

Zulassen der Erstellung von Datenbeständen durch Standardbenutzer

Alle Benutzer mit Zugriff auf Dateien können nun Inhaltsdatenbestände erstellen, solange sie über die Benutzerberechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügen. Verwenden Sie die neueste Version der API zum Erstellen von Inhaltsdatenbeständen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

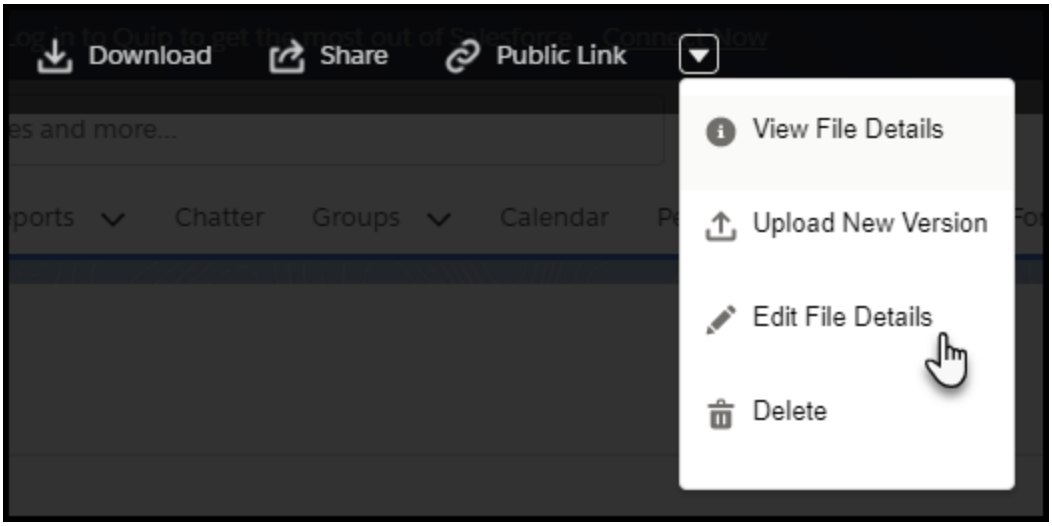
Erstellen von Datenbestandsdateien für nicht authentifizierte Benutzer

Sie können es Kunden nun ermöglichen, Datenbestandsdateien zu erstellen, auf die nicht authentifizierte Benutzer zugreifen können. Diese Funktion wird mit einem entsprechenden Servlet für nicht authentifizierte Benutzer bereitgestellt, das den Zugriff auf die Datenbestandsdatei ermöglicht. Achten Sie darauf, dass Sie Datenbestände als öffentlich zugänglich kennzeichnen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anzeigen einer Dateivorschau für unterwegs

Unabhängig davon, ob Sie unterwegs oder im Büro arbeiten, können Sie Ihre Dateien mit der Dateivorschau abrufen. Mit der Dateivorschau auf Mobilgeräten können Sie auf Ihrem Mobiltelefon oder Tablet auf Ihre Dateien zugreifen. Mit Optionen zum Anzeigen und Herunterladen verfügen Sie über eine reibungslose Erfahrung und können im Büro oder unterwegs arbeiten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in der mobilen Salesforce-Webversion verfügbar.

Auf einem Desktop sind die Symbole für die Dateivorschau zentral angeordnet.

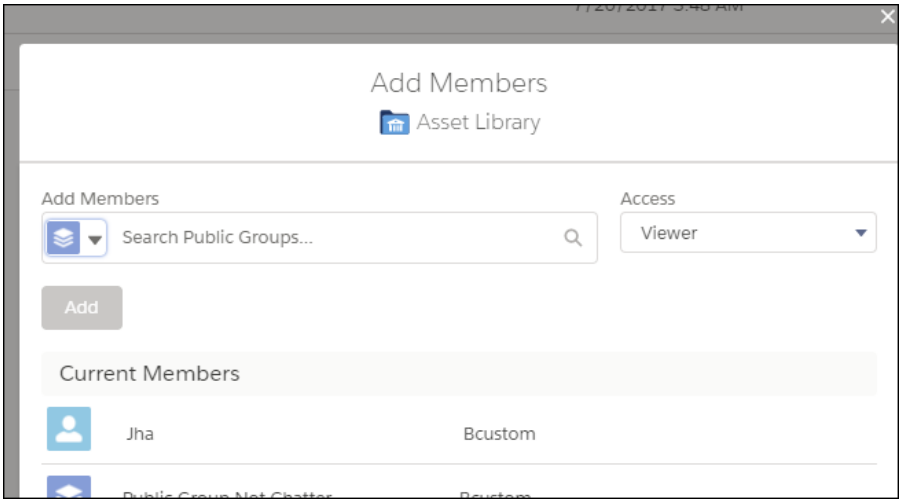


Sie können auch externe Dateien in Box, Google Drive und Quip über die mobile Salesforce-Anwendung herunterladen oder anzeigen. Stellen Sie sicher, dass die Anwendung auf Ihrem Gerät installiert ist, Sie bei der externen Datenquelle und der externen Anwendung angemeldet sind und über Zugriff auf die Datei verfügen. Und keine Sorge – wenn Sie eine Vorschau für eine Microsoft SharePoint- oder OneDrive For Business-Datei in der mobilen Salesforce-Webversion anzeigen, können Sie sie herunterladen.

Hinzufügen von Bibliotheksmitgliedern mit der Bibliotheksmitgliederverwaltung (Beta)

Bei der Bibliotheksmitgliederverwaltung handelt es sich um eine neue Möglichkeit, Bibliotheksmitglieder über die Registerkarte "Startseite 'Dateien'" hinzuzufügen. Sie können mehrere Mitglieder gleichzeitig hinzufügen und Mitgliederberechtigungen festlegen, beispielsweise "Administrator", "Betrachter" oder "Mitarbeiter". Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Bibliotheksmitgliederverwaltung, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Bibliotheksmitgliederverwaltung 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.



Mit Salesforce Classic können Sie Berechtigungen für die Bibliotheksmitgliederverwaltung ändern.

Anmerkung: Es wird nicht zwischen internen und externen Benutzern unterschieden.

Einrichten von Quip für die bessere Integration in Salesforce

Mit ein paar einfachen Schritten können Sie eine Verbindung zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und Quip herstellen. Von Quip werden die Arbeit und die Kommunikation Ihres Teams nahtlos in einem zentralen Knotenpunkt kombiniert. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Wechseln Sie zu **Setup**, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text *Quip* ein und befolgen Sie die Schritte.

Integrieren von Quip

Richten Sie Quip ein, um zu chatten und zusammen an Dokumenten, Tabellen und Checklisten zu arbeiten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wechseln Sie zu **Community-Arbeitsumgebungen** > **Geführte Einrichtung** und wählen Sie **Quip-Integration** aus. Klicken Sie auf **Geführte Einrichtung** und Sie sind auf dem Weg.

Hochladen von Dateien aus einem Flow

Sie können Dateien aus einem Flow hochladen, indem Sie einem Flow-Bildschirm die Lightning-Komponente "forceContent:fileUpload" hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

SIEHE AUCH:

Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow

Überspringen von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien

Wenn Sie Fehler bei der Paketbereitstellung vermeiden möchten, können Sie die Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Einfügungen, Aktualisierungen oder Löschungen in Bezug auf Datenbestandsdateien verhindern. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Wechseln Sie zu **Setup**, geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Dateien` ein und wählen Sie **Allgemeine Einstellungen** aus. Wählen Sie dann **Ausführung von Auslösern und Validierungsregeln für Datenbestandsdateien überspringen** aus.

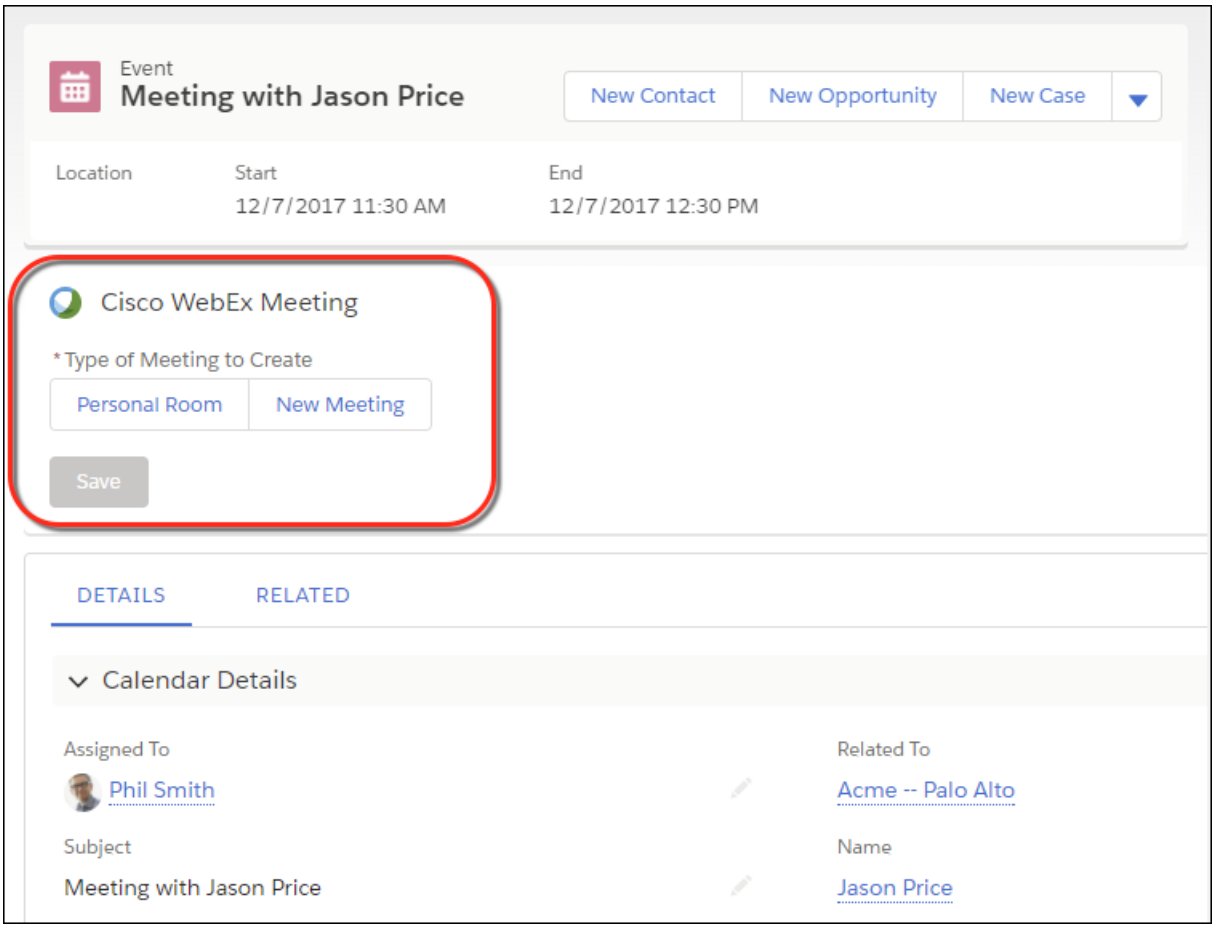
Salesforce-Integrationen: Zulassen, dass Benutzer Salesforce-Ereignissen WebEx-Besprechungen hinzufügen

Salesforce-Benutzer, die zudem Cisco WebEx für ihre Besprechungen verwenden, können Salesforce-Ereignissen ihren persönlichen Raum oder eine neue Besprechung hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Benutzer können eine WebEx-Besprechung über die Seite des Ereignisdatensatzes hinzufügen.

AUSGABEN

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



So können Sie festlegen, dass Benutzer ihren Salesforce-Ereignissen WebEx-Besprechungen hinzufügen:

1. Aktivieren Sie "WebEx-Besprechungen" unter "Setup". Es muss ein WebEx-Site-Name angegeben werden. Der WebEx-Site-Administrator kann den Site-Namen für Ihre Organisation angeben.
2. Erstellen Sie einen Berechtigungssatz für Benutzer von Cisco WebEx und weisen Sie ihnen den Berechtigungssatz zu.
3. Die Komponente "Cisco WebEx Composer" wird den Ereignisseiten Ihrer Benutzer hinzugefügt. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Ereignisseite erstellen, fügen Sie die Komponente mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators hinzu.

Für Benutzer ohne die Benutzerberechtigung "WebEx" ist diese Komponente auf der Seite nicht sichtbar.

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 und viele weitere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich unterwegs um noch mehr Geschäfte kümmern können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mobile Salesforce-Anwendung: Bessere Vertriebsfunktionen und optimiertes Chatter
Salesforce unterstützt Ihr Team. Denn die Erstellung von Opportunity-Teams ist jetzt ganz einfach. Ab sofort können dem Opportunity-Team einfach Mitglieder des Account-Teams hinzugefügt werden. Außerdem bleibt Ihr Team dank Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen immer auf dem Laufenden, auch wenn die Mitarbeiter einmal nicht am Schreibtisch sind.

Salesforce Authenticator: Verbesserte Kommunikation und Aktivitätsverfolgung
Die Kommunikation zwischen dem Benutzer und Salesforce Authenticator Version 2.11 wurde verbessert. Behalten Sie den Überblick über den vollständigen Verlauf jeder Überprüfungsaktivität, einschließlich Aktion, Datum, Ort, Gerät und Antwort.

Mobile Salesforce-Anwendung: Bessere Vertriebsfunktionen und optimiertes Chatter

Salesforce unterstützt Ihr Team. Denn die Erstellung von Opportunity-Teams ist jetzt ganz einfach. Ab sofort können dem Opportunity-Team einfach Mitglieder des Account-Teams hinzugefügt werden. Außerdem bleibt Ihr Team dank Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen immer auf dem Laufenden, auch wenn die Mitarbeiter einmal nicht am Schreibtisch sind.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugriff auf die mobile Salesforce-Anwendung
Ihre Benutzer haben mehrere Möglichkeiten für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS
Version 15.0 ist die neueste Version von Salesforce für Android und Salesforce für iOS. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 15.0.

Neues in der Salesforce-Anwendung
Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Funktionen der Version Spring '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Die mobile Salesforce-Anwendung weist 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 Spring '18 informieren, die in der Salesforce-Anwendung entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken bzw. abweichende Funktionsweisen in der Anwendung aufweisen.

Zugriff auf die mobile Salesforce-Anwendung

Ihre Benutzer haben mehrere Möglichkeiten für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der 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.

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS

Version 15.0 ist die neueste Version von Salesforce für Android und Salesforce für iOS. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 15.0.

Salesforce for Android, Version 15.0

Version 15.0 von Salesforce for Android wird in der Woche vom Montag, 12. Februar 2018 auf Google Play veröffentlicht und im Laufe der nächsten Wochen schrittweise für alle Kunden eingeführt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce für Android aufgeführt.

- Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce für Android auf Seite 340
- Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer auf Seite 339
- Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed auf Seite 342
- Zugreifen auf benutzerdefinierte Feeds mit Chatter-Streams auf Seite 344
- Zugreifen und Zusammenarbeiten in Quip auf Seite 336
- Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten auf Seite 345

Salesforce for iOS, Version 15.0

Ab der Woche vom Montag, 12. Februar 2018 wird Salesforce for iOS, Version 15.0, im App Store bereitgestellt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce für iOS aufgeführt.

- Animieren von Nachrichten mit Tastaturen von Drittanbietern auf Seite 347
- Ausführen von Salesforce auf Ihrem iPhone X auf Seite 333
- Zugreifen auf benutzerdefinierte Feeds mit Chatter-Streams auf Seite 344
- Zugreifen und Zusammenarbeiten in Quip auf Seite 336
- Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten auf Seite 345

Neues in der Salesforce-Anwendung

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Die mobile Salesforce-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Benutzer der Salesforce-Anwendung verfügbar sind.

Verbesserungen und Änderungen	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Sales Web	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Unterstützung für Geräte und Browser				
Ausführen von Salesforce auf Ihrem iPhone X		✔		
Suche				
Neue Sucherfahrung in Salesforce für iOS	✔ (Ab Version 13.0)	✔ (Neu in Version 15.0)		
Vertriebsfunktionen				
Anzeigen von Einstein-Statistiken zu Ihren Accounts und Opportunities (Pilot)	✔	✔		
Hinzufügen von Account-Teammitgliedern zu Opportunity-Teams	✔	✔	✔	✔
Verwenden von Pfaden zum Aufbauen von Beziehungen zu Accounts	✔	✔	✔	✔
Verwenden von Pfaden zum Verfolgen des Kampagnenfortschritts	✔	✔	✔	✔
Unterwegs mehr Anzeigen mit der Enterprise-Regionsverwaltung	✔	✔	✔	
Produktivitätsfunktionen				
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Mitarbeiter	✔	✔	✔	✔
Zugreifen und Zusammenarbeiten in Quip	✔	✔	✔	
Google-Integrationsfunktionen				
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Google-Benutzer	✔	✔	✔	✔
Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zum Google Kalender	✔	✔	✔	✔
Synchronisieren von Personenaccounts mit Google-Kontakten	✔	✔	✔	✔
Microsoft-Integrationsfunktionen				
Erteilen von Zugriff auf Teilnehmer für mehr Microsoft® Exchange-Benutzer	✔	✔	✔	✔
Synchronisieren von Ereignissen nur von Salesforce zu Microsoft® Exchange	✔	✔	✔	✔

Verbesserungen und Änderungen	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Salesforce-Anwendung	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Synchronisieren von Ereignissen in beide Richtungen für Mitarbeiter in Microsoft® Exchange 2013 und 2016	✔	✔	✔	✔
Synchronisieren von Personenaccounts mit Microsoft®-Kontakten	✔	✔	✔	✔
Kundendienstfunktionen				
Anzeigen und Verwalten von Servicebelegschaften in der Salesforce-Anwendung	✔	✔	✔	✔
Verfolgen von Produkt- und Inventarrückgaben mit Rückgabeaufträgen	✔	✔	✔	✔
Berichte und Dashboards				
Alte Diagramme für die mobile Salesforce-Anwendung werden in Version Spring '18 eingestellt	✔	✔	✔	
Chatter				
Hinzufügen von Stilelementen zu Ihren mobilen Posts und Kommentaren (Pilot)	✔	✔	✔	
Abrufen von Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen	✔	✔	✔	✔
Registerkarte "Feeds" wurde auf Ihren Mobilgeräten umbenannt	✔	✔	✔	
Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer	✔ (Neu in Version 15.0)	✔ (Ab Version 14.0)		
Freigeben von Inhalt mit dem neuen Chatter-Post-Composer	✔ (Neu in Version 15.0)	✔ (Ab Version 14.0)		
Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed	✔ (Neu in Version 15.0)	✔ (Ab Version 14.0)		
Zugreifen auf benutzerdefinierte Feeds mit Chatter-Streams	✔	✔		✔
Geschäftslogik und Prozessautomatisierung				
Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (allgemein verfügbar)	✔	✔	✔	✔
Sonstige Verbesserungen				
Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten	✔	✔		

Verbesserungen und Änderungen	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Salesforce-Anwendung	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Animieren von Nachrichten mit Tastaturen von Drittanbietern		✔		

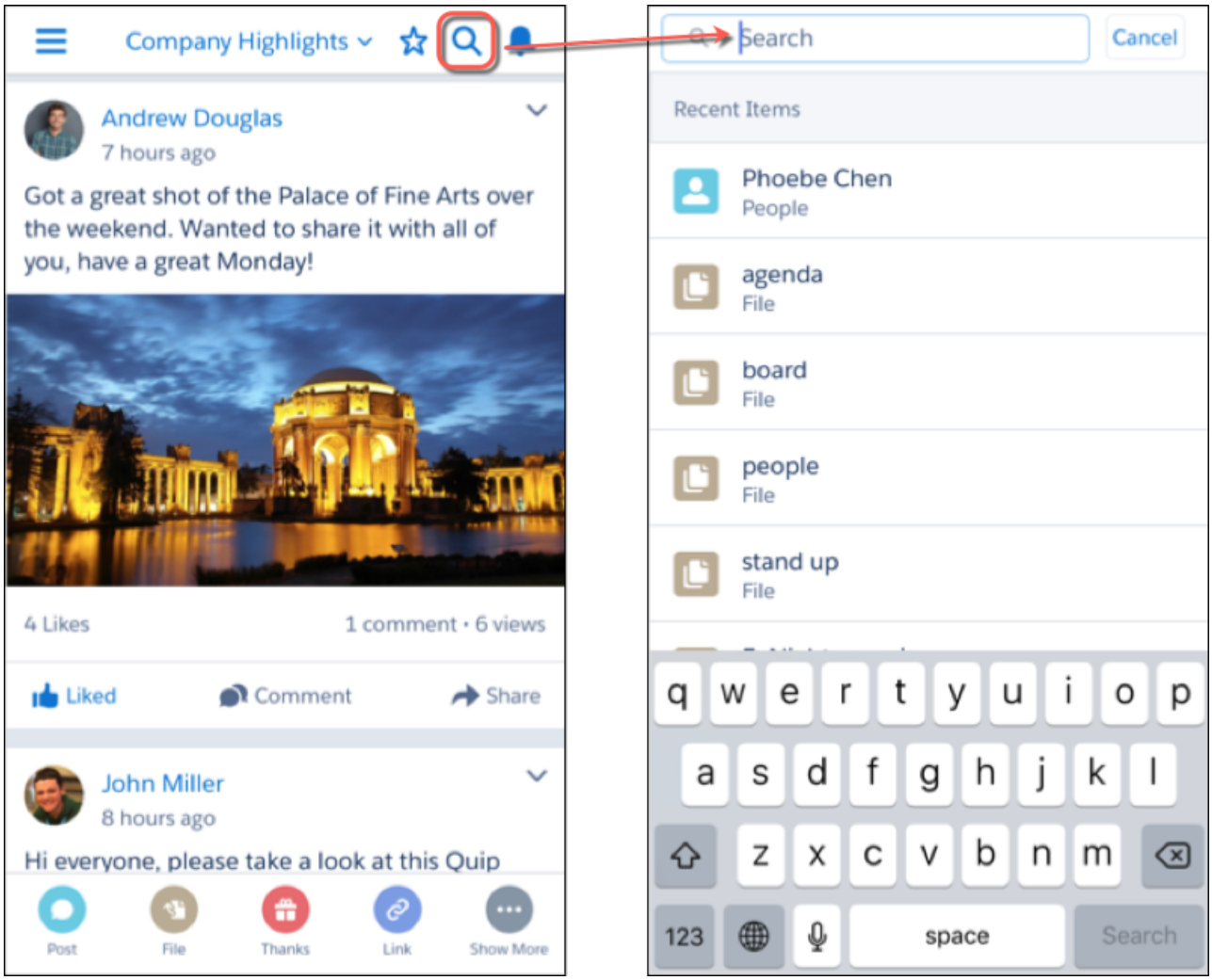
Ausführen von Salesforce auf Ihrem iPhone X

Salesforce für iOS wird auf dem neuen iPhone X vollständig unterstützt. Nutzen Sie den randlosen Bildschirm und das verbesserte iPhone X-Display, wenn Sie unterwegs in Salesforce arbeiten. Das iPhone X wird in Version 15.0 oder höher von Salesforce für iOS unterstützt.

Neue Sucherfahrung in Salesforce für iOS

Mit der neuen und verbesserten Sucherfahrung in Salesforce für iOS ist es einfacher als je zuvor, Datensätze und andere Elemente zu finden. Die neue Sucherfahrung basiert auf Lightning Experience in der vollständigen Salesforce-Site. Die neue Sucherfahrung ist intuitiv und einfach zu verwenden, insbesondere für Benutzer, die mit der Suche in Lightning Experience bereits vertraut sind. Diese neue Funktion ist in Salesforce für iOS Version 15.0 oder höher verfügbar.

Die neue Sucherfahrung ist jetzt überall in der Anwendung verfügbar. Benutzer können überall in der Anwendung auf  tippen, um eine Suche zu starten.



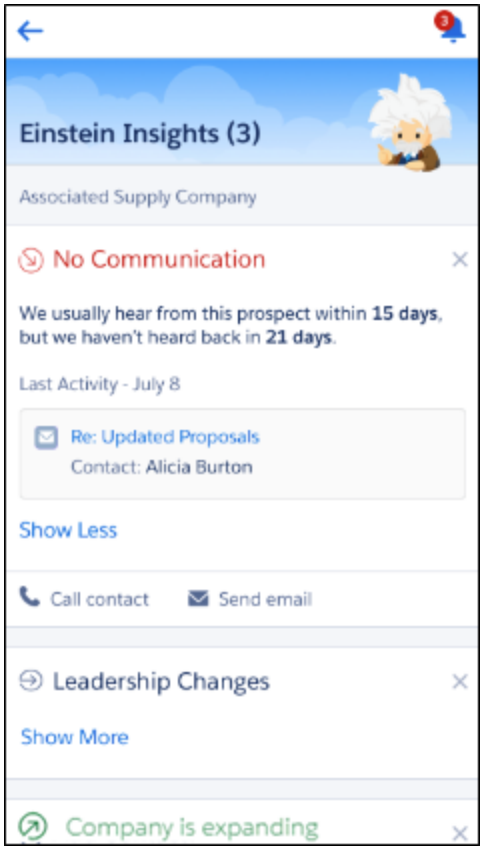
Anzeigen von Einstein-Statistiken zu Ihren Accounts und Opportunities (Pilot)

Einstein-Statistiken sind jetzt auch auf Ihrem Mobilgerät verfügbar. Bleiben Sie mit Statistiken zu Ihren Accounts auf dem neuesten Stand. Zeigen Sie Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten an. Mitarbeiter können direkt in den Statistiken Aktionen wie das Bearbeiten des zugehörigen Datensatzes oder das Senden von E-Mails an relevante Kontakte ausführen. Diese Änderung gilt für Salesforce für iOS und Salesforce für Android.

AUSGABEN

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

Wenn Sie auf Statistiken zugreifen möchten, tippen Sie in der linken Navigationsleiste auf .



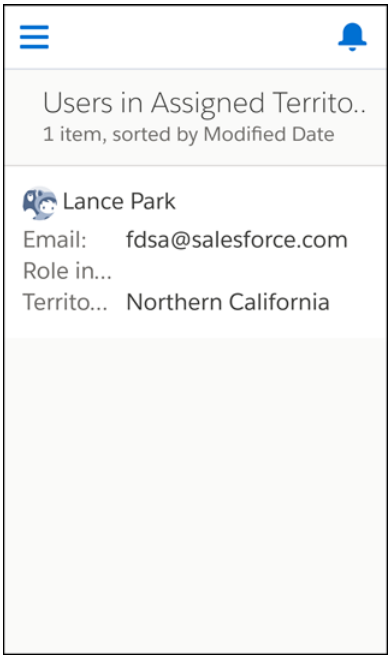
Sie benötigen Sales Cloud Einstein-Lizenzen, um Statistiken in der mobilen Anwendung anzuzeigen. Freigabeaktionen, Details zur Aktivitätszeitachse und vorgeschlagene Kontaktstatistiken sind nur in Lightning Experience verfügbar.

Unterwegs mehr Anzeigen mit der Enterprise-Regionsverwaltung

Mobile Mitarbeiter erhalten nun für Accounts die Themenliste zu Benutzern in zugewiesenen Regionen. Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

AUSGABEN

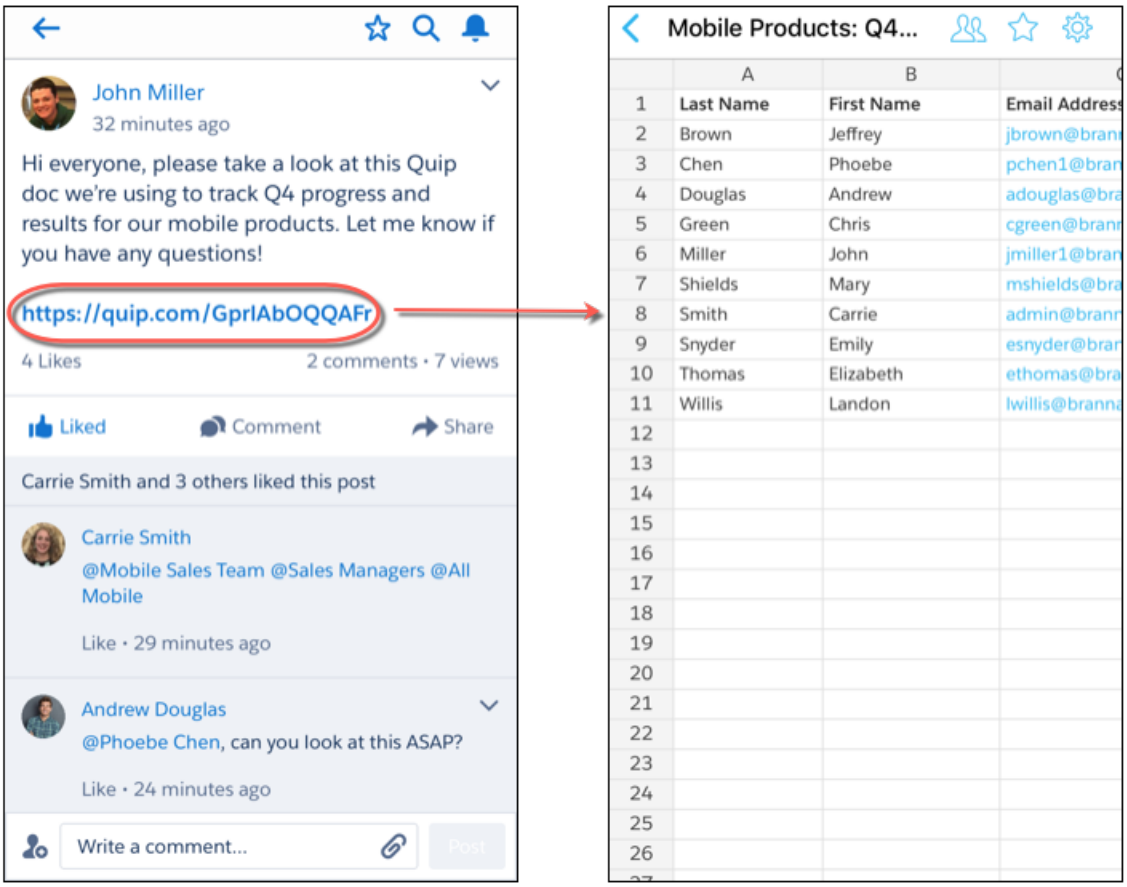
Verfügbarkeit: **Developer** und **Performance** Edition sowie in **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud



Zugreifen und Zusammenarbeiten in Quip

Wenn Sie unterwegs sind, ist die Zusammenarbeit mit Kollegen über Quip jetzt einfacher als je zuvor. Alle Quip-Links werden in der mobilen Quip-Anwendung geöffnet, unabhängig davon, ob sie aus einer E-Mail oder aus Salesforce stammen. Diese Funktion ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Die mobile Quip-Anwendung ist im App Store und auf Google Play verfügbar. Verwenden Sie Quip, um Ihre Dokumente zu bearbeiten und mit Kollegen zusammenzuarbeiten. Sie können nahtlos zwischen Ihren Quip-Dokumenten und Salesforce navigieren und so Ihre Arbeit überall erledigen.



Anmerkung: Nur Benutzer mit Zugriff auf ein Quip-Dokument können es in Quip öffnen.

Alte Diagramme für die mobile Salesforce-Anwendung werden in Version Spring '18 eingestellt

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 alten Diagramme in Salesforce für Android, Salesforce für iOS und der mobilen Salesforce-Webversion ersetzt. Diese Änderung ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Für Ihre Organisation bedeutet die Einstellung der veralteten Diagramme Folgendes.

- In der Version Spring '18 enthalten Salesforce für Android, Salesforce für 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 einer neueren Version erstellt wurden, verfügen bereits ausschließlich über erweiterte Diagramme für Salesforce für Android, Salesforce für iOS und die mobile Salesforce-Webversion. Für diese Organisationen ändert sich nichts.
- Die Einstellung der alten Diagramme hat keinen Einfluss auf die vollständige Salesforce-Site (Salesforce Classic und Lightning Experience).

Gestalten von Posts und Kommentaren in der mobilen Anwendung (Pilot)

Der Rich-Text-Editor ist jetzt auch in der mobilen Salesforce-Anwendung verfügbar. Statt immer gleich aussehende einfache Textposts zu senden, können Benutzer ihre Posts durch Hervorhebungen und Listen individuell gestalten. Verwenden Sie den Editor zum Erstellen oder Bearbeiten von Posts, Kommentaren, Fragen und Antworten. Diese Änderung bedeutet auch, dass Sie die Posts, die Sie auf Ihrem Desktop hinzugefügt haben, unterwegs bearbeiten können. Diese neue Funktion ist in allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Anmerkung: Der mobile Rich-Text-Editor wird ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. 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.

Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, um diese Pilotfunktion zu aktivieren.



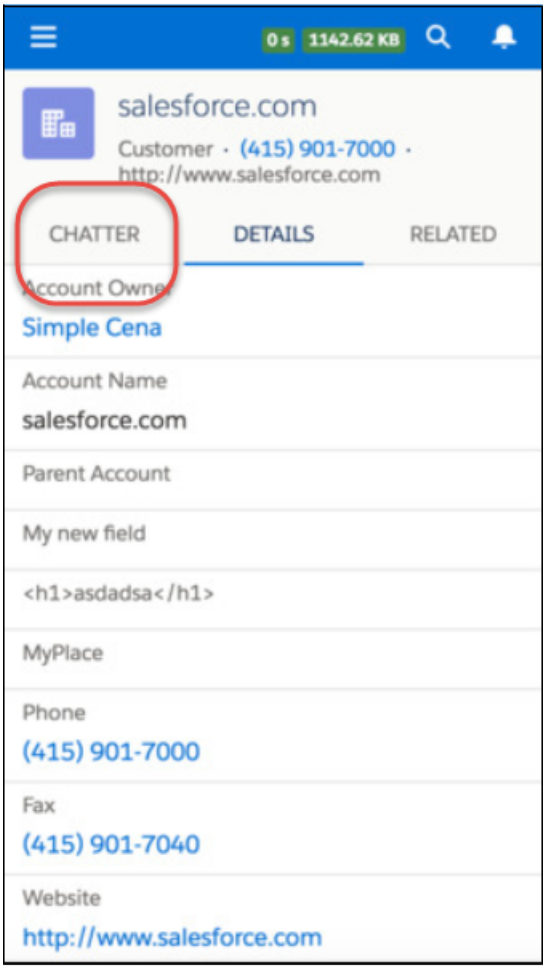
Abrufen von Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen

Gruppenmitglieder verfügen über eine neue Möglichkeit, reaktionsfähiger zu sein, wenn ihre Gruppe @erwähnt wird. Gruppenerwähnungen lösen nun Push-Benachrichtigungen aus. Angenommen, Sie sind unterwegs und haben nur ein Telefon, um sich über entscheidende Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Jetzt können Sie sicher sein, dass Sie keine wichtigen Informationen mehr verpassen, die für Ihre Gruppe bestimmt sind.Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Für Benachrichtigungen bei Gruppenerwähnungen müssen Mitglieder in ihren Einstellungen für Chatter-E-Mail-Benachrichtigungen unter "Gruppen" die Option **E-Mail bei jedem Post** auswählen. Sobald Benachrichtigungen aktiviert sind, können Sie Push-Benachrichtigungen auf Mobilgeräten erhalten, indem Sie in den Einstellungen für Push-Benachrichtigungen die Option **Jemand hat Ihre Gruppe @erwähnt** aktivieren.

Registerkarte "Feeds" wurde auf Ihren Mobilgeräten umbenannt

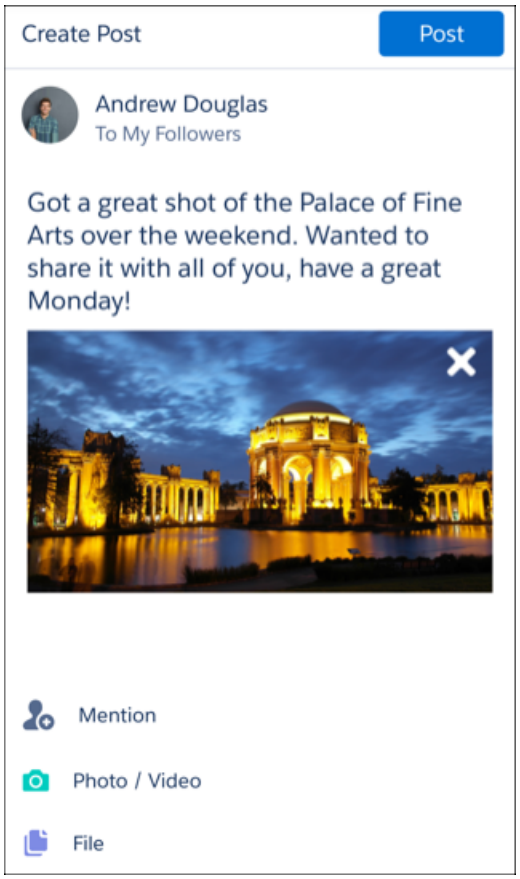
Die Registerkarte "Feeds" für die Datensätze, die Sie sich auf Ihrem Mobilgerät ansehen, heißt ab sofort "Chatter".Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der Salesforce-Anwendung.



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 für Android Version 15.0 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.



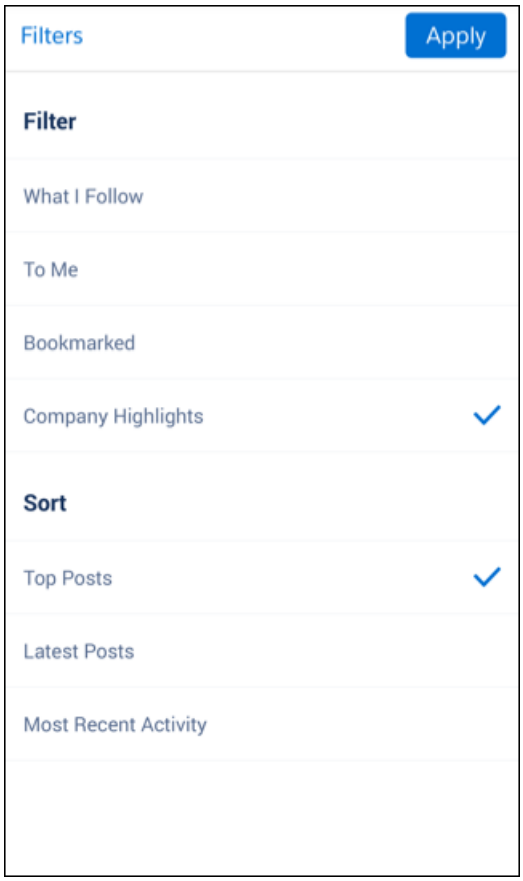
Moderne Chatter-Oberfläche in Salesforce für Android

Die neue Chatter-Oberfläche begeistert durch einen reibungsloseren Bildlauf und ist intuitiver. Jetzt steht Ihnen der Feed "Unternehmenshighlights" zur Verfügung und Sie können Chatter-Posts direkt über Ihren Feed freigeben. Diese neuen Funktionen sind in Salesforce für Android Version 15.0 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"

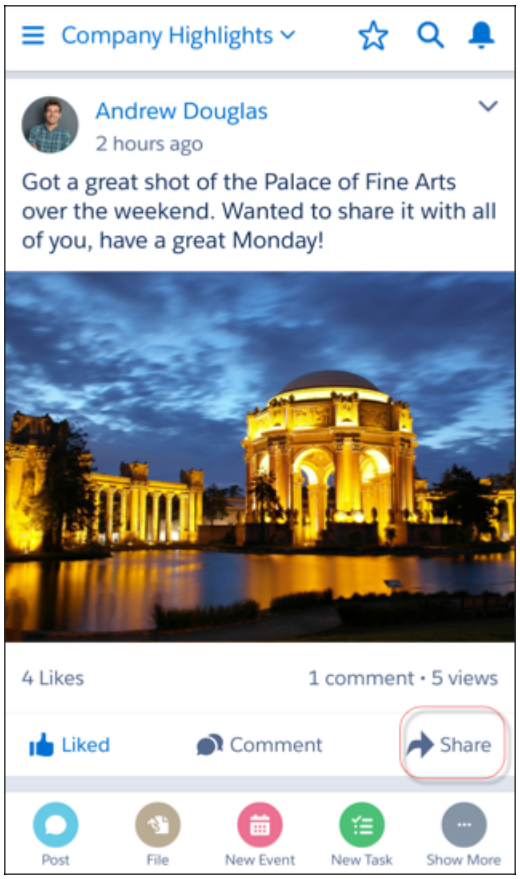
Verwenden Sie den Feed "Unternehmenshighlights", um bei Unterhaltungen zu Trends in Ihrem Unternehmen auf dem Laufenden zu bleiben. Wenn Sie nur wenig Zeit haben, können Sie dennoch bei beliebten Posts interagieren und sicherstellen, dass Sie aktuelle Unternehmensneuigkeiten erfahren. Tippen Sie oben 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.



Anmerkung: Wenn Sie den Feed **Gesamtes Unternehmen** vermissen, wählen Sie die Filter **Unternehmenshighlights** und **Aktuellste Aktivität** für die gleiche Feed-Erfahrung aus.

Freigeben im Chatter-Feed

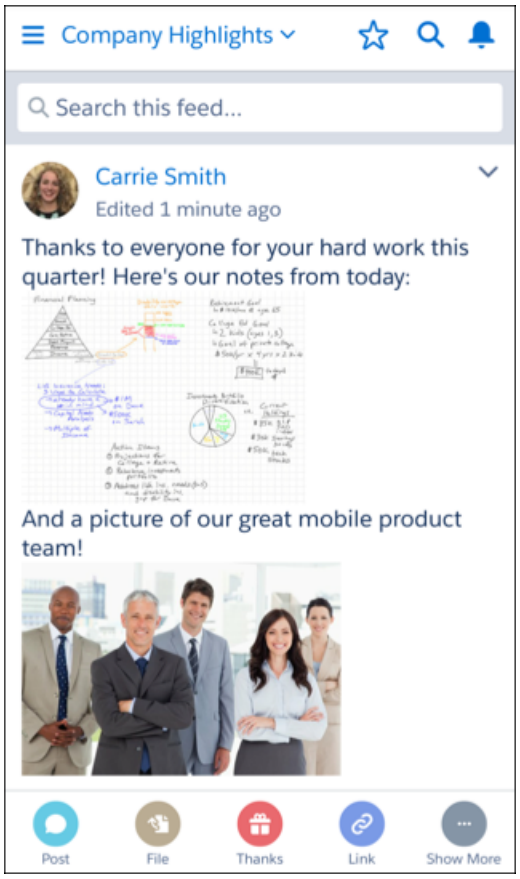
Geben Sie Posts direkt im Feed für Follower oder Gruppen frei und fügen Sie der Unterhaltung Ihre eigenen Gedanken hinzu. Sie müssen nicht mehr zur Feed-Detailseite wechseln, um Posts für Ihre Follower oder Gruppen freizugeben. Führen Sie einfach einen Bildlauf aus, geben Sie Inhalt frei und setzen Sie Ihre Arbeit fort.



Anzeigen von Inline-Bildern und mehreren Anhängen im Chatter-Feed

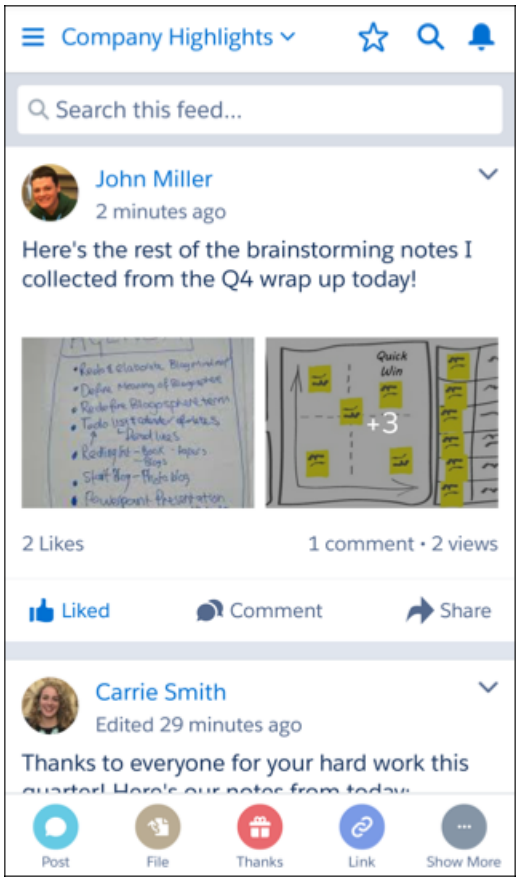
Auf der neuen Chatter-Oberfläche können Benutzer Inline-Bilder und mehrere Anhänge in jedem Post im Feed anzeigen. Nun müssen sie nicht mehr in die einzelnen Posts wechseln, um Inline-Bilder anzuzeigen und so mehr Kontext beim Ausführen eines Bildlaufs durch den Chatter-Feed zu erhalten. Diese neuen Funktionen sind in Salesforce für Android Version 15.0 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 für Android keine Inline-Bilder veröffentlichen.

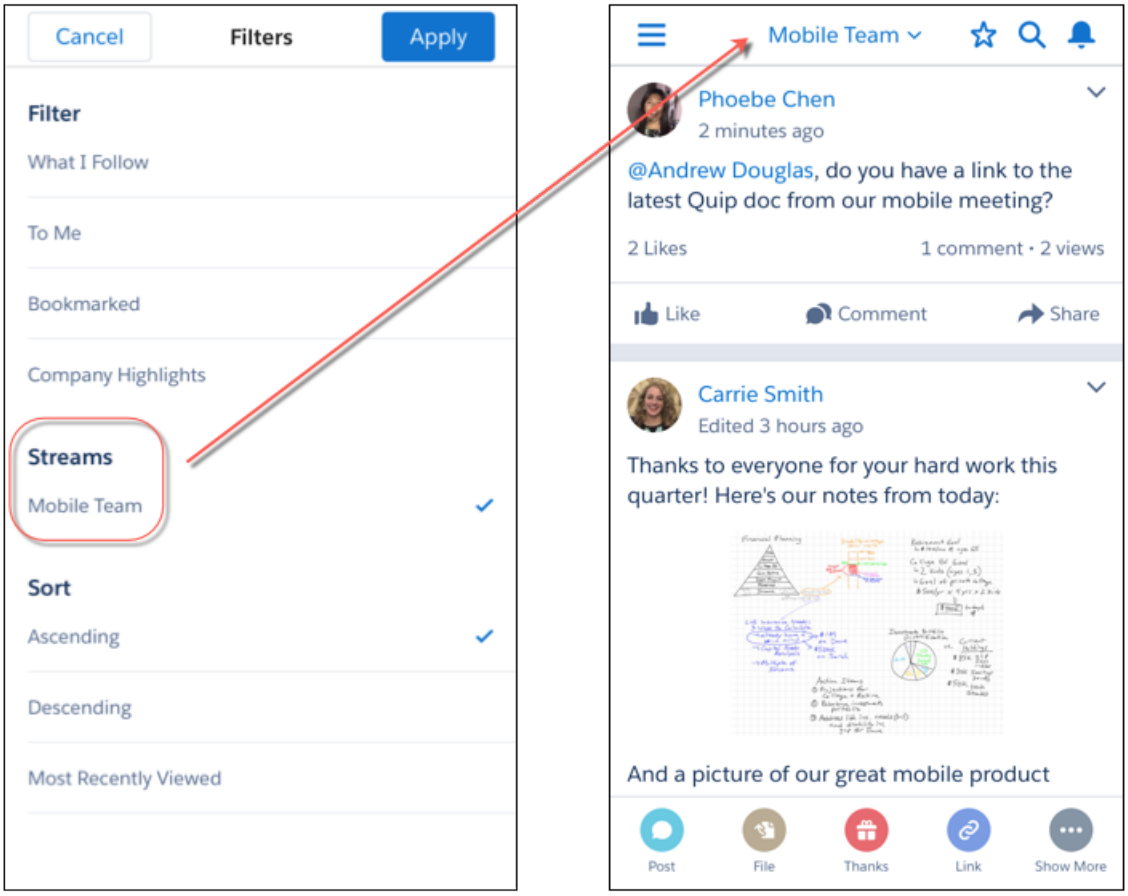
Bei Posts mit mehreren Anhängen wird eine Vorschau der ersten beiden Elemente jeweils nebeneinander angezeigt. Wenn mehr als zwei Elemente angehängt wurden, können Sie mit einer Schaltfläche + die Feed-Details öffnen, um mehr anzuzeigen.



Anmerkung: Benutzer können in Salesforce für Android pro Post nur ein Bild oder einen Anhang hinzufügen.

Zugreifen auf benutzerdefinierte Feeds mit Chatter-Streams

Jetzt können Sie die Chatter-Streams aus Lightning Experience auf all Ihren mobilen Geräten durchsuchen. Feeds enthalten Ihre bevorzugten Posts von Personen, Gruppen und Datensätzen wie Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge. Chatter-Streams sind in Salesforce für Android und iOS Version 15.0 oder höher verfügbar.



Anmerkung: Sie können alle Ihre Chatter-Streams in Salesforce für Android und iOS anzeigen, in der mobilen Anwendung können Sie jedoch keine neuen Streams erstellen oder bearbeiten.

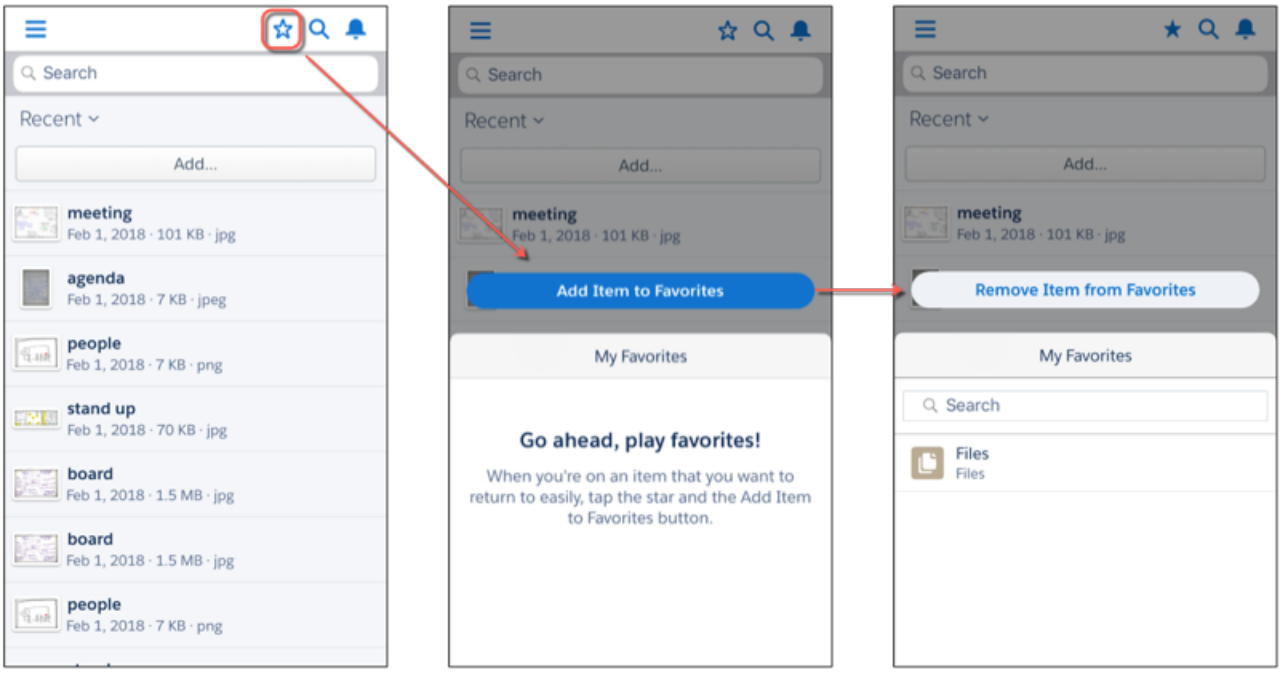
Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten

Die Favoritenerfahrung der mobilen Anwendung spiegelt die Lightning Experience-Favoriten auf der vollständigen Salesforce-Site wider. Favoriten können auf jedem Gerät hinzugefügt oder entfernt werden und Sie sehen das gleiche Endergebnis, egal wo Sie auf Salesforce zugreifen. Favoriten sind in Salesforce für Android und iOS Version 15.0 oder höher verfügbar.

Mithilfe von Favoriten können Sie schnell auf wichtige Datensätze, Listen, Gruppen, Dashboards und andere häufig in Salesforce verwendete Seiten zugreifen. Sie ähneln Lesezeichen in einem Webbrowser, sind jedoch besser, da Favoriten unabhängig vom Browser oder Gerät verfügbar sind, das Sie für die Anmeldung bei Salesforce verwenden.

Klicken Sie zum Hinzufügen der aktuellen Seite, beispielsweise aller offenen Leads, zu Ihren Favoriten auf den Stern (☆). Ein hervorgehobener Stern (★) bedeutet, dass Sie sich auf einer Favoritenseite befinden. Klicken Sie zum Entfernen eines Favoriten auf den hervorgehobenen Stern.

Ihre gespeicherten Favoriten sind nur einen Klick entfernt in Ihrer Favoritenliste. In ihr können Sie alle Ihre Favoriten finden und verwalten.



Berücksichtigen Sie beim Verwenden von Favoriten Folgendes.

- Sie können über bis zu 200 Favoriten verfügen, die diese Inhaltstypen unterstützen.
  - Datensatzstartseite für Standard- und benutzerdefinierte Objekte (einschließlich Visualforce-Überschreibungen der Datensatzansichten)
  - Listen
  - Dashboards
  - Berichte
  - Berichts- und Dashboard-Ordner
  - Chatter -Gruppen

  Anmerkung: Das Hinzufügen von Listenansichten zu den Favoriten ist auf den Registerkarten "Berichte", "Dashboards", "Dateien", "Aufgaben" und "Notizen" nicht möglich. Zudem ist das Hinzufügen von Visualforce-Überschreibungen der Listenansichten und einzelner Chatter-Posts zu den Favoriten nicht möglich.
- Auf Setup-Seiten ist es nicht möglich, Elemente als Favoriten festzulegen. Sie können jedoch weiterhin über diese Bereiche auf Ihre Favoriten zugreifen.
- Nur einzelne Benutzer können Favoriten verwalten. Sie können durch Salesforce-Administratoren freigegeben oder bearbeitet werden.

Hochladen von Dateien mit der Komponente "Datei hochladen" und dem Cloud-Flow-Designer

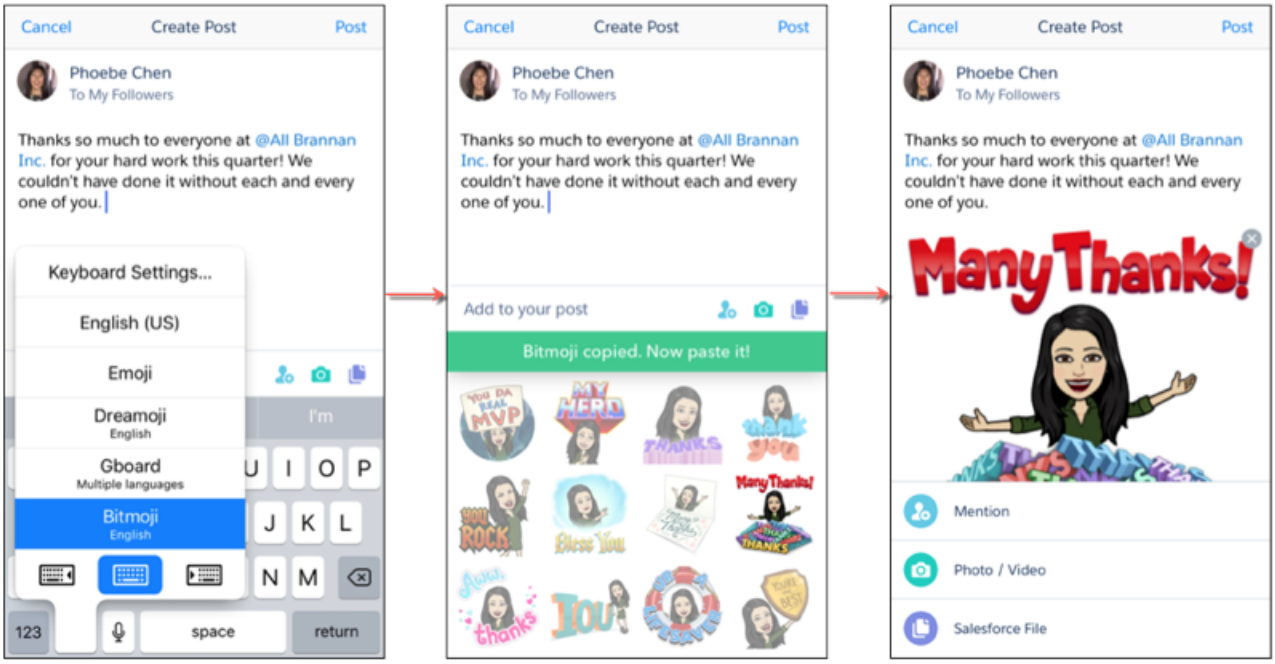
Sie können nun in Flows Dateien anhängen, wenn Sie die Komponente "Datei hochladen" verwenden. Sie können auch Bildschirme im Cloud-Flow-Designer erstellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Webversion. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.



Animieren von Nachrichten mit Tastaturen von Drittanbietern

Durch die Unterstützung für Tastaturen von Drittanbietern wie Bitmoji und Gboard können Benutzer von Salesforce für iOS ihre Posts und Kommentare jetzt lebendiger gestalten. Tastaturen von Drittanbietern werden in Salesforce für iOS Version 15.0 oder höher unterstützt.

Um in der Salesforce-Anwendung auf Tastaturen von Drittanbietern zuzugreifen, laden Sie eine Tastatur aus dem App Store herunter. Installieren Sie Ihre bevorzugten Tastaturen und fügen Sie Ihren Salesforce-Posts Sticker, Suchergebnisse, Videos und mehr hinzu.



Funktionen der Version Spring '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Die mobile Salesforce-Anwendung weist 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 Spring '18 informieren, die in der Salesforce-Anwendung entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken bzw. abweichende Funktionsweisen in der Anwendung aufweisen.

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Unterschiede zwischen der Salesforce-Anwendung und der vollständigen Site finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Was in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar ist.

Produktivitätsfunktionen

Aktivitätserinnerungen

Sie können über Ihre Aufgaben und Ereignisse Aktivitätserinnerungen festlegen, diese werden jedoch nur in Lightning Experience angezeigt.

Ereignisteilnehmer

Ereignisteilnehmer entsprechen eingeladenen Personen in Salesforce Classic, sind jedoch in Lightning Experience und der Salesforce-Anwendung verfügbar. Um mit Ereignisteilnehmern arbeiten zu können, benötigen Sie Lightning Sync und einen kompatiblen Microsoft® Exchange- oder Google G Suite-Account. Darüber hinaus müssen Ereignisorganisatoren Ereignisse in Lightning Experience, der Salesforce-Anwendung oder (im Falle einer Synchronisierung in beide Richtungen) in ihren Mircosoft- oder Google-Kalendern erstellen und bearbeiten. Ereignisorganisationen können Kontakte, Leads und andere Salesforce-Benutzer zu ihren Ereignissen einladen oder daraus entfernen, sofern die Synchronisierung in beide Richtungen bzw. von Salesforce zu Google oder von Salesforce zu Exchange eingerichtet ist. Alle Mitarbeiter können die Teilnehmer sehen und die Teilnehmer werden mit ihren Kalenderanwendungen synchronisiert, wenn die Synchronisierung in eine beliebige Richtung eingerichtet ist. Die Einrichtung von Teilnehmern in Lightning Experience und der Salesforce-Anwendung schränkt einige Funktionen von Salesforce Classic ein. Siehe Überlegungen zu Lightning Sync in der Salesforce-Hilfe.

Salesforce Authenticator: Verbesserte Kommunikation und Aktivitätsverfolgung

Die Kommunikation zwischen dem Benutzer und Salesforce Authenticator Version 2.11 wurde verbessert. Behalten Sie den Überblick über den vollständigen Verlauf jeder Überprüfungsaktivität, einschließlich Aktion, Datum, Ort, Gerät und Antwort.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von Accountaktivitäten mit Salesforce Authenticator

Jetzt können Benutzer alle Details ihrer Accountaktivitäten mit Salesforce Authenticator Version 2.11 verfolgen. Behalten Sie den Überblick über den vollständigen Verlauf jeder Aktivität, einschließlich Aktion, Datum, Ort, Gerät und Antwort, indem Sie auf die Aktivität in Ihrer Aktivitätsliste tippen. Diese Funktion ist für Android und iOS verfügbar.

Einfaches Verbinden von Salesforce Authenticator durch eine geführte Tour

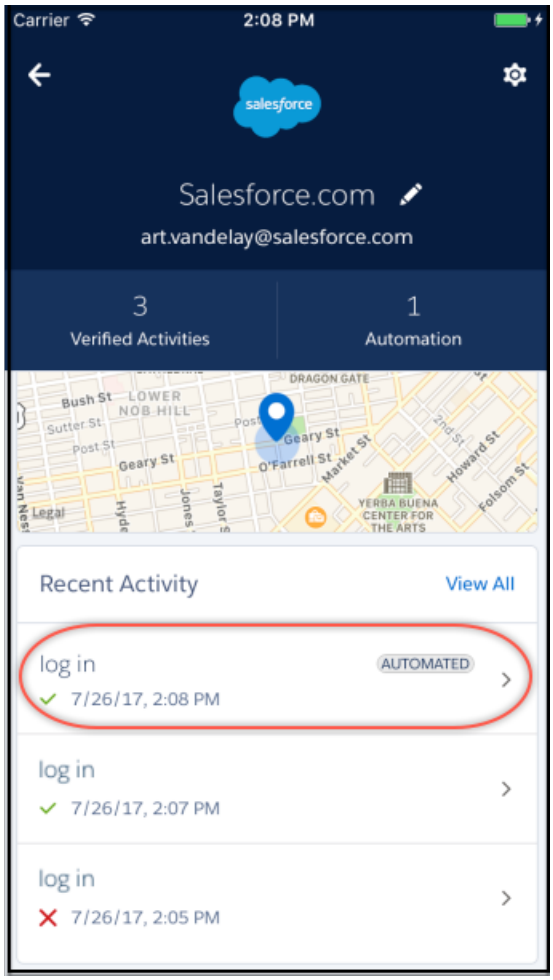
Die Verbindung Ihres Salesforce-Accounts mit Salesforce Authenticator wurde vereinfacht. Jetzt leitet Sie eine geführte Tour Schritt für Schritt durch den Kopplungsvorgang. Sie können einen Salesforce-Account entweder mithilfe eines QR-Codes oder einer aus zwei Wörtern bestehenden Wortgruppe hinzufügen. Die Tour ist auf Android und iOS verfügbar.

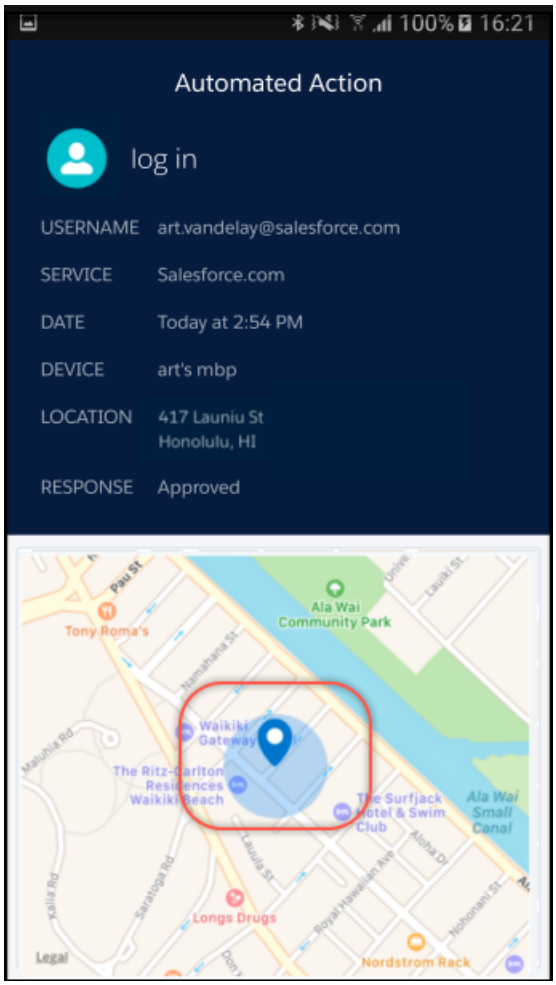
Deutlichere Benachrichtigungen, wenn Automatisierungsdienste deaktiviert oder nicht verfügbar sind

Der neue Benachrichtigungstext gibt den Status von Authenticator deutlicher an. Wenn ein Administrator die Automatisierung für die Organisation deaktiviert hat, wird dies in der Authenticator-Benachrichtigung angegeben. Wenn die Benutzer Standortdienste in der Anwendung deaktiviert haben oder keine Standortdienste für Authenticator verfügbar sind, wird dieser Status ebenfalls in der Benachrichtigung angegeben. Wenn die Automatisierung aktiviert ist, dann ist die Funktion "Ablehnen" deaktiviert. Diese Funktion ist für Android und iOS verfügbar.

Verfolgen von Accountaktivitäten mit Salesforce Authenticator

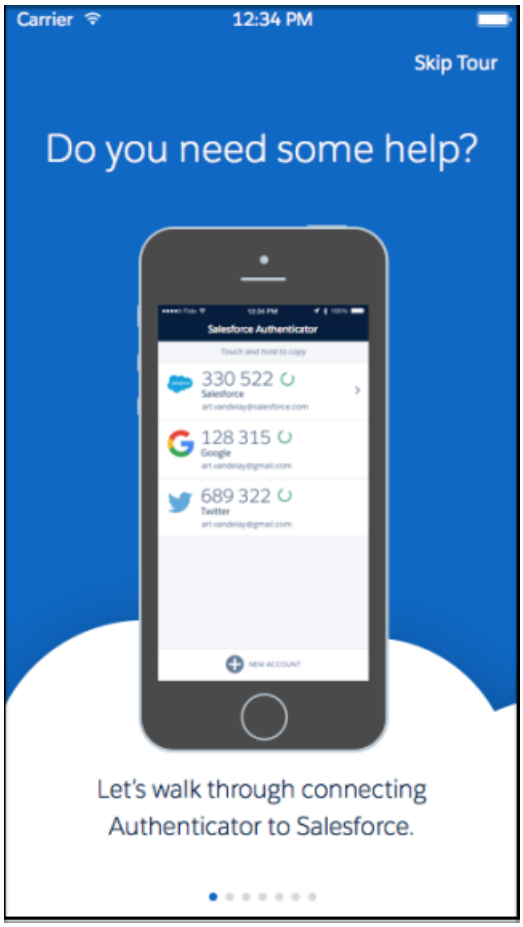
Jetzt können Benutzer alle Details ihrer Accountaktivitäten mit Salesforce Authenticator Version 2.11 verfolgen. Behalten Sie den Überblick über den vollständigen Verlauf jeder Aktivität, einschließlich Aktion, Datum, Ort, Gerät und Antwort, indem Sie auf die Aktivität in Ihrer Aktivitätsliste tippen. Diese Funktion ist für Android und iOS verfügbar.


Carrier
2:08 PM
salesforce
Salesforce.com
art.vandelay@salesforce.com
3
Verified Activities
1
Automation
Recent Activity
View All
log in
AUTOMATED
7/26/17, 2:08 PM
log in
7/26/17, 2:07 PM
log in
7/26/17, 2:05 PM



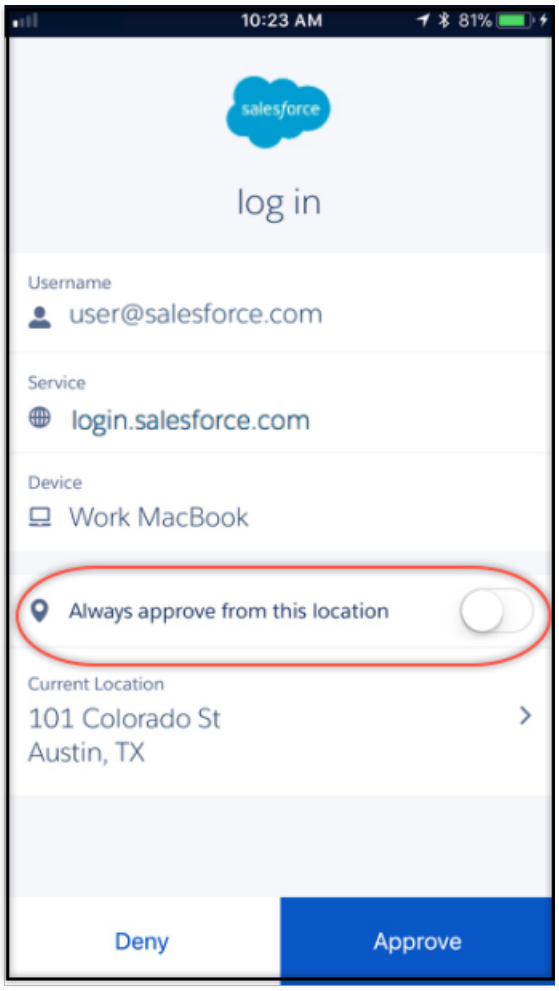
Einfaches Verbinden von Salesforce Authenticator durch eine geführte Tour

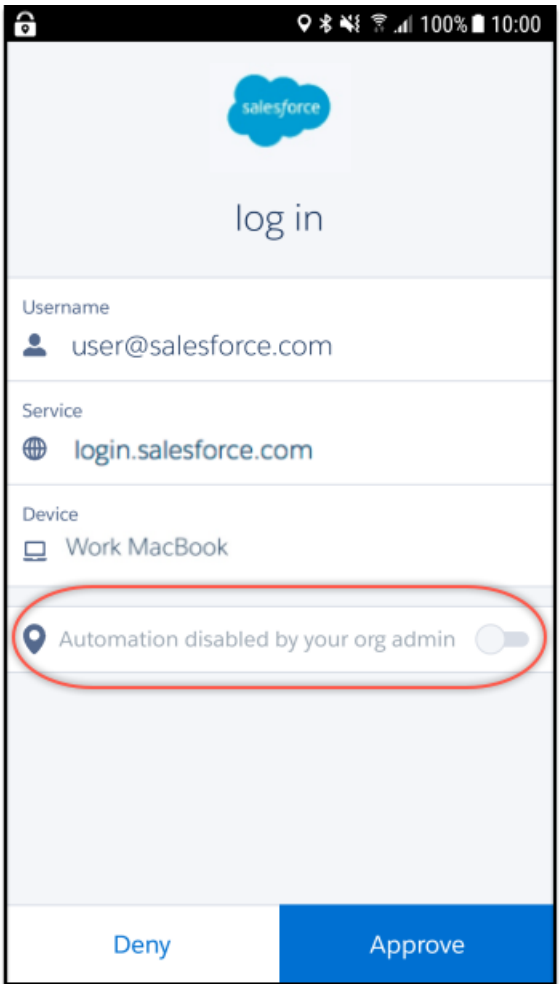
Die Verbindung Ihres Salesforce-Accounts mit Salesforce Authenticator wurde vereinfacht. Jetzt leitet Sie eine geführte Tour Schritt für Schritt durch den Kopplungsvorgang. Sie können einen Salesforce-Account entweder mithilfe eines QR-Codes oder einer aus zwei Wörtern bestehenden Wortgruppe hinzufügen. Die Tour ist auf Android und iOS verfügbar.



Deutlichere Benachrichtigungen, wenn Automatisierungsdienste deaktiviert oder nicht verfügbar sind

Der neue Benachrichtigungstext gibt den Status von Authenticator deutlicher an. Wenn ein Administrator die Automatisierung für die Organisation deaktiviert hat, wird dies in der Authenticator-Benachrichtigung angegeben. Wenn die Benutzer Standortdienste in der Anwendung deaktiviert haben oder keine Standortdienste für Authenticator verfügbar sind, wird dieser Status ebenfalls in der Benachrichtigung angegeben. Wenn die Automatisierung aktiviert ist, dann ist die Funktion "Ablehnen" deaktiviert. Diese Funktion ist für Android und iOS verfügbar.


10:23 AM
81%
salesforce
log in
Username
user@salesforce.com
Service
login.salesforce.com
Device
Work MacBook
Always approve from this location
Current Location
101 Colorado St
Austin, TX
Deny
Approve



Financial Services Cloud: Komponente "Kundeninteressen", beschleunigte Datenladungen und Personenaccounts

Benutzer können schnell erfassen, was für Kunden besonders wichtig ist, beispielsweise die Altersvorsorge oder ein Sparkonto, und dies mithilfe der Komponente "Kundeninteressen" alles im Kundenprofil anzeigen. Mit den beschleunigten Datenladungen, die von Salesforce an Massenaktualisierungen vorgenommenen Erweiterungen, können Sie blitzschnell große Batches hochladen. Zusätzlich können Sie Personenaccounts in Financial Services Cloud nutzen. Und das ist noch nicht alles – lesen Sie weiter!

AUSGABEN

Financial Services Cloud ist in Lightning Experience verfügbar.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen und Anzeigen von Kundenanforderungen mit der Komponente "Kundeninteressen"

Angenommen, ein Kunde mit einem Girokonto interessiert sich für eine Hypothek. Mit einer neuen Standardaktion für die Komponente "Kundeninteressen" können die Kundenanforderungen schnell erfasst werden, ohne die Daten neu einzugeben. Darüber hinaus ist es ein Leichtes, im Clientprofil alle offenen Verweise, die auf den geäußerten Interessen basieren, und den potenziellen Wert der Empfehlungen anzuzeigen.

Schnelleres Hochladen mithilfe von beschleunigten Datenladungen
Mit den von Salesforce an Massenaktualisierungen vorgenommenen Erweiterungen ist es ein Leichtes, großes Batches mittels Bulk-API oder Data Loader für die Objekte "Einzelperson" und "Finanz-Account" hochzuladen.

Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud
Gute Nachrichten für Neukunden bei Financial Services Cloud! Jetzt können Sie entweder Personenaccounts oder das Objektmodell "Einzelperson" verwenden.

Nutzbarkeits- und andere Verbesserungen an Financial Services Cloud
Beachten Sie die folgenden zusätzlichen Verbesserungen.

Neue benutzerdefinierte Felder für Financial Services Cloud-Objekte
Diese benutzerdefinierten Felder sind für standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte neu.

Erfassen und Anzeigen von Kundenanforderungen mit der Komponente "Kundeninteressen"

Angenommen, ein Kunde mit einem Girokonto interessiert sich für eine Hypothek. Mit einer neuen Standardaktion für die Komponente "Kundeninteressen" können die Kundenanforderungen schnell erfasst werden, ohne die Daten neu einzugeben. Darüber hinaus ist es ein Leichtes, im Clientprofil alle offenen Verweise, die auf den geäußerten Interessen basieren, und den potenziellen Wert der Empfehlungen anzuzeigen.

Schnelleres Hochladen mithilfe von beschleunigten Datenladungen

Mit den von Salesforce an Massenaktualisierungen vorgenommenen Erweiterungen ist es ein Leichtes, großes Batches mittels Bulk-API oder Data Loader für die Objekte "Einzelperson" und "Finanz-Account" hochzuladen.

Zudem profitieren Sie von weniger Fehlern hinsichtlich der Sperrung von Zeilen und einer besseren Fehlerverarbeitung.

SIEHE AUCH:

- Laden von Daten

Nutzen von Personenaccounts für Financial Services Cloud

Gute Nachrichten für Neukunden bei Financial Services Cloud! Jetzt können Sie entweder Personenaccounts oder das Objektmodell "Einzelperson" verwenden.

Sie können Personenaccounts verwenden, um Kundeninformationen in Financial Services Cloud in einem einzelnen Datensatz zu speichern. In Personenaccounts werden Felder aus "Account" und "Kontakt" kombiniert, um eine vollständig anpassbare und vereinfachte Benutzeroberfläche bereitzustellen. Darüber hinaus profitieren Sie von den Funktionalitäten von Personenaccounts. Dazu zählen beispielsweise die Duplikatsverwaltung, das Folgen in Chatter und die Freigabe in einem Schritt.

In der Financial Services Cloud sind Personenaccounts in Testorganisationen standardmäßig aktiviert. Es ist jedoch kein Problem, das Einzelobjektmodell mit einem einfachen Setup-Schritt zu aktivieren.

Wenn Sie zurzeit Personenaccounts in Ihrer Organisation verwenden, können Sie möglicherweise ein Upgrade auf die Financial Services Cloud vornehmen, ohne zu einer neuen Organisation migrieren zu müssen.

Anmerkung: Überprüfen Sie Ihre Anpassungen (beispielsweise an Komponenten und Auslösern), bevor Sie ein Upgrade auf Personenaccounts in der Financial Services Cloud innerhalb Ihrer aktuellen oder einer neuen Organisation vornehmen.

SIEHE AUCH:

- Personenaccounts

Nutzbarkeits- und andere Verbesserungen an Financial Services Cloud

Beachten Sie die folgenden zusätzlichen Verbesserungen.

- **Option für strengere Einheitensichtbarkeit auf der Beziehungskarte**

  Auf der Beziehungskarte können Sie auf Grundlage der Benutzerberechtigungen Beziehungen anzeigen oder ausblenden, um Datenschutzvorschriften und -richtlinien einzuhalten. Sie können eine strengere Einheitensichtbarkeit aktivieren, damit nur Benutzer, die in einer Accountkontaktbeziehung mindestens über Lesezugriff für die Datensätze "Account" und "Kontakt" verfügen, den Datensatz auf der Beziehungskarte anzeigen können.

- **Integration strategischer Partner**

  Mit einer Konsolenanwendung für Versicherungen und benutzerdefinierten Feldern für die Versicherungsdauer und die Gesamtprämie können strategische Partner und Kunden eine benutzerdefinierte Ansicht der Versicherungsnehmer erstellen.

Neue benutzerdefinierte Felder für Financial Services Cloud-Objekte

Diese benutzerdefinierten Felder sind für standardmäßige und benutzerdefinierte Objekte neu.

Das Standardobjekt `Account` verfügt über ein neues benutzerdefiniertes Feld.

`TotalPremium__c`
Die Jahresgesamtprämie des Richtlinieninhabers.

Das benutzerdefinierte Objekt `FinancialAccount__c` verfügt über neue benutzerdefinierte Felder.

`PolicyTerm__c`
Der Richtlinienabdeckungszeitraum.

`ProductName__c`
Der Produktname.

Das Standardobjekt `Lead` verfügt über ein neues benutzerdefiniertes Feld.

`RelatedAccount__c`
Der einem Lead zugeordnete Account für eine Einzelperson oder einen Haushalt.

Health Cloud: Flexible Versorgungspläne, Gesundheitsbeurteilungen, Versorgungslücken

Mit Zielen, die von Problemen abgekoppelt sind, können Sie das Health Cloud-Datenmodell so verwenden, wie Sie es brauchen. Health Cloud hilft Ihnen dabei, Lücken in der Patientenversorgung zu erkennen. Darüber hinaus können Sie Umfragedaten sammeln, um Ihre Patienten effizienter zu verwalten.

Health Cloud ist in Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Individuelle Versorgung anhand von flexiblen Versorgungsplänen

Flexible Versorgungspläne trennen Ziele von Problemen, sodass Sie das Health Cloud-Datenmodell so nutzen können, wie es für die spezifische Herangehensweise Ihrer Organisation an gesundheitliche Probleme der Patienten am sinnvollsten ist.

Verfolgen von Versorgungslücken zur Optimierung der Pflegekoordination

Die Priorisierung von Gesundheitsaktivitäten ist schwierig und komplex. Health Cloud hilft Ihnen bei einer effizienten Priorisierung, indem Lücken in der Versorgung eines Patienten aufgedeckt werden, bei denen Ihr Team Abhilfe schaffen kann. Zum Schließen einer Versorgungslücke verknüpfen Sie sie mit einem Supportprozess.

Zusammentragen von Patienteninformationen anhand von Bewertungen

Verbessern Sie die Qualität der Patientenversorgung, indem Sie Informationen zusammentragen, mit denen Sie Ihre Patienten effizienter verwalten können. Ob präoperative Bewertung oder Patientenumfrage, die benötigten Informationen stehen im Versorgungsplan des Patienten zur Verfügung.

Individuelle Versorgung anhand von flexiblen Versorgungsplänen

Flexible Versorgungspläne trennen Ziele von Problemen, sodass Sie das Health Cloud-Datenmodell so nutzen können, wie es für die spezifische Herangehensweise Ihrer Organisation an gesundheitliche Probleme der Patienten am sinnvollsten ist.

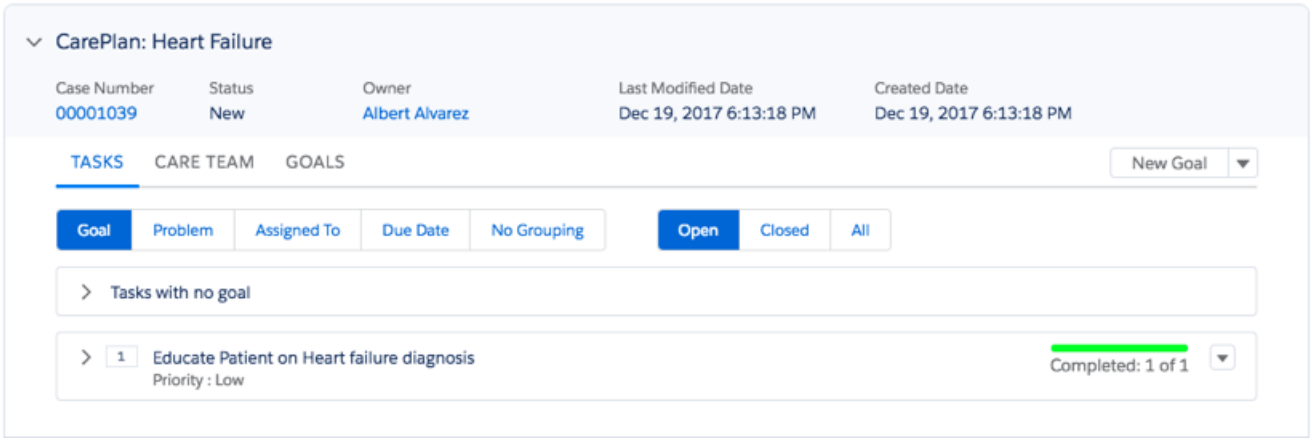
Was Sie im Hinblick auf den Patienten tun, wird die Betrachtungsweise des Versorgungsplans beeinflussen. Mit flexiblen Versorgungsplänen können Sie die Patientenversorgung auf vielfache Art verwalten.

Problemansicht
Manchmal ist es am sinnvollsten, sich den Versorgungsplan eines Patienten mit Blick auf die bestehenden Probleme anzusehen. Durch Klicken auf "Probleme" in der Menüleiste "Versorgungsplan" werden diese Probleme direkt angezeigt. Außerdem finden Sie dort Links zu den damit verbundenen Zielen und Aufgaben.

Zielansicht
Wenn Sie in erster Linie an den Zielen interessiert sind, können Sie die Versorgungsplan-Oberfläche nach Zielen gliedern. Ziele sind die Zielsetzungen für den Patienten, anhand deren eine Verbesserung im Hinblick auf ein Problem erreicht werden soll. Für einen Patienten kann eine beliebige Anzahl an Zielen festgelegt werden. Ziele erfordern kein zugehöriges Problem. Probleme sind direkt mit dem Patienten verknüpft, nicht mit dem Versorgungsplan, da nicht alle Patienten mit einer Problemliste auch einen Versorgungsplan haben.

Aufgabenansicht
Als Pflegekraft sind Sie wahrscheinlich an den Aufgaben interessiert, die Sie gemäß dem Versorgungsplan eines Patienten erledigen müssen. Durch Klicken auf **Aufgaben** in der Menüleiste "Versorgungsplan" werden die einzelnen Aufgaben sowie die damit verknüpften Ziele und Probleme angezeigt.

Administratoren können auch neue Registerkarten erstellen, die ihren eigenen Arbeitsabläufen entsprechen. Registerkarten können nach Ziel, Problem, Zuweisung oder Fälligkeitsdatum gruppiert werden. "Keine Gruppierung" ist ebenfalls möglich.



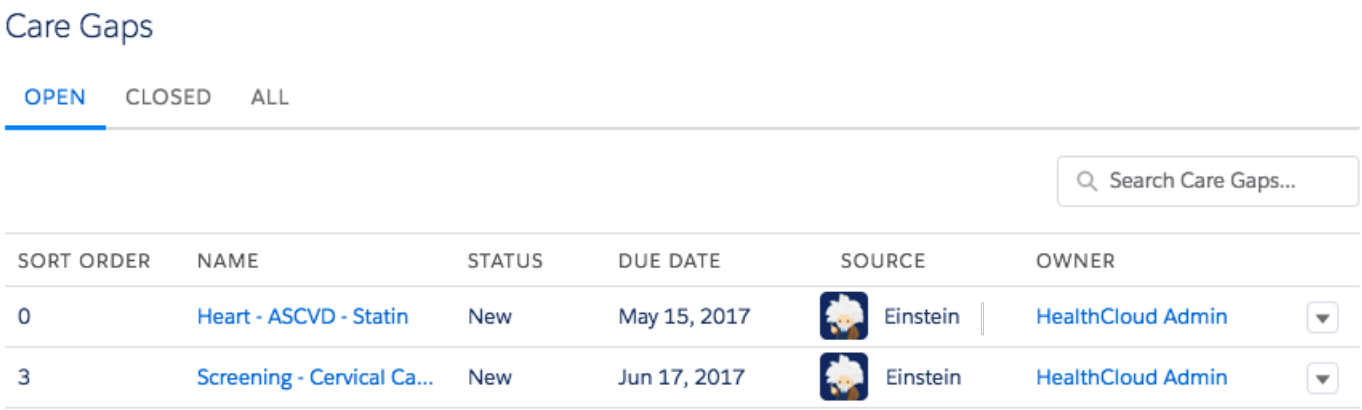
Wenn Ihnen die derzeitige Drei-Ebenen-Ansicht gefällt, müssen Sie darauf nicht verzichten. Sie können diese Ansicht weiterhin über die Registerkarte "Probleme und Ziele" aufrufen.

Verfolgen von Versorgungslücken zur Optimierung der Pflegekoordination

Die Priorisierung von Gesundheitsaktivitäten ist schwierig und komplex. Health Cloud hilft Ihnen bei einer effizienten Priorisierung, indem Lücken in der Versorgung eines Patienten aufgedeckt werden, bei denen Ihr Team Abhilfe schaffen kann. Zum Schließen einer Versorgungslücke verknüpfen Sie sie mit einem Supportprozess.

Pflegekoordinatoren können diese Kapazität nutzen, um die Patientenversorgung zu verbessern. Analysten, die sich mit der Gesundheit der Bevölkerung befassen, können damit herausfinden, bei welchen Patienten nach einem bestimmten Eingriff die größte Wahrscheinlichkeit einer Besserung besteht.

Um die Funktion für Versorgungslücken zu verwenden, fügen Sie sie in den benutzerdefinierten Einstellungen dem Patientenkarten-Dropdown hinzu.



In Health Cloud lassen sich Datensätze zu Versorgungslücken aus mehreren Quellsystemen erstellen. Um die Quelle eines Datensatzes besser erkennen zu können, können Sie festlegen, dass dem Datensatz automatisch ein Logo hinzugefügt werden soll.

Wenn Ihre Daten zu Versorgungslücken komplex und unübersichtlich sind, können Sie anhand der Suchleiste nach Daten in Ihrer Versorgungslückenansicht suchen.

Zusammentragen von Patienteninformationen anhand von Bewertungen

Verbessern Sie die Qualität der Patientenversorgung, indem Sie Informationen zusammentragen, mit denen Sie Ihre Patienten effizienter verwalten können. Ob präoperative Bewertung oder Patientenumfrage, die benötigten Informationen stehen im Versorgungsplan des Patienten zur Verfügung.

Anhand von Umfragen können Sie ansprechende und benutzerfreundliche Formulare erstellen, um Feedback und Daten von Ihren Benutzern oder Kunden zu erfassen. Fragen und Antworten in Umfragen lassen sich in einem einfachen Editor anpassen. Sie können verschiedene Arten von Fragen hinzufügen, um die benötigten Informationen zu sammeln. Umfragen, die an Patienten gesendet werden können, finden Sie auf der Registerkarte "Bewertungen" der Health Cloud-Konsole. Sie finden dort auch ausgefüllte Umfragen für Patienten. Die Antworten können Sie per Drilldown einsehen.

Über den Versorgungsplan der einzelnen Patienten können Sie eine Liste der Umfragen aufrufen, die an diesen Patienten gesendet werden können. Und mit nur einem Klick ist die E-Mail-Einladung auf dem Weg zum Patienten. Klickt der Patient auf den Umfragelink in der E-Mail, kann er sich in der Community anmelden und die Umfrage ausfüllen.

Wenn Sie sich die Umfrageantworten ansehen möchten, öffnen Sie die Umfrage über die Registerkarte "An Patienten gesendet". Auf dieser Registerkarte finden Sie alle Umfragen, die an diesen Patienten gesendet wurden. Sie können so ganz einfach herausfinden, wann die Umfrage gesendet und ausgefüllt wurde, welchen Status sie hat und welche Version der Umfrage Sie sich gerade ansehen.

Anpassung: Lightning-Anwendungen im Lightning-Anwendungsgenerator, Flow-Bildschirme mit mehr Funktionen, Feld "Zeit"

Während Sie Ihre Startseite und die Seite "Anwendung" dynamischer gestalten, können Sie Ihre Lightning-Anwendungen ebenfalls mit dem Lightning-Anwendungsgenerator ändern. Wenn Sie auf Ihren Bildschirmen benutzerdefinierte Lightning-Komponenten einbetten und Benutzern zeigen, in welcher Flow-Phase sie sich befinden, werden Ihre Flows noch besser. Mit dem neuen Feldtyp "Zeit" können Sie Nur-Zeit-Daten verfolgen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Anwendungsgenerator: Lightning-Anwendungsanpassung, Feldtraversierung in den Komponentensichtbarkeitsregeln, neue Seitenvorlagen und neue Komponenten

Der Lightning-Anwendungsgenerator ist nun die zentrale Anlaufstelle für die Lightning-Anwendungsanpassung und -Seitenverwaltung. Sie müssen den Anwendungsgenerator nicht verlassen, um das Anwendungs-Branding, Optionen, Navigationselemente sowie die Dienstprogrammleiste zu bearbeiten und Lightning-Seiten für Ihre Anwendung zu öffnen bzw. zu erstellen. Sie können die Lightning-Komponentensichtbarkeitsregeln nun auch auf Themenfelder und Objekte ausweiten und Regeln für Komponenten auf Anwendungs- und Startseiten konfigurieren. Aber warten Sie, es gibt noch mehr! Testen Sie die neuen Vorlagen für Konsolenseiten und die neuen Standardkomponenten. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist jetzt in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

Flow: Lightning-Komponenten auf Bildschirmen

Mithilfe von Lightning-Komponenten können Sie Flow-Bildschirme mit dem gewünschten Erscheinungsbild und Verhalten erstellen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Auswahllisten: Erweiterung der Auswahllistenkonvertierung für Datensatztypen

Die Einstellungen für Auswahllistenwerte für Datensatztypen werden beibehalten, wenn Sie das Feld in eine Mehrfachauswahlliste umwandeln.

Benutzereinstellungen: Selbstdeaktivierung externer Accounts, neuer Speicherort für erweiterte Profileinstellungen

Legen Sie auf der Seite "Benutzerverwaltungseinstellungen" fest, dass Benutzer ihre eigenen Accounts nach Bedarf deaktivieren können. Von dort aus können Sie zudem bequem die Optionen "Erweiterte Profillistenansichten" und "Erweiterte Profilbenutzerschnittstelle" verwalten. Zuvor befanden sich diese Optionen auf der Seite "Benutzeroberfläche". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce Connect: Debuggen des externen Objektzugriffs, Fortsetzung des Pilotprogramms zur Callout-Ereignisüberwachung, Metadaten-API-Unterstützung für kompakte Layouts für externe Objekte und ein verbesserter OData 2.0-Adapter für neue Organisationen

Mithilfe von neuen und aktualisierten Ereignistypen können Sie Probleme hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objektdaten beheben. Testen Sie die verbesserten Protokolldaten für das Verfolgen von Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldatei und teilen Sie uns Ihre Meinung mit. Rufen Sie kompakte Layouts für externe Objekte ab und stellen Sie sie bereit. Wenn Sie eine neue Organisation erstellen, können Sie auch den verbesserten OData 2.0-Adapter nutzen.

Allgemeines Setup: Oberflächenbasierte Aktionsüberschreibungen, eine granulare Benutzerberechtigung für Rollen, Verwaltung der benutzerdefinierten Einstellung "Liste"

Erstellen Sie für jede Oberfläche eine andere Standardaktionsüberschreibung. Lightning Experience, Salesforce Classic und Mobilversion. Mit dieser neuen Benutzerberechtigung können Benutzer Rollen oder die Rollenhierarchie anzeigen. Es ist nicht mehr erforderlich, Benutzern die Rolle "Setup und Konfiguration anzeigen" zuzuteilen. Schalten Sie auf der Benutzeroberfläche einen Schalter um, damit Sie und andere Administratoren benutzerdefinierte Einstellungen des Typs "Liste" erstellen können. Zudem wurde die Benutzerberechtigung umbenannt, mit der Benutzer benutzerdefinierte Aktionen verwenden können.

AppExchange: Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus

Jetzt können Sie den Genehmigungsstatus der Pakete, die Sie installieren, einfacher feststellen. Wenn Sie ein verwaltetes Paket installieren, das vom AppExchange-Partnerprogramm nicht zugelassen wurde, werden Sie bei der Installation benachrichtigt.

Lightning-Anwendungsgenerator: Lightning-Anwendungsanpassung, Feldtraversierung in den Komponentensichtbarkeitsregeln, neue Seitenvorlagen und neue Komponenten

Der Lightning-Anwendungsgenerator ist nun die zentrale Anlaufstelle für die Lightning-Anwendungsanpassung und -Seitenverwaltung. Sie müssen den Anwendungsgenerator nicht verlassen, um das Anwendungs-Branding, Optionen, Navigationselemente sowie die Dienstprogrammleiste zu bearbeiten und Lightning-Seiten für Ihre Anwendung zu öffnen bzw. zu erstellen. Sie können die Lightning-Komponentensichtbarkeitsregeln nun auch auf Themenfelder und Objekte ausweiten und Regeln für Komponenten auf Anwendungs- und Startseiten konfigurieren. Aber warten Sie, es gibt noch mehr! Testen Sie die neuen Vorlagen für Konsolenseiten und die neuen Standardkomponenten. 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:

Bearbeiten von Lightning-Anwendungen mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Wenn Sie nun eine Lightning-Anwendung über den Anwendungsmanager unter "Setup" bearbeiten, gelangen Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator, um dort die Einstellungen der Anwendung zu verwalten. Nun können Sie an einem zentralen Ort das Anwendungs-Branding, die Navigation und Anwendungsoptionen aktualisieren und die dieser Anwendung zugewiesenen Lightning-Seiten verwalten.

Verwalten Ihrer Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator

Bei der Liste der Lightning-Seiten in "Setup" handelt es sich nun nicht mehr um die einzige Möglichkeit, Lightning-Seiten in Ihrer Organisation anzuzeigen und zu verwalten. Dem Lightning-Anwendungsgenerator wurde ein Seitenmenü hinzugefügt. Dadurch können Sie auf Lightning-Seiten arbeiten, ohne zu "Setup" hin- und zurückwechseln zu müssen. Sie können Seiten sogar direkt über die Liste erstellen.

Erstellen von dynamischen Lightning-Anwendungs- und -Startseiten

Das Festlegen von Sichtbarkeitsbedingungen für Komponenten beschränkt sich nun nicht mehr nur auf Datensatzseiten. Sichtbarkeitsregeln können nun auch auf Lightning-Anwendungs- und -Startseiten festgelegt werden.

Hinzufügen von verwandten Feldern und anderen Objekten zu Komponentensichtbarkeitsregeln

Zuvor mussten Komponentensichtbarkeitsregeln auf Lightning-Datensatzseiten auf Basis der Felder direkt im Datensatz definiert werden. Nun können Sie wesentlich zuverlässigere Filter erstellen.

Anzeigen von zugewiesenen Anwendungen auf Detailseiten für die Anwendungsseite

Der Detailseite für Lightning-Anwendungsseiten wurde eine neue Themenliste hinzugefügt. Beim Anzeigen Ihrer Seitendetails können Sie eine Liste mit allen Lightning-Anwendungen sehen, in denen diese Seite enthalten ist.

Organisieren von Komponenten in reduzierbare Abschnitte

Wenn Sie Komponenten in reduzierbare Abschnitte gruppieren, können Sie somit die Übersichtlichkeit auf dem Bildschirm verwalten. Die neue Komponente "Akkordeon" entspricht der Komponente "Registerkarten", ist jedoch vertikal angeordnet. Sie können die Komponente "Akkordeon" auf allen Datensatzseiten verwenden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Erstellen von Seiten mit verankerter Region für Ihre Konsolenanwendungen

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zu Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Drei neue Seitenvorlagen für Lightning-Konsolenanwendungen erleichtern Konsolenbenutzern die Arbeit mit Datensätzen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anzeigen von angehaltenen Flow-Interviews auf Startseiten

Wenn Sie die neue Komponente "Angehaltene Flow-Interviews" verwenden, können Ihre Benutzer Interviews in Lightning Experience fortsetzen. Ein Flow-Interview ist eine aktive Instanz eines Flows. Die Komponente zeigt bis zu fünf Interviews an, die dem Benutzer gehören oder für den Benutzer freigegeben wurden. Diese Komponente wird nur auf Startseiten unterstützt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sammeln von Benutzer-Feedback mit der Komponente "Umfragen"

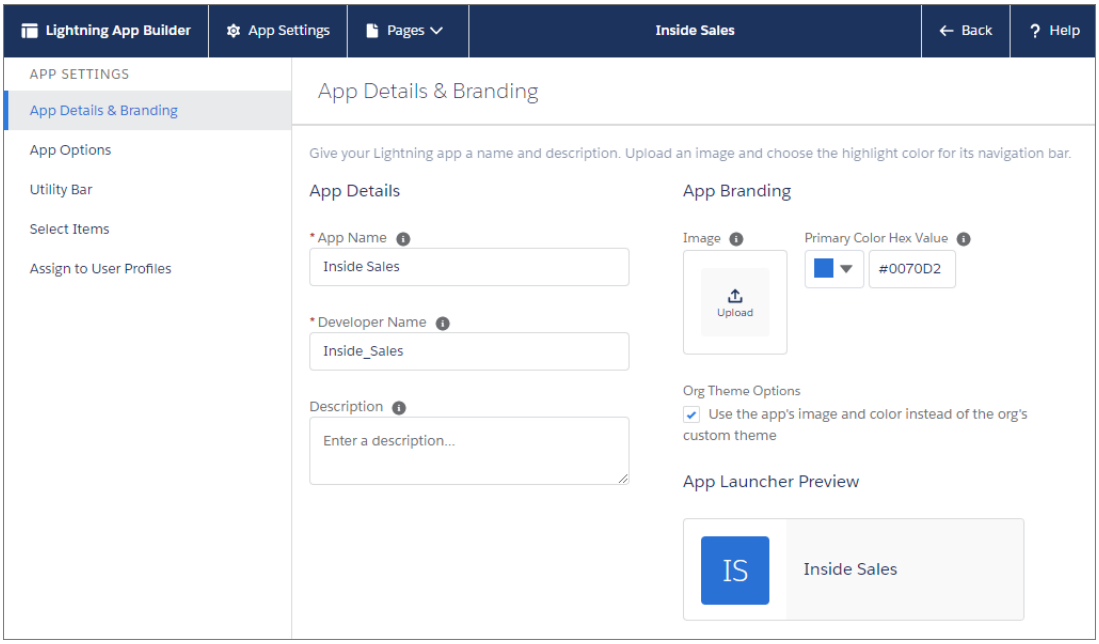
Mit der Komponente "Umfragen" können Sie eine aktive Umfrage auf Ihrer Lightning-Seite einbetten. Diese Komponente ist für alle Lightning-Seitentypen verfügbar.

Verwenden von F6 zum Wechseln der Bereichsfokussierung im Lightning-Anwendungsgenerator

Mit der Taste F6 können Sie nun den Fokus zwischen Bereichen im Lightning-Anwendungsgenerator wechseln. Die Tastenkombinationen Alt+1 bis Alt+5 werden nicht mehr unterstützt.

Bearbeiten von Lightning-Anwendungen mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Wenn Sie nun eine Lightning-Anwendung über den Anwendungsmanager unter "Setup" bearbeiten, gelangen Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator, um dort die Einstellungen der Anwendung zu verwalten. Nun können Sie an einem zentralen Ort das Anwendungs-Branding, die Navigation und Anwendungsoptionen aktualisieren und die dieser Anwendung zugewiesenen Lightning-Seiten verwalten.



In der Liste "Seiten" werden alle aktiven Seiten gezeigt, die der Anwendung zugeordnet sind, und alle Startseiten, die einem Profil zugewiesen sind.

Anmerkung: Das Bearbeiten von über ein verwaltetes Paket installierten Lightning-Anwendungen wurde nicht geändert. Wenn Sie eine verwaltete Lightning-Anwendung bearbeiten, können Sie deren Einstellungen weiterhin mit dem Assistenten zum Bearbeiten der Anwendung anpassen.

SIEHE AUCH:

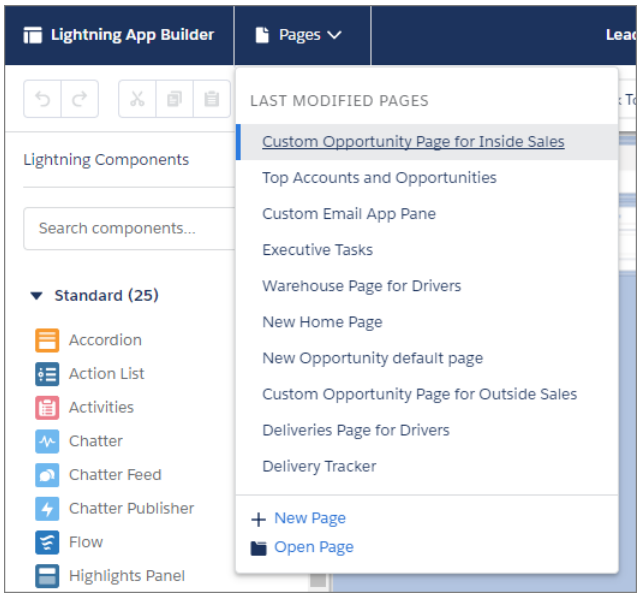
Verwalten Ihrer Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator

Verwalten Ihrer Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator

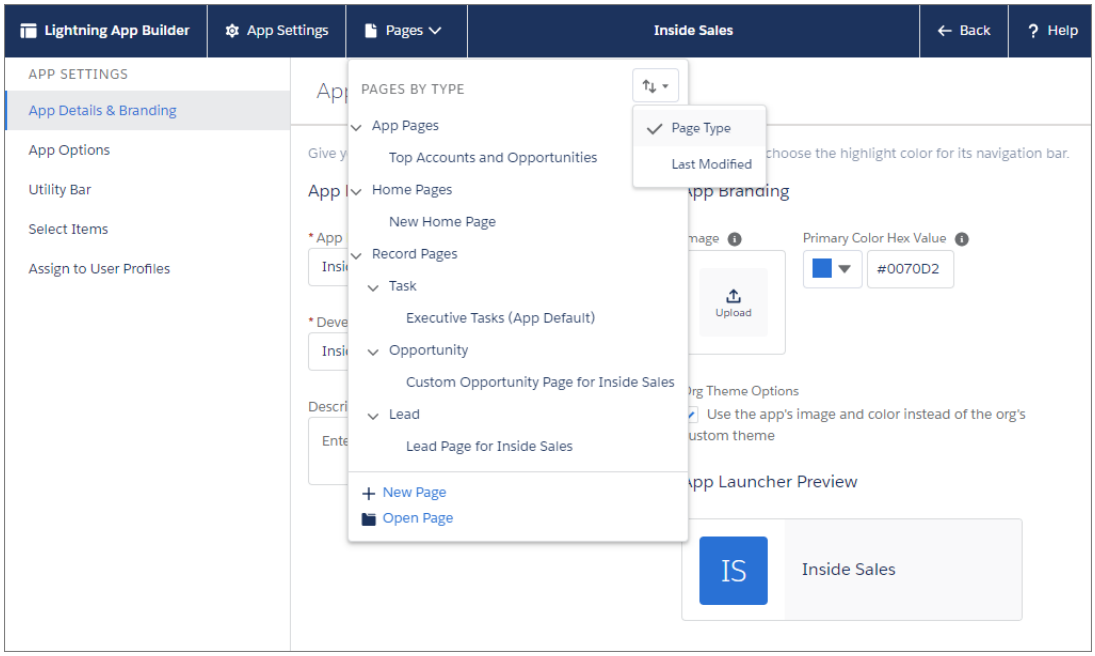
Bei der Liste der Lightning-Seiten in "Setup" handelt es sich nun nicht mehr um die einzige Möglichkeit, Lightning-Seiten in Ihrer Organisation anzuzeigen und zu verwalten. Dem Lightning-Anwendungsgenerator wurde ein Seitenmenü hinzugefügt. Dadurch können Sie auf Lightning-Seiten arbeiten, ohne zu "Setup" hin- und zurückwechseln zu müssen. Sie können Seiten sogar direkt über die Liste erstellen.

Die Liste "Seiten" wird je nach Kontext auf zwei unterschiedliche Arten angezeigt.

Im Menü "Seiten" werden die letzten 10 geänderten Seiten angezeigt, wenn Sie eine Lightning-Seite über die Listenseite im Lightning-Anwendungsgenerator in "Setup" öffnen oder die Option "Seite bearbeiten" über das Menü "Setup" verwenden.



Wenn Sie eine Lightning-Anwendung bearbeiten, werden im Menü "Seiten" alle aktiven Lightning-Seiten angezeigt, die mit der aktuellen Anwendung verknüpft sind, einschließlich der mit der Anwendung verknüpften Datensatz- und Anwendungsseiten und sämtlicher Startseiten, die zu einem Profil zugewiesen sind. Sie können die Liste nach Seitentyp oder dem letzten Änderungszeitpunkt sortieren.

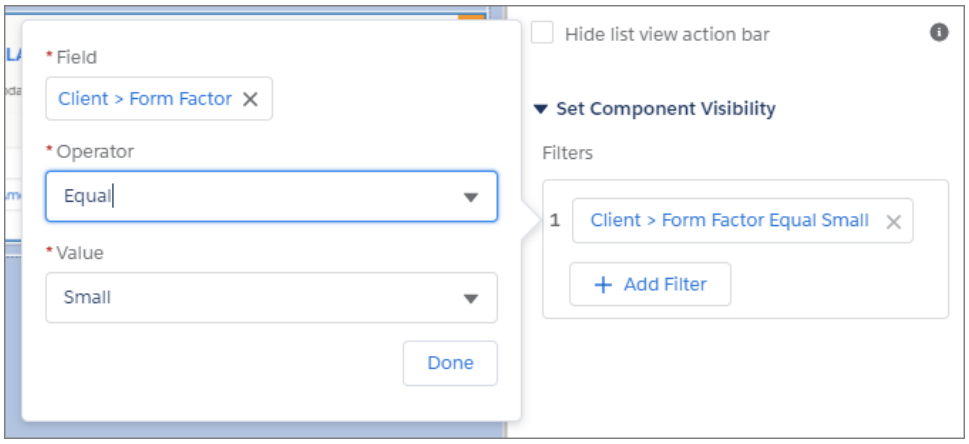


Klicken Sie auf eine Lightning-Seite in der Liste, um sie im Kontext der von Ihnen verwendeten Anwendung zu öffnen, zu bearbeiten und zu speichern, ohne den Lightning-Anwendungsgenerator zu verlassen. Am unteren Ende der Seitenliste können Sie Seiten erstellen bzw. vorhandene oder nicht mit der Anwendung verknüpfte Seiten öffnen.

Erstellen von dynamischen Lightning-Anwendungs- und -Startseiten

Das Festlegen von Sichtbarkeitsbedingungen für Komponenten beschränkt sich nun nicht mehr nur auf Datensatzseiten. Sichtbarkeitsregeln können nun auch auf Lightning-Anwendungs- und -Startseiten festgelegt werden.

Anwendungs- und Startseiten sind nicht mit einem Objekt verknüpft. Daher sind die von Ihnen verwendeten Filter auf andere Kontexte begrenzt, also beispielsweise "Benutzer" oder "Client". Sie sind deshalb aber nicht weniger aussagekräftig. Beispielsweise können Sie mit einem Filter unter Verwendung des Clientkontexts festlegen, dass eine Komponente exklusiv auf einer Oberfläche oder auf der anderen angezeigt wird. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn eine Anwendungsseite auf einem Telefon oder einem Desktop angezeigt wird.



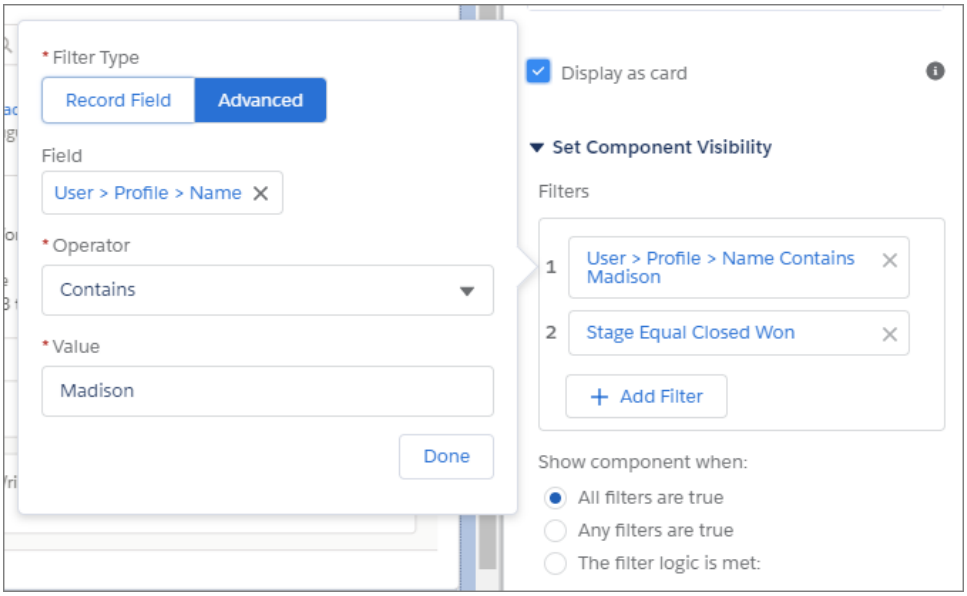
Darüber hinaus stehen Filter in Lightning for Outlook und Lightning for Gmail zur Verfügung. Für jede Komponente im E-Mail-Anwendungsfenster können Sie festlegen, ob die Komponente angezeigt wird, wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail liest oder ein Ereignis anzeigt oder wenn ein Mitarbeiter eine E-Mail verfasst oder ein Ereignis bearbeitet.

Komponentensichtbarkeitsfilter werden für Standardkomponenten, benutzerdefinierte Komponenten und Komponenten aus AppExchange unterstützt. Wenn Sie keinen Filter definieren, wird die Komponente wie gewohnt auf der Lightning-Seite 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.

Hinzufügen von verwandten Feldern und anderen Objekten zu Komponentensichtbarkeitsregeln

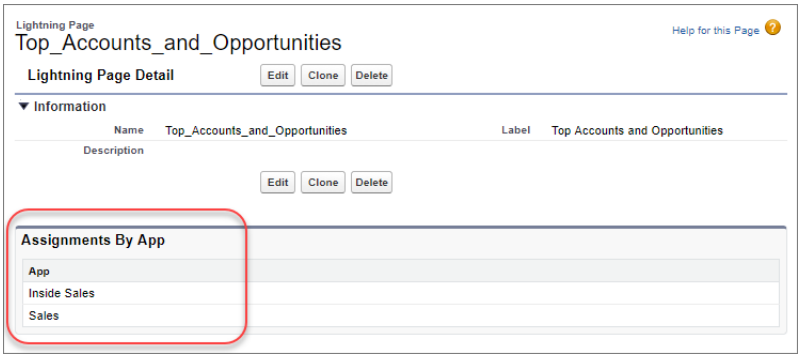
Zuvor mussten Komponentensichtbarkeitsregeln auf Lightning-Datensatzseiten auf Basis der Felder direkt im Datensatz definiert werden. Nun können Sie wesentlich zuverlässigere Filter erstellen.

So können Sie beispielsweise auf Datensatzseiten Felder aus Datensätzen auswählen, indem Sie auf **Datensatzfeld** klicken. Klicken Sie alternativ auf **Erweitert**, um Ihre Feldauswahlen auf verwandte Felder, verwandte Objekte oder Felder aus anderen Objekten wie "Client" und Benutzer" zu erweitern.



Anzeigen von zugewiesenen Anwendungen auf Detailseiten für die Anwendungsseite

Der Detailseite für Lightning-Anwendungsseiten wurde eine neue Themenliste hinzugefügt. Beim Anzeigen Ihrer Seitendetails können Sie eine Liste mit allen Lightning-Anwendungen sehen, in denen diese Seite enthalten ist.



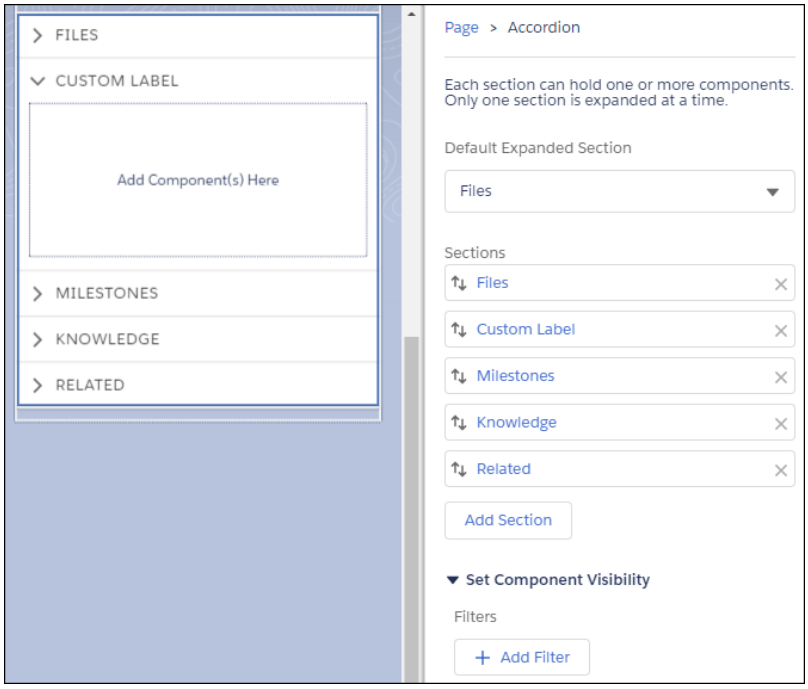
In der Liste "Zuordnungen nach Anwendung" werden Anwendungen gezeigt, die Sie der Anwendungsseite zugewiesen haben, indem Sie sie im Lightning-Anwendungsgenerator aktiviert oder auf der benutzerdefinierten Registerkarte der Seite in den Einstellungen der Anwendung zugewiesen haben.

Organisieren von Komponenten in reduzierbare Abschnitte

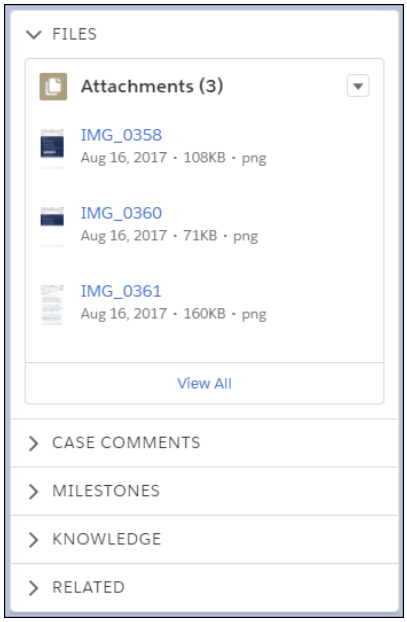
Wenn Sie Komponenten in reduzierbare Abschnitte gruppieren, können Sie somit die Übersichtlichkeit auf dem Bildschirm verwalten. Die neue Komponente "Akkordeon" entspricht der Komponente "Registerkarten", ist jedoch vertikal angeordnet. Sie können die Komponente "Akkordeon" auf allen Datensatzseiten verwenden.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sie können über bis zu 25 Abschnitte verfügen. Es werden jedoch nicht mehr als 10 empfohlen. Darüber hinaus können Sie in jedem Abschnitt mehrere Komponenten einbetten, wobei jeder eine eigene Überschrift hat.

So sieht die Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator aus.



So sieht die Benutzeransicht aus.



SIEHE AUCH:

Mehr Übersichtlichkeit auf Ihren Konsolenseiten mit ausblendbaren Abschnitten

Erstellen von Seiten mit verankerter Region für Ihre Konsolenanwendungen

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zu Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Drei neue Seitenvorlagen für Lightning-Konsolenanwendungen erleichtern Konsolenbenutzern die Arbeit mit Datensätzen.Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

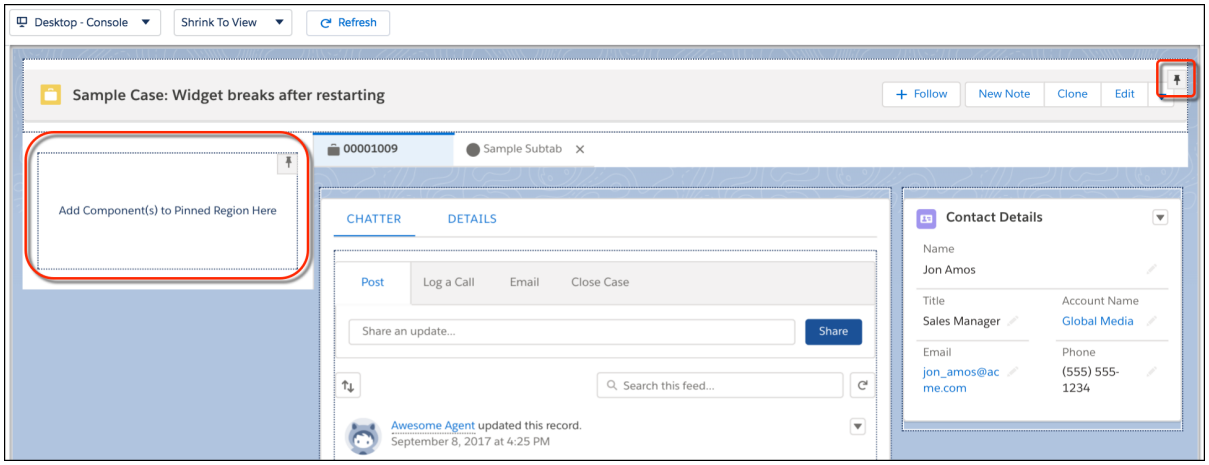
Die neuen Vorlagen funktionieren auch in Anwendungen mit Standardnavigation. Sie sollten in Standardanwendungen jedoch eine Vorlage für nicht verankerte Regionen verwenden, da sie von einer verankerten Region nicht profitieren.

Vorlagen für verankerte Regionen sind nur für Datensatzseiten verfügbar. Um eine Seite mit einem verankerten Bereich zu erstellen, verwenden Sie eine der folgenden Vorlagen im Lightning-Anwendungsgenerator.

- Konsole: Kopfzeile angeheftet
- Konsole: Kopfzeile und linke Randleiste angeheftet
- Konsole: Linke Randleiste angeheftet



Wenn Sie den Lightning-Anwendungsgenerator verwenden, fügen Sie verankerten Regionen Komponenten auf die gleiche Weise hinzu, indem Sie die gewünschte Auswahl auf die Seite ziehen. Ein Symbol zum Verankern gibt an, dass eine Region verankert werden kann.



Anmerkung: Themen werden von verankerten Regionen nicht unterstützt. Wenn Sie beispielsweise benutzerdefinierte Themen verwenden, um Ihre Anwendung mit einer grünen Marke zu versehen, wird das grüne Thema in den verankerten Regionen nicht angezeigt.

SIEHE AUCH:

Hinzufügen verankerter Bereiche zu Ihren Konsolenseiten und nie wieder Wechseln zwischen Registerkarten

Anzeigen von angehaltenen Flow-Interviews auf Startseiten

Wenn Sie die neue Komponente "Angehaltene Flow-Interviews" verwenden, können Ihre Benutzer Interviews in Lightning Experience fortsetzen. Ein Flow-Interview ist eine aktive Instanz eines Flows. Die Komponente zeigt bis zu fünf Interviews an, die dem Benutzer gehören oder für den Benutzer freigegeben wurden. Diese Komponente wird nur auf Startseiten unterstützt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

Fortsetzen angehaltener Flow-Interviews über Lightning Experience

Sammeln von Benutzer-Feedback mit der Komponente "Umfragen"

Mit der Komponente "Umfragen" können Sie eine aktive Umfrage auf Ihrer Lightning-Seite einbetten. Diese Komponente ist für alle Lightning-Seitentypen verfügbar.

AUSGABEN

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

Verwenden von F6 zum Wechseln der Bereichsfokussierung im Lightning-Anwendungsgenerator

Mit der Taste F6 können Sie nun den Fokus zwischen Bereichen im Lightning-Anwendungsgenerator wechseln. Die Tastenkombinationen Alt+1 bis Alt+5 werden nicht mehr unterstützt.

Flow: Lightning-Komponenten auf Bildschirmen

Mithilfe von Lightning-Komponenten können Sie Flow-Bildschirme mit dem gewünschten Erscheinungsbild und Verhalten erstellen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Flow-Design: Verbesserte Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Mit den Lightning-Komponenten auf Ihren Bildschirmen können Sie Ihren Flow so gestalten, wie Sie möchten. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Flow-Verteilung: Objektspezifische Aktionen und dynamisches Apex

Mithilfe von Flow-Aktionen können Sie in einem Datensatz durch das Klicken auf eine Schaltfläche auf Flows zugreifen. Wenn Sie programmatisch veranlagt sind, können Sie Flows nun dynamisch aus Apex aufrufen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Angehaltene Flow-Interviews: Freigabe, Datensatzzuordnung, Fortsetzen über Lightning Experience

Benutzer sind nicht länger darauf beschränkt, die Flow-Interviews fortzusetzen, die sie angehalten haben. Mit der Interviewfreigabe kann eine Person das Interview an der Stelle fortsetzen, an der es von einer anderen Person angehalten wurde. Zudem können Sie Datensätzen Interviews zuordnen und Benutzer können ihre Interviews nun über Lightning Experience fortsetzen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Flow-Design: Verbesserte Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Mit den Lightning-Komponenten auf Ihren Bildschirmen können Sie Ihren Flow so gestalten, wie Sie möchten. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen verbesserter Flow-Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Da Flow-Bildschirme nun über Lightning-Komponenten verfügen, steht Ihnen die Welt offen. Sie können Flow-Bildschirme mit dem gewünschten Erscheinungsbild und Verhalten erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

Überschreiben der Standardkopf- und -fußzeilen auf Flow-Bildschirmen

Nun können Sie die Standardkopfzeile auf einem Flow-Bildschirm entfernen oder die Navigationsschaltflächen anpassen, die sich unten befinden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow

Mit nur ein paar Klicks können Ihre Benutzer Dateien während eines Flows anhängen. Fügen Sie Ihren Flow-Bildschirmen einfach mithilfe eines Felds für Lightning-Komponenten die Komponente "Datei hochladen" hinzu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience. Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.

Neue Bezeichnungen einiger Flow-Typen

Die Bezeichnung für den Typ "Flow" wurde zu "Bildschirm-Flow" geändert, um Verwirrung zu vermeiden. So lässt es sich vermeiden, "Ein Flow des Typs 'Flow'" zu sagen. Zudem wurden auch die Namen der Field Service-Typen bereinigt. Field Service Mobile heißt nun "Field Service Mobile-Flow" und "Field Service-Web" heißt nun "Field Service-Snap-in-Flow".

Erstellen verbesserter Flow-Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Da Flow-Bildschirme nun über Lightning-Komponenten verfügen, steht Ihnen die Welt offen. Sie können Flow-Bildschirme mit dem gewünschten Erscheinungsbild und Verhalten erstellen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

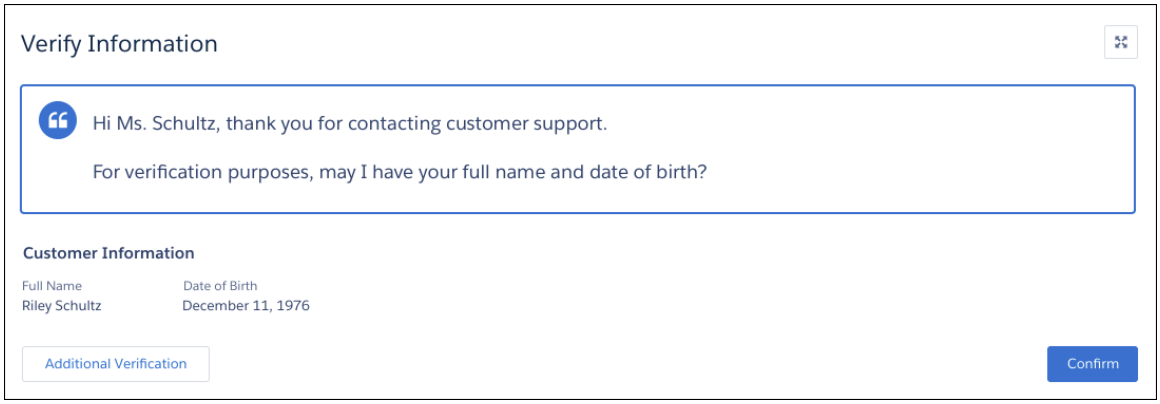
Anmerkung: Aktivieren Sie zum Verwenden der Lightning-Komponenten die Option "Meine Domäne" in Ihrer Organisation.

Welche Möglichkeiten haben Sie mit Lightning-Komponenten auf Flow-Bildschirmen? Im Folgenden finden Sie nur ein paar Möglichkeiten.

- Sie können Benutzern intuitivere Navigationsoptionen an die Hand geben.
- Sie können den gesamten Bildschirm mit einem benutzerdefinierten Stil versehen.
- Sie können dynamische Bildschirme mit gefilterten Feldern erstellen.

Solange eine Komponente die neue Schnittstelle `lightning:availableForFlowScreens` implementiert und eine entsprechende Designressource aufweist, steht sie als ein Bildschirmfeld für Lightning-Komponenten zur Verfügung.

Beispiel: In diesem Beispiel werden Lightning-Komponenten von oben bis unten verwendet, um die Kopfzeile, das Agentenskript sowie die Anzeigedaten aus dem Datensatz des Kunden und Aktionen in der Fußzeile anzupassen.



SIEHE AUCH:

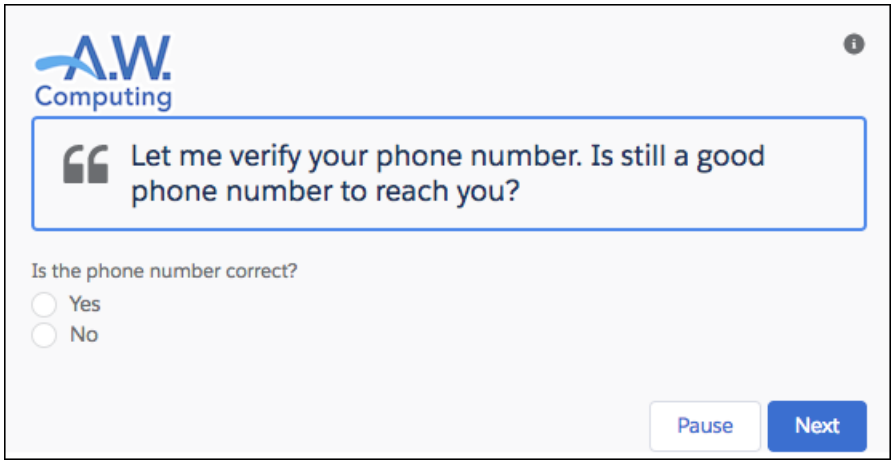
- Überschreiben der Standardkopf- und -fußzeilen auf Flow-Bildschirmen
- Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow
- *Visual Workflow Guide*: Flow-Bildschirmelement
- *Lightning Components Developer Guide*: Use Lightning Components in Flow Screens (Verwenden von Lightning-Komponenten in Flow-Bildschirmen)
- Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen
- Metadaten-API

Überschreiben der Standardkopf- und -fußzeilen auf Flow-Bildschirmen

Nun können Sie die Standardkopfzeile auf einem Flow-Bildschirm entfernen oder die Navigationsschaltflächen anpassen, die sich unten befinden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic. Dies kann jedoch nur für die Lightning-Flow-Laufzeit verwendet werden.

Deaktivieren Sie zum Entfernen der Kopf- und Fußzeile die Optionen **Kopfzeile anzeigen** und **Fußzeile anzeigen**, wenn Sie einen Flow-Bildschirm konfigurieren. Wenn Sie die Fußzeile entfernen, werden die Navigationsschaltflächen des Bildschirms nicht mehr angezeigt. Fügen Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente hinzu, über die Benutzer von einem Bildschirm zum nächsten navigieren können.

Beispiel: Die benutzerdefinierten Lightning-Komponenten auf diesem Flow-Bildschirm steuern im Hintergrund das Erscheinungsbild der Kopfzeile und zeigen die Schaltfläche "Pause" auf der rechten Seite der Fußzeile an.



SIEHE AUCH:

- Erstellen verbesserter Flow-Bildschirme mit Lightning-Komponenten
- *Lightning Components Developer Guide*: Use Lightning Components in Flow Screens (Verwenden von Lightning-Komponenten in Flow-Bildschirmen)
- Metadaten-API

Hochladen von Dateien direkt aus einem Flow

Mit nur ein paar Klicks können Ihre Benutzer Dateien während eines Flows anhängen. Fügen Sie Ihren Flow-Bildschirmen einfach mithilfe eines Felds für Lightning-Komponenten die Komponente "Datei hochladen" hinzu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience. Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.



Fügen Sie dem Bildschirm ein Feld für Lightning-Komponenten hinzu, um einem Flow-Bildschirm die Komponente "Datei hochladen" hinzuzufügen. Wählen Sie **forceContent:fileUpload** für "Lightning-Komponente" aus. Konfigurieren Sie anschließend die Attribute.

SIEHE AUCH:

- *Visual Workflow Guide*: Flow Screen Component: File Uploads (Flow-Bildschirmkomponente: Datei-Uploads)

Neue Bezeichnungen einiger Flow-Typen

Die Bezeichnung für den Typ "Flow" wurde zu "Bildschirm-Flow" geändert, um Verwirrung zu vermeiden. So lässt es sich vermeiden, "Ein Flow des Typs 'Flow'" zu sagen. Zudem wurden auch die Namen der Field Service-Typen bereinigt. Field Service Mobile heißt nun "Field Service Mobile-Flow" und "Field Service-Web" heißt nun "Field Service-Snap-in-Flow".

Flow-Verteilung: Objektspezifische Aktionen und dynamisches Apex

Mithilfe von Flow-Aktionen können Sie in einem Datensatz durch das Klicken auf eine Schaltfläche auf Flows zugreifen. Wenn Sie programmatisch veranlagt sind, können Sie Flows nun dynamisch aus Apex aufrufen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (allgemein verfügbar)

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 über eine Liste verfügbarer Flows auswählen, statt den Flow-URL manuell einzugeben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Dynamisches Starten von Flows über Apex

Zuvor konnten Sie ein Flow-Interview über Apex starten. Dafür mussten Sie jedoch den Flow-Namen in Ihrer Methode hartcodieren. Demzufolge mussten Sie für jeden Flow eine andere Methode schreiben. Mithilfe von `createInterview()` können Sie eine Methode schreiben, um ein Interview für jeden Flow zu starten.

Überprüfen auf veraltete Flow-Übersetzungen

Zuvor traf die Spalte "Veraltet" in der Übersetzungsworkbench auf die meisten Flow-Übersetzungen nicht zu. Wenn Sie nun einen Flow ändern, der Übersetzungen aufweist, werden die betroffenen Übersetzungen auf der Benutzeroberfläche in bilingualen Exportdateien als veraltet markiert. Ihre Übersetzer können die Bezeichnung überprüfen, die geändert wurde, anstatt den gesamten Flow neu zu übersetzen.

Ausführen aller automatisch gestarteten Flow-Interviews beim Aufrufen als Massenvorgang (wichtige Aktualisierung)

Wenn Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen werden, werden sie nun alle ausgeführt. Bisher wurde nur das erste Interview ausgeführt, wenn mehrere Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen wurden. Die restlichen Interviews wurden verworfen.

Starten eines Flows von einer objektspezifischen Aktion aus (allgemein verfügbar)

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 über eine Liste verfügbarer Flows auswählen, statt den Flow-URL manuell einzugeben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

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. Flow-Aktionen können ebenfalls keine globalen Aktionen sein.

Wählen Sie zum Erstellen einer Flow-Aktion bzw. objektspezifischen Aktion im Dropdown-Menü "Aktionstyp" die Option **Flow** aus. 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 für Mobile und 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.

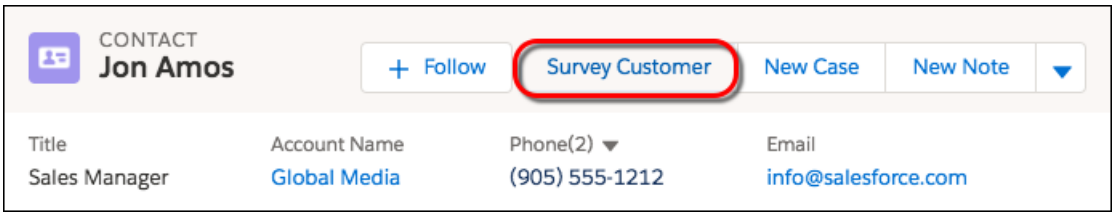
Änderungen seit der Version Winter '18

- Der auf dem Bildschirm für eine Flow-Aktion angezeigte Hilfetext steht für feedbasierte Seitenlayouts nicht mehr zur Verfügung.
- Flow-Aktionen werden nun vollständig in Paketen, Änderungssets und anderen Bereitstellungstools unterstützt.
- Field Service Mobile-Flows (Beta) werden nun durch Flow-Aktionen unterstützt.

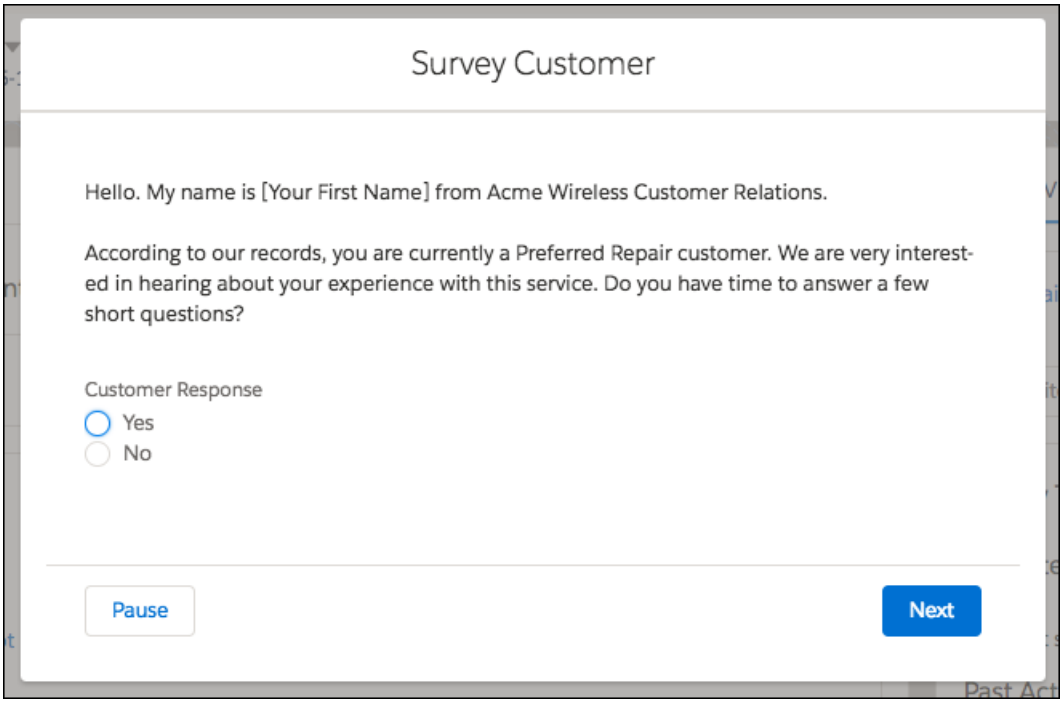
Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Field Service Mobile-Flow-Aktionen, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenden Sie sich für den Zugriff auf diese Funktion an Salesforce. Wechseln Sie zum Abgeben von Feedback und Empfehlungen zu IdeaExchange.

Beispiel: 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.



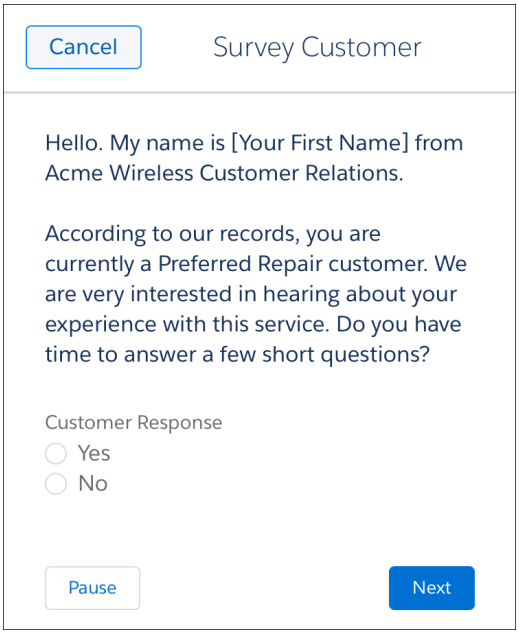
So sieht der Flow aus, wenn ein Benutzer auf die Flow-Aktion für die Kundenumfrage klickt.



So sieht die Aktion auf der Aktionsleiste der Salesforce-Anwendung für Kontakte aus.



So sieht der Flow in der Salesforce-Anwendung aus, wenn ein Benutzer auf die Flow-Aktion für die Kundenumfrage tippt.



SIEHE AUCH:

Visual Workflow Guide: Create a Flow Action (Erstellen einer Flow-Aktion)

Dynamisches Starten von Flows über Apex

Zuvor konnten Sie ein Flow-Interview über Apex starten. Dafür mussten Sie jedoch den Flow-Namen in Ihrer Methode hartcodieren. Demzufolge mussten Sie für jeden Flow eine andere Methode schreiben. Mithilfe von `createInterview()` können Sie eine Methode schreiben, um ein Interview für jeden Flow zu starten.

Beispiel: Diese Funktion erwartet einen Flow-Namen und eine Wertezuordnung für die Eingabevariablen des Flows. Durch die Erstellung von "createInterview()" gibt sie diese Werte an ein Interview-Objekt weiter und startet anschließend das Interview.

```
public void callFlow(String flowName, Map <String, Object> inputs) {
  Flow.Interview myFlow = Flow.Interview.createInterview(flowName, inputs);
  myFlow.start();
}
```

SIEHE AUCH:

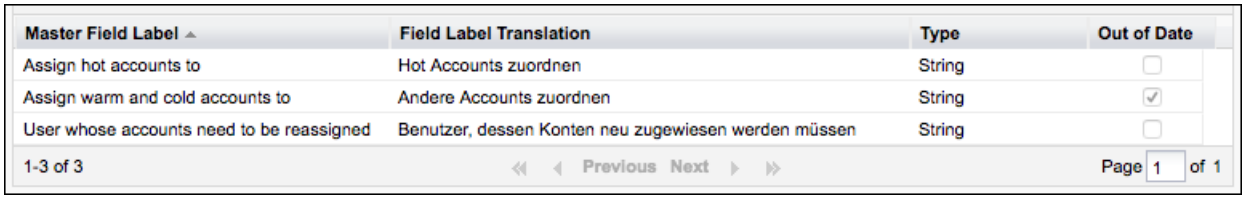
Apex Developer Guide: Interview Class (Klasse "Interview")

Überprüfen auf veraltete Flow-Übersetzungen

Zuvor traf die Spalte "Veraltet" in der Übersetzungsworkbench auf die meisten Flow-Übersetzungen nicht zu. Wenn Sie nun einen Flow ändern, der Übersetzungen aufweist, werden die betroffenen Übersetzungen auf der Benutzeroberfläche in bilingualen Exportdateien als veraltet markiert. Ihre Übersetzer können die Bezeichnung überprüfen, die geändert wurde, anstatt den gesamten Flow neu zu übersetzen.

Beispiel: Ihre Benutzer wurden durch das in Ihrem Flow "Accounts neu zuweisen" vorhandene Feld "Andere Accounts zuweisen zu" irritiert. Daher aktualisieren Sie das Feld, damit es spezifischer wird. Die neue Bezeichnung lautet "Aktive und inaktive Accounts zuweisen zu".

In der Übersetzungsworkbench wird die Übersetzung für die neue Bezeichnung als veraltet markiert. Daher fordern Sie ausschließlich für dieses Feld eine aktualisierte Übersetzung an.



Master Field Label	Field Label Translation	Type	Out of Date
Assign hot accounts to	Hot Accounts zuordnen	String	☐
Assign warm and cold accounts to	Andere Accounts zuordnen	String	☑
User whose accounts need to be reassigned	Benutzer, dessen Konten neu zugewiesen werden müssen	String	☐

1-3 of 3 Previous Next Page 1 of 1

Ausführen aller automatisch gestarteten Flow-Interviews beim Aufrufen als Massenvorgang (wichtige Aktualisierung)

Wenn Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen werden, werden sie nun alle ausgeführt. Bisher wurde nur das erste Interview ausgeführt, wenn mehrere Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen wurden. Die restlichen Interviews wurden verworfen.

Sie können für einen automatisch gestarteten Flow mehrere Interviews gleichzeitig aufrufen, indem Sie folgende Aktionen ausführen:

- Hochladen von Massendatensätzen, die einen Prozess starten, der dann eine Flow-Aktion ausführt
- Übergeben mehrerer Eingabezuordnungen in der Anforderung für die Ressource "Aufrufbare Aktionen" in der REST-API

Da die Interviews in einer Transaktion ausgeführt werden, könnte Ihr Prozess oder API-Aufruf Obergrenzen erreichen, die zuvor nicht erreicht wurden. In diesem Fall könnte beispielsweise `Maximale Anzahl doppelter Aktualisierungen in einem Batch` angezeigt werden. Wenn versucht wird, mehr als 12 doppelte Aktualisierungen vorzunehmen, wird die gesamte Transaktion rückgängig gemacht. Wenn Ihre Implementierung eine Obergrenze erreicht, enthält die Flow-Fehler-E-Mail eine Fehlermeldung für diese Obergrenze.

Beispiel: Angenommen, Sie verfügen über einen Prozess, der beim Erstellen oder Bearbeiten eines Kundenvorgangs gestartet wird. Dieser Prozess ruft immer einen automatisch gestarteten Flow auf, der die Beschreibung des zugeordneten Accounts aktualisiert. Sie laden 20 neue Kundenvorgänge hoch, die alle dem Account "Acme Wireless" zugeordnet sind.

Zuvor wurde von Salesforce nur ein Interview des automatisch gestarteten Flows gestartet. Die Beschreibung für "Acme Wireless" wird einmal aktualisiert und es treten keine Fehler auf.

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, wird für jeden Kundenvorgang ein Interview des automatisch gestarteten Flows gestartet. Jedes Interview aktualisiert denselben Datensatz und eine angegebene Transaktion kann 12-mal doppelte Aktualisierungen ausführen. Dann tritt bei der Transaktion beim 13. Interview ein Fehler auf und sie wird rückgängig gemacht.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Es wird empfohlen, die wichtige Aktualisierung in einer Sandbox-Umgebung zu testen. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Identifizieren Sie alle Prozesse, die eine Flow-Aktion und alle Integrationen enthalten, die einen automatisch gestarteten Flow über die Ressource "Aufrufbare Aktionen" in der REST-API aufrufen.
2. Prüfen Sie alle Implementierungen auf potenzielle Auswirkungen. Wenn Ihre Implementierung für die Ausführung eines Interviews pro Datensatz-Batch optimiert ist, sollten Sie erneut den Entwurf Ihrer Implementierung überprüfen.

3. Aktualisieren Sie Ihre Implementierungen so, dass keine Salesforce-Obergrenzen erreicht werden. Wenn ein Flow beispielsweise über einen Prozess aufgerufen wird, sollten Sie sicherstellen, dass er nicht denselben Datensatz wie andere Interviews im Batch aktualisiert.
4. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
5. Klicken Sie für "Ausführen aller Flow-Interviews beim Aufrufen als Massenvorgang" auf **Aktivieren**. Testen Sie Ihre Implementierungen anschließend, um sicherzustellen, dass sie erwartungsgemäß funktionieren.

Angehaltene Flow-Interviews: Freigabe, Datensatzzuordnung, Fortsetzen über Lightning Experience

Benutzer sind nicht länger darauf beschränkt, die Flow-Interviews fortzusetzen, die sie angehalten haben. Mit der Interviewfreigabe kann eine Person das Interview an der Stelle fortsetzen, an der es von einer anderen Person angehalten wurde. Zudem können Sie Datensätzen Interviews zuordnen und Benutzer können ihre Interviews nun über Lightning Experience fortsetzen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Fortsetzen angehaltener Interviews, die anderen Benutzern gehören

Der Benutzer, der ein Interview startet, ist nicht immer die Person, die es beenden sollte. So startet beispielsweise ein Community-Benutzer einen Flow, der jedoch von einem Agenten abgeschlossen werden muss. Alternativ startet beispielsweise eine Abteilung einen Flow, die von einer anderen abgeschlossen wird. Unabhängig davon, wie Ihr Anwendungsfall aussieht, mit der Interviewfreigabe wurden alle Vorkehrungen getroffen. Benutzer können nun Interviews fortsetzen, für die sie über Bearbeitungszugriff verfügen, und nicht nur die Interviews, deren Inhaber sie sind. Die Interviewfreigabe ist standardmäßig aktiviert. Zuvor konnten Sie Freigaberegeln nur über die API erstellen und nur der Inhaber oder ein Flow-Administrator konnte ein Interview fortsetzen.

Fortsetzen angehaltener Flow-Interviews über Lightning Experience

Es ist nun nicht mehr erforderlich, Salesforce Classic oder die Salesforce-Anwendung zu verwenden, um von Ihnen angehaltene Interviews fortzusetzen. Mit der neuen Komponente "Angehaltene Flow-Interviews" im Lightning-Anwendungsgenerator können Lightning Experience-Benutzer Interviews direkt über die Startseite fortsetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verknüpfen von angehaltenen Flow-Interviews mit einem Datensatz

In einer einzelnen Ansicht können Sie alle mit einem bestimmten Kunden, Kundenvorgang oder anderen Datensatz verknüpfte Interviews anzeigen. Wenn ein Benutzer ein Interview anhält oder ein Interview ein "Wait"-Element ausführt, wird das Interview über das Objekt "FlowRecordRelation" mit dem Datensatz verknüpft.

Verfolgen von mehr Informationen über angehaltene Flow-Interviews

Erhalten Sie mehr Informationen über Ihre angehaltenen Interviews, also beispielsweise, ob ein Interview persönliche Daten enthält. Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Objekt, das auf die eindeutige Kennung (Globally Unique Identifier, GUID) des Interviews verweist. Wenn ein Kunde beispielsweise darum bittet, dass seine Daten gelöscht werden, müssen Sie alle Verweise auf die persönlichen Daten des Kunden, einschließlich der Daten in angehaltenen Flow-Interviews, löschen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

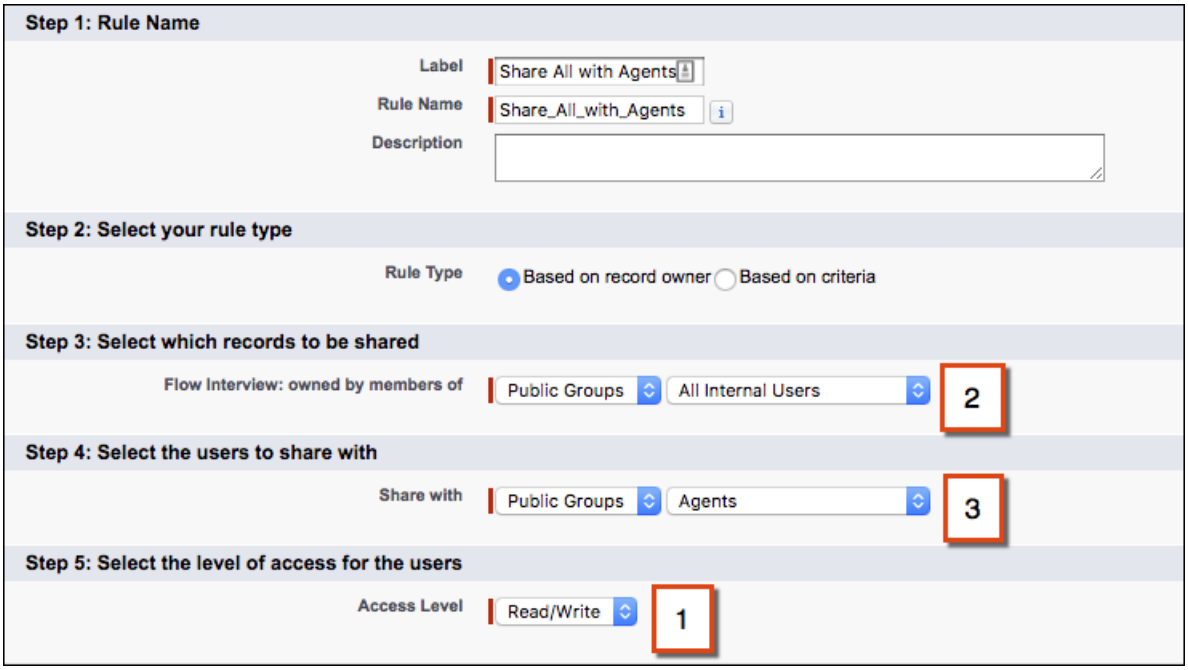
Fortsetzen angehaltener Interviews, die anderen Benutzern gehören

Der Benutzer, der ein Interview startet, ist nicht immer die Person, die es beenden sollte. So startet beispielsweise ein Community-Benutzer einen Flow, der jedoch von einem Agenten abgeschlossen werden muss. Alternativ startet beispielsweise eine Abteilung einen Flow, die von einer anderen abgeschlossen wird. Unabhängig davon, wie Ihr Anwendungsfall aussieht, mit der Interviewfreigabe wurden alle Vorkehrungen getroffen. Benutzer können nun Interviews fortsetzen, für die sie über Bearbeitungszugriff verfügen, und nicht nur die Interviews, deren Inhaber sie sind. Die Interviewfreigabe ist standardmäßig aktiviert. Zuvor konnten Sie Freigaberegeln nur über die API erstellen und nur der Inhaber oder ein Flow-Administrator konnte ein Interview fortsetzen.

Das standardmäßige Freigabemodell für Interviews ist auf "Privat" festgelegt, das heißt, Benutzer übernehmen den Bearbeitungszugriff von Benutzern, die in der Rollenhierarchie niedriger eingestuft sind. Wenn in Ihrer Organisation eine Rollenhierarchie verwendet wird, können Benutzer alle Interviews von anderen in der Hierarchie unter ihnen befindlichen Benutzern fortsetzen, die Inhaber des Interviews sind oder über Bearbeitungszugriff darauf verfügen. Wechseln Sie zu den "Prozessautomatisierungseinstellungen" Ihrer Organisation in "Setup" und deaktivieren Sie **Benutzer freigegebene Flow-Interviews fortsetzen lassen**, um zu beschränken, wer angehaltene Interviews fortsetzen kann. Wenn diese Einstellung deaktiviert ist, kann nur der Interviewinhaber oder der Flow-Administrator, der über Anzeigezugriff verfügt, das Interview fortsetzen.

Beispiel: So legen Sie fest, dass alle Agenten in Ihrer Organisation Interviews fortsetzen können:

1. Fügen Sie der öffentlichen Gruppe "Agenten" alle Agenten hinzu.
2. Lassen Sie die organisationsweite Standardeinstellung für "Flow-Interview" auf "Privat" eingestellt.
3. Gewähren Sie der öffentlichen Gruppe "Agenten" (3) in einer Freigaberegel für Flow-Interviews Lese-/Schreibzugriff (1) auf Interviews, die internen Benutzern (2) gehören.



SIEHE AUCH:

Verknüpfen von angehaltenen Flow-Interviews mit einem Datensatz

Visual Workflow Guide: Prepare Your Org for Paused Flow Interviews (Vorbereiten der Organisation für angehaltene Flow-Interviews)

Fortsetzen angehaltener Flow-Interviews über Lightning Experience

Es ist nun nicht mehr erforderlich, Salesforce Classic oder die Salesforce-Anwendung zu verwenden, um von Ihnen angehaltene Interviews fortzusetzen. Mit der neuen Komponente "Angehaltene Flow-Interviews" im Lightning-Anwendungsgenerator können Lightning Experience-Benutzer Interviews direkt über die Startseite fortsetzen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Komponente "Angehaltene Flow-Interviews" wird nur auf Startseiten unterstützt. Bearbeiten Sie die entsprechenden Startseiten im Lightning-Anwendungsgenerator zum Hinzufügen der Komponente.



SIEHE AUCH:

Visual Workflow Guide: Prepare Your Org for Paused Flow Interviews (Vorbereiten der Organisation für angehaltene Flow-Interviews)

Verknüpfen von angehaltenen Flow-Interviews mit einem Datensatz

In einer einzelnen Ansicht können Sie alle mit einem bestimmten Kunden, Kundenvorgang oder anderen Datensatz verknüpfte Interviews anzeigen. Wenn ein Benutzer ein Interview anhält oder ein Interview ein "Wait"-Element ausführt, wird das Interview über das Objekt "FlowRecordRelation" mit dem Datensatz verknüpft.

Legen Sie zum Verknüpfen Ihres Flows mit einem Datensatz die Systemvariable `{!$Flow.CurrentRecord}` auf eine gültige Datensatz-ID in einem Zuweisungselement fest.

Erstellen Sie zum Anzeigen sämtlicher mit einem angegebenen Datensatz verknüpfter Interviews eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente und fügen Sie der Datensatzseite die Komponente hinzu.

Tipp: Passen Sie das Freigabemodell Ihrer Organisation für das Objekt "FlowInterview" so an, dass nicht nur der Interviewinhaber, sondern auch die entsprechenden Benutzer, die mit einem Datensatz verknüpft sind, die Interviews fortsetzen können.

Beispiel: Von dieser SOQL-Abfrage wird eine Liste der Interview-IDs zurückgegeben, die einem bestimmten Kontakt zugeordnet sind.

```
SELECT ParentId FROM FlowRecordRelation WHERE RelatedRecordId = '003R0000001f5cnIAA'
```

SIEHE AUCH:

Erstellen verbesserter Flow-Bildschirme mit Lightning-Komponenten

Fortsetzen angehaltener Interviews, die anderen Benutzern gehören

Visual Workflow Guide: Prepare Your Org for Paused Flow Interviews (Vorbereiten der Organisation für angehaltene Flow-Interviews)

Verfolgen von mehr Informationen über angehaltene Flow-Interviews

Erhalten Sie mehr Informationen über Ihre angehaltenen Interviews, also beispielsweise, ob ein Interview persönliche Daten enthält. Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Objekt, das auf die eindeutige Kennung (Globally Unique Identifier, GUID) des Interviews verweist. Wenn ein Kunde beispielsweise darum bittet, dass seine Daten gelöscht werden, müssen Sie alle Verweise auf die persönlichen Daten des Kunden, einschließlich der Daten in angehaltenen Flow-Interviews, löschen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Referenzieren Sie die neue Systemvariable `$Flow.InterviewGuid`, um auf die eindeutige Kennung eines Interviews in Ihrem Flow zuzugreifen.

Anmerkung: Wenn ein Interview ein "Wait"-Element ausführt oder es von einem Benutzer angehalten wird, werden alle Interviewdaten in der Datenbank als ein Datensatz vom Typ "Angehaltene Flow-Interviews" serialisiert und gespeichert. Wenn das Interview fortgesetzt wird, wird der entsprechende Datensatz gelöscht.

Beispiel: Erstellen Sie, um zu ermitteln, in welchen angehaltenen Interviews persönliche Daten für einen Kontakt, Lead oder Benutzer enthalten sind, ein benutzerdefiniertes Objekt, um den GUID des Interviews sowie den betroffenen Kontakt, Lead oder Benutzer zu verfolgen. Erstellen Sie einen Datensatz des benutzerdefinierten Objekts mit der ID des Leads und `{!$Flow.InterviewGuid}`, wenn ein Interview auf persönliche Daten, beispielsweise die E-Mail-Adresse oder Kreditkartennummer eines Leads, verweist. Löschen Sie vor dem letzten Bildschirm alle Datensätze aus dem benutzerdefinierten Objekt, das auf den GUID des Interviews verweist. Danach verfolgt das benutzerdefinierte Objekte nur Interviews, die in der Datenbank gespeichert sind.

Wenn ein Kunde darum bittet, dass seine Daten gelöscht werden, sollten Sie einen Bericht erstellen, in dem alle benutzerdefinierten Objektdatensätze aufgeführt werden, in denen "LeadId" mit dem Datensatz des Kunden übereinstimmt. Löschen Sie anschließend für jeden benutzerdefinierten Objektdatensatz das Flow-Interview, das dem angegebenen GUID entspricht.

SIEHE AUCH:

Visual Workflow Guide: Systemvariablen in Flows

Auswahllisten: Erweiterung der Auswahllistenkonvertierung für Datensatztypen

Die Einstellungen für Auswahllistenwerte für Datensatztypen werden beibehalten, wenn Sie das Feld in eine Mehrfachauswahlliste umwandeln.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beibehalten der Werteeinstellungen Ihres Datensatztyps beim Umwandeln einer benutzerdefinierten Auswahlliste in eine benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste
Das Umwandeln benutzerdefinierter Auswahllistenfelder in benutzerdefinierte Mehrfachauswahllistenfelder wurde erweitert, um die Werteeinstellungen eines zugeordneten Datensatztyps für das Feld beizubehalten.

Beibehalten der Werteeinstellungen Ihres Datensatztyps beim Umwandeln einer benutzerdefinierten Auswahlliste in eine benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste

Das Umwandeln benutzerdefinierter Auswahllistenfelder in benutzerdefinierte Mehrfachauswahllistenfelder wurde erweitert, um die Werteeinstellungen eines zugeordneten Datensatztyps für das Feld beizubehalten.

Wenn Sie Datensatztypen verwenden und ein benutzerdefiniertes Auswahllistenfeld in eine benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste umwandeln, werden Ihre Datensatztyp-Werteeinstellungen für das Auswahllistenfeld auf die neue benutzerdefinierte Mehrfachauswahlliste angewendet.

Benutzereinstellungen: Selbstdeaktivierung externer Accounts, neuer Speicherort für erweiterte Profileinstellungen

Legen Sie auf der Seite "Benutzerverwaltungseinstellungen" fest, dass Benutzer ihre eigenen Accounts nach Bedarf deaktivieren können. Von dort aus können Sie zudem bequem die Optionen "Erweiterte Profillistenansichten" und "Erweiterte Profilbenutzerschnittstelle" verwalten. Zuvor befanden sich diese Optionen auf der Seite "Benutzeroberfläche". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zulassen der Selbstdeaktivierung von externen Benutzern

Geben Sie externen Community- und Chatter-Benutzern die Möglichkeit, ihre eigenen Accounts zu deaktivieren. Durch das Zulassen der Selbstdeaktivierung können bestimmte gesetzliche Anforderungen erfüllt werden. Wenn externe Benutzer ihre Accounts deaktivieren, entspricht dies einer vom Administrator vorgenommenen Deaktivierung. Nach dem Aktivieren der Selbstdeaktivierung können Sie programmatische oder deklarative Tools verwenden, um es Benutzern zu ermöglichen, ihre Accounts zu deaktivieren.

Zugreifen auf erweiterte Profilfunktionen im Knoten "Benutzerverwaltungseinstellungen"

Die Einstellungen für das Aktivieren der verbesserten Benutzeroberfläche für die Profilverwaltung und erweiterten Profillistenansichten wurden zur Seite "Benutzerverwaltungseinstellungen" verschoben. Zuvor befanden sich diese Optionen auf der Seite "Benutzeroberfläche". Benutzerbezogene Aktivierungen lassen sich nun einfacher verwalten, da die Optionen auf derselben Seite zusammengefasst sind.

Zulassen der Selbstdeaktivierung von externen Benutzern

Geben Sie externen Community- und Chatter-Benutzern die Möglichkeit, ihre eigenen Accounts zu deaktivieren. Durch das Zulassen der Selbstdeaktivierung können bestimmte gesetzliche Anforderungen erfüllt werden. Wenn externe Benutzer ihre Accounts deaktivieren, entspricht dies einer vom Administrator vorgenommenen Deaktivierung. Nach dem Aktivieren der Selbstdeaktivierung können Sie programmatische oder deklarative Tools verwenden, um es Benutzern zu ermöglichen, ihre Accounts zu deaktivieren.

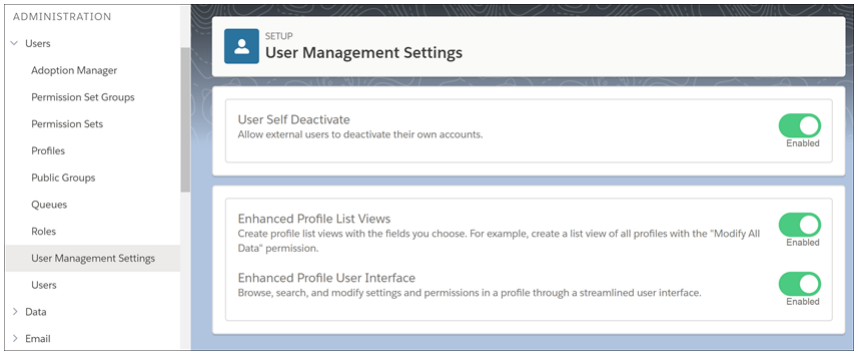
AUSGABEN

Verfügbarkeit: Alle Editionen

Beispiel: Angenommen, Sie verfügen über eine Community für Ihre Kunden, die zusammenarbeiten möchten und Informationen über Ihr Produkt freigeben wollen. Ein Community-Benutzer ändert die Aufträge und deaktiviert den mit der Community verknüpften Account. Aktivieren Sie **Benutzer-Selbstdeaktivierung**. Erstellen Sie anschließend einen Flow, der von externen Benutzern ausgeführt werden kann, damit sie ihre eigenen Accounts ohne Unterstützung durch einen Administrator deaktivieren können.

Zugreifen auf erweiterte Profilfunktionen im Knoten "Benutzerverwaltungseinstellungen"

Die Einstellungen für das Aktivieren der verbesserten Benutzeroberfläche für die Profilverwaltung und erweiterten Profillistenansichten wurden zur Seite "Benutzerverwaltungseinstellungen" verschoben. Zuvor befanden sich diese Optionen auf der Seite "Benutzeroberfläche". Benutzerbezogene Aktivierungen lassen sich nun einfacher verwalten, da die Optionen auf derselben Seite zusammengefasst sind.



AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

Benutzerdefinierte Profile verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Salesforce Connect: Debuggen des externen Objektzugriffs, Fortsetzung des Pilotprogramms zur Callout-Ereignisüberwachung, Metadaten-API-Unterstützung für kompakte Layouts für externe Objekte und ein verbesserter OData 2.0-Adapter für neue Organisationen

Mithilfe von neuen und aktualisierten Ereignistypen können Sie Probleme hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objektdaten beheben. Testen Sie die verbesserten Protokolldaten für das Verfolgen von Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldatei und teilen Sie uns Ihre Meinung mit. Rufen Sie kompakte Layouts für externe Objekte ab und stellen Sie sie bereit. Wenn Sie eine neue Organisation erstellen, können Sie auch den verbesserten OData 2.0-Adapter nutzen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beheben von Problemen hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objekte mit den neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

Wenn Sie beim Zugriff auf externe Salesforce Connect-Objekte Probleme festgestellt haben, haben Sie möglicherweise nicht herausfinden können, woher die Probleme rühren. In Debug-Protokollen sind nun Details über die Anforderungen und Antworten enthalten, die vorkommen, wenn die Plattform oder ein Benutzer über organisationsübergreifende oder OData-Adapter für Salesforce Connect auf externe Objekte zugreift. Sie können schnell erkennen, ob auf dem externen System oder in Ihrer Salesforce-Einrichtung ein Problem vorliegt. Sie können die von Ihrer Organisation an das externe System gesendeten Anforderungen sowie die vom externen System zurückgegebenen Antworten und Fehler untersuchen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Abrufen und Bereitstellen von kompakten Layouts für externe Objekte

Mit der Metadaten-API können Sie nun kompakte Layouts für externe Objekte abrufen und bereitstellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verbesserter OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect bei neuen Organisationen

Um zuvor aufgetretene Probleme zu vermeiden, wurde der OData 2.0-Adapter für in Spring '18 erstellte Organisationen verbessert. Für Organisationen, die vor Spring '18 erstellt wurden, können diese Verbesserungen noch nicht genutzt werden. Daher unterscheidet sich das Verhalten zwischen älteren Organisationen und solchen, die in Spring '18 erstellt wurden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beheben von Problemen hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objekte mit den neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

Wenn Sie beim Zugriff auf externe Salesforce Connect-Objekte Probleme festgestellt haben, haben Sie möglicherweise nicht herausfinden können, woher die Probleme rühren. In Debug-Protokollen sind nun Details über die Anforderungen und Antworten enthalten, die vorkommen, wenn die Plattform oder ein Benutzer über organisationsübergreifende oder OData-Adapter für Salesforce Connect auf externe Objekte zugreift. Sie können schnell erkennen, ob auf dem externen System oder in Ihrer Salesforce-Einrichtung ein Problem vorliegt. Sie können die von Ihrer Organisation an das externe System gesendeten Anforderungen sowie die vom externen System zurückgegebenen Antworten und Fehler untersuchen.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Für die organisationsübergreifenden und OData-Adapter für Salesforce Connect wurden diese Debug-Ereignistypen hinzugefügt. Diese Ereignisse erfassen Informationen über das Zugreifen auf Datensätze externer Objekte. In den Ereignissen sind keine Callouts enthalten, die auf das Schema des externen Systems zugreifen, insbesondere wenn ein Administrator über eine externe Datenquelle in "Setup" auf **Prüfen und synchronisieren** oder **Synchronisieren** klickt.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen, Speichern und Löschen von Debug-Protokollen:

- Benutzer verwalten

  ODER

  Alle Daten anzeigen

Verwenden der Entwicklerkonsole:

- API aktiviert

  UND

  Alle Daten anzeigen

Ereignisname	Gemeinsam mit dem Ereignis erfasste Felder oder Informationen	Protokolldatei Kategorie	Protokolldatei Ebene
`XDS_RESPONSE`	Externe Datenquelle, externes Objekt, Anforderungsdetails, Anzahl der zurückgegebenen Datensätze und Systemauslastung	Callout	INFO und höher
`XDS_RESPONSE_DETAIL`	Abgeschnittene Antwort des externen Systems, einschließlich zurückgegebener Datensätze	Callout	FINER und höher
`XDS_RESPONSE_ERROR`	Fehlermeldung	Callout	ERROR und höher

Diese Debug-Ereignistypen stehen nun für organisationsübergreifende Adapter für Salesforce Connect zur Verfügung. Zuvor waren sie nur für OData-Adapter verfügbar. In den Ereignissen sind nun zudem Callouts enthalten, die auf das Schema des externen Systems zugreifen. Zuvor war es mit ihnen nur möglich, auf Datensätze externer Objekte zuzugreifen.

Ereignisname	Gemeinsam mit dem Ereignis erfasste Felder oder Informationen	Protokollierte Kategorie	Protokollierte Ebene
`CALLOUT_REQUEST`	Externer Endpunkt und Methode	Callout	INFO und höher
`CALLOUT_RESPONSE`	Status und Statuscode	Callout	INFO und höher

Anmerkung:

- In Debug-Protokollen können sensible oder persönliche Daten aufgezeichnet werden. So wird beispielsweise eine vom Benutzer eingegebene Suchzeichenfolge in den Anforderungsdetails des Ereignisses `XDS_RESPONSE` aufgezeichnet. Wenn vom externen System Datensätze zurückgegeben werden, die sensible Daten enthalten, werden die Daten im Ereignis `XDS_RESPONSE_DETAIL` aufgezeichnet.

  Debug-Protokolle werden 7 Tage lang gespeichert. Sie können sie über die in "Setup" befindliche Seite "Debug-Protokolle" oder über die Tooling-API löschen. Wenn Benutzer nicht mehr möchten, dass ihr externer Objektzugriff in den Debug-Protokollen aufgezeichnet wird, sollten Sie die Verfolgungskennzeichnungen für diese Benutzer löschen.

- Die in der Version Spring '18 vorgenommenen Debugging-Verbesserungen gelten nicht für benutzerdefinierte Salesforce Connect-Adapter, die Sie mit Apex Connector Framework erstellen. Wenn der Zugriff über benutzerdefinierte Adapter auf externe Objekte Probleme bereitet, sollten Sie Ihre bevorzugten Methoden für das Apex-Debugging verwenden.

Greifen Sie über die Registerkarte "Protokolle" in der Developer Console auf die Debug-Protokolle zu. Geben Sie alternativ unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Debug-Protokolle`* ein.

Wenn ein Benutzer Probleme hat, über den organisationsübergreifenden Adapter oder einen OData-Adapter für Salesforce Connect auf die Daten eines externen Objekts zuzugreifen:

1. Fügen Sie eine Verfolgungskennzeichnung für den Benutzer mit der folgenden Debugebene und den folgenden Filtern hinzu.
   - Legen Sie "Callouts" auf "FINEST" fest.
   - Legen Sie alle anderen Kategorien auf "NONE" fest.
2. Weisen Sie den Benutzer an, dass er zwischen dem Start- und Ablaufdatum der Verfolgungskennzeichnung versucht, auf die externen Objektdaten zuzugreifen.
3. Überprüfen Sie die Debug-Protokolle und nehmen Sie eine Fehlerbehebung vor.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Debug-Protokollierung

Salesforce-Hilfe: Debug-Protokolle

Apex-Entwicklerhandbuch: Debuggen von Apex

Abrufen und Bereitstellen von kompakten Layouts für externe Objekte

Mit der Metadaten-API können Sie nun kompakte Layouts für externe Objekte abrufen und bereitstellen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuvor standen die folgenden Metadaten-API-Felder und der folgende Metadaten-API-Typ für externe Objekte nicht zur Verfügung.

- Die Felder `compactLayoutAssignment` und `compactLayouts` für den Typ "CustomObject"

- Der Typ 'CompactLayout'

SIEHE AUCH:

Metadata API Developer's Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API)

Verbesserter OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect bei neuen Organisationen

Um zuvor aufgetretene Probleme zu vermeiden, wurde der OData 2.0-Adapter für in Spring '18 erstellte Organisationen verbessert. Für Organisationen, die vor Spring '18 erstellt wurden, können diese Verbesserungen noch nicht genutzt werden. Daher unterscheidet sich das Verhalten zwischen älteren Organisationen und solchen, die in Spring '18 erstellt wurden. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bei *vor* Spring '18 erstellten Organisationen kann folgendes Verhalten festgestellt werden, wenn der OData 2.0-Adapter für Salesforce Connect genutzt wird. Diese Probleme sollen in einer zukünftigen Version in allen Organisationen behoben werden, wenn sie in Ihrer Organisation jedoch sofort gelöst werden müssen, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

- OData-Abfragen schlagen fehl, wenn die JSON-Abfrageantworten die Metadaten nicht vor den Eigenschaften enthalten. Benutzer erhalten einen Fehler zu einem externen Objekt aufgrund eines ungültigen OData-JSON-Formats.
- Im Pilotprogramm zur Callout-Ereignisüberwachung werden diese Felder nicht für externe OData-Callout-Ereignisse unterstützt.
  - NEXT_LINK
  - PARENT_CALLOUT
  - ROWS_FETCHED
  - THROUGHPUT

Allgemeines Setup: Oberflächenbasierte Aktionsüberschreibungen, eine granulare Benutzerberechtigung für Rollen, Verwaltung der benutzerdefinierten Einstellung "Liste"

Erstellen Sie für jede Oberfläche eine andere Standardaktionsüberschreibung. Lightning Experience, Salesforce Classic und Mobilversion. Mit dieser neuen Benutzerberechtigung können Benutzer Rollen oder die Rollenhierarchie anzeigen. Es ist nicht mehr erforderlich, Benutzern die Rolle "Setup und Konfiguration anzeigen" zuzuteilen. Schalten Sie auf der Benutzeroberfläche einen Schalter um, damit Sie und andere Administratoren benutzerdefinierte Einstellungen des Typs "Liste" erstellen können. Zudem wurde die Benutzerberechtigung umbenannt, mit der Benutzer benutzerdefinierte Aktionen verwenden können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steuern der Sichtbarkeit von Rollen und der Rollenhierarchie mit einer neuen Berechtigung

Erteilen Sie die Berechtigung zum Anzeigen von Rollen und Rollenhierarchien in Ihrer Organisation oder widerrufen Sie sie. Nutzen Sie hierfür die neue Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen". Bisher konnten nur Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" Rollen anzeigen.

Zuweisen von separaten Überschreibungen der Standardaktion für unterschiedliche Oberflächen

Der Bildschirm der Aktionsüberschreibung für Standardaktionen, beispielsweise "Neu", "Anzeigen" und "Bearbeiten", wurde umgestaltet. Nun ist es ein Leichtes, unterschiedliche Überschreibungen für Salesforce Classic, Lightning Experience und die Mobilversion zuzuweisen. So können Sie beispielsweise für dieselbe Standardaktion eine Überschreibung der Visualforce-Seite in Salesforce Classic, eine Überschreibung der Lightning-Seite in Lightning Experience und eine Überschreibung der Lightning-Komponente in der Mobilversion festlegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Zugreifen auf Schemaeinstellungen unter "Setup"

Beim Erstellen von benutzerdefinierten Einstellungen können Sie nun die Verfügbarkeit des benutzerdefinierten Listeneinstellungstyps verwalten. Der Listentyp bietet einen wiederverwendbaren Satz an statischen Daten, auf die Sie organisationsweit zugreifen können. Deaktivieren Sie diese Option unter "Setup", um zu verhindern, dass beim Verwenden von Datendefinitionen auf Anwendungsebene benutzerdefinierte Einstellungen erstellt werden.

Systemberechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" mit neuem Namen

Die Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" wurde in "Zugriff auf benutzerdefinierte Aktionen zulassen" umbenannt, um ihre eigentliche Funktion zu verdeutlichen. Die Berechtigung ist standardmäßig für alle Profile aktiviert außer für Chatter Free-Benutzer, externe Chatter-Benutzer, Cloud-Integrationsbenutzer und benutzerdefinierte Profile, die aus ihnen dupliziert wurden.

Für das Gebietsschema optimierte Adressformate

Die Adressen in Salesforce wurden aktualisiert, damit sie für das Gebietsschema optimierte Formate unterstützen. Nichts zu danken! Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Sendeaktionen für E-Mail-Genehmigungsprozesse in Lightning Experience

Steuern der Sichtbarkeit von Rollen und der Rollenhierarchie mit einer neuen Berechtigung

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Erteilen Sie die Berechtigung zum Anzeigen von Rollen und Rollenhierarchien in Ihrer Organisation oder widerrufen Sie sie. Nutzen Sie hierfür die neue Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen". Bisher konnten nur Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" Rollen anzeigen.

Wichtig: Wenn in Ihrer Organisation für die Profile die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" zum Anzeigen von Rollen genutzt wird, müssen Sie sicherstellen, dass Sie diese Profile auf die neue Berechtigung umstellen. Vergessen Sie nicht, auch die Berechtigung "Rollen verwalten" zu aktivieren, wenn Benutzer Rollen erstellen, ändern oder löschen dürfen sollen.

In der Version Spring '18 ist diese Berechtigung automatisch für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Benutzerprofile aktiviert, die mit Salesforce-Lizenzen (vollständige CRM-Lizenz mit Benutzertyp S) verknüpft sind. Benutzer, die im Rahmen von Prognosen, der Verwaltung externer Benutzer oder der delegierten Administration Zugriff auf Rollen und Rollenhierarchien benötigen, verfügen automatisch über diese Berechtigung.

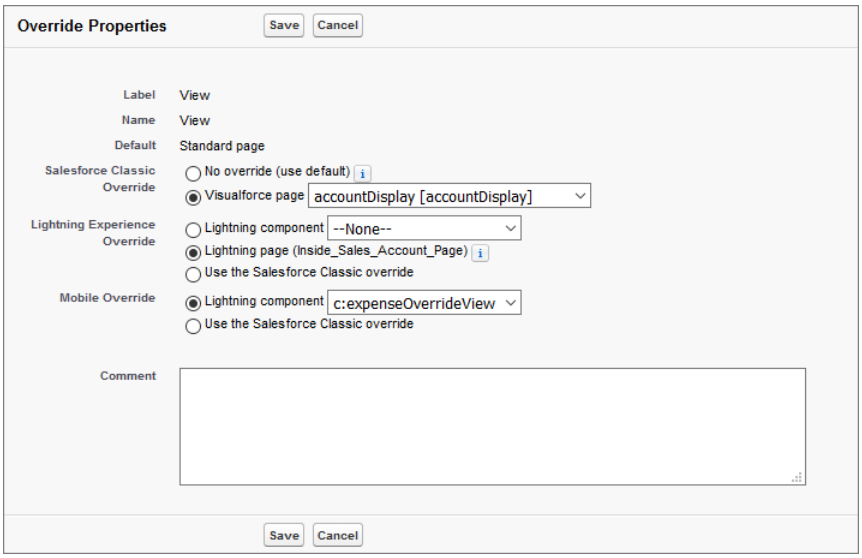
- Salesforce-Administratoren können die Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen" für Benutzer vom Typ C (Hauptkundenerfolg) und Typ P (Hauptportalbenutzer) aktivieren.
- Benutzer mit der Berechtigung "Rollen und Rollenhierarchien anzeigen" können Rollen und Rollenhierarchien über die API anzeigen. Benutzer können Rollen auch auf der Seite "Rollen" in "Setup" in Salesforce Classic, nicht jedoch in Lightning Experience anzeigen.

Zuweisen von separaten Überschreibungen der Standardaktion für unterschiedliche Oberflächen

Der Bildschirm der Aktionsüberschreibung für Standardaktionen, beispielsweise "Neu", "Anzeigen" und "Bearbeiten", wurde umgestaltet. Nun ist es ein Leichtes, unterschiedliche Überschreibungen für Salesforce Classic, Lightning Experience und die Mobilversion zuzuweisen. So können Sie beispielsweise für dieselbe Standardaktion eine Überschreibung der Visualforce-Seite in Salesforce Classic, eine Überschreibung der Lightning-Seite in Lightning Experience und eine Überschreibung der Lightning-Komponente in der Mobilversion festlegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

AUSGABEN

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



Wenn Sie eine Lightning Experience-Überschreibung auf einer Lightning-Seite festlegen, werden nur Datensatzseiten unterstützt, die als Organisationsstandard zugewiesen werden.

Zugreifen auf Schemaeinstellungen unter "Setup"

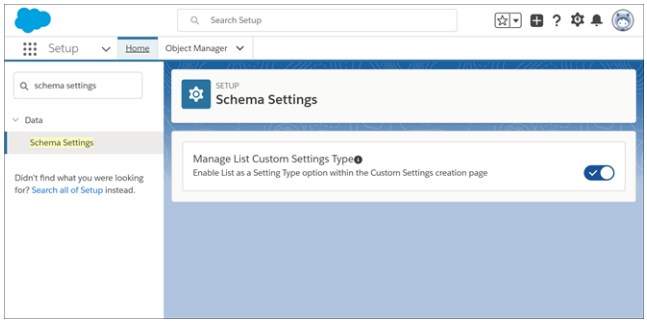
Beim Erstellen von benutzerdefinierten Einstellungen können Sie nun die Verfügbarkeit des benutzerdefinierten Listeneinstellungstyps verwalten. Der Listentyp bietet einen wiederverwendbaren Satz an statischen Daten, auf die Sie organisationsweit zugreifen können. Deaktivieren Sie diese Option unter "Setup", um zu verhindern, dass beim Verwenden von Datendefinitionen auf Anwendungsebene benutzerdefinierte Einstellungen erstellt werden.

Wichtig: Es wird dringend empfohlen, stattdessen benutzerdefinierte Metadatentypen zu verwenden. Im Gegensatz zu benutzerdefinierten Listeneinstellungen können Sie die Datensätze von benutzerdefinierten Metadatentypen mithilfe von Paketen oder Metadaten-API-Tools migrieren.

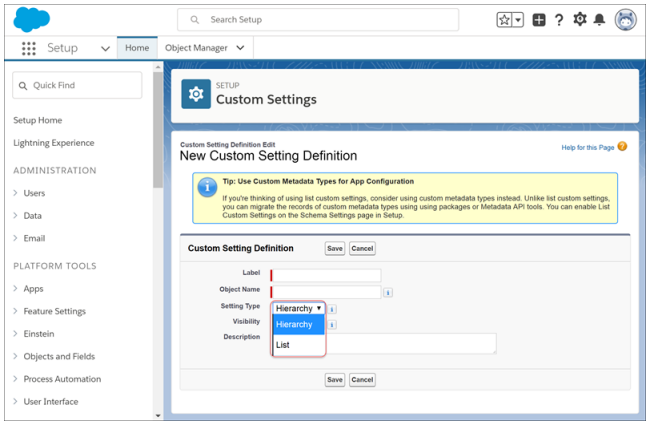
AUSGABEN

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

Wenn Sie den Listeneinstellungstyp verwenden möchten, können Sie die Option unter "Schemaeinstellungen" aktivieren. Aktivieren Sie die Liste unter "Setup" als einen Einstellungstyp.



Wenn die Option aktiviert ist, können Sie beim Definieren einer neuen benutzerdefinierten Einstellung **Liste** als den Einstellungstyp auswählen.



Systemberechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" mit neuem Namen

Die Berechtigung "WebLink-Zugriff über die Tooling-API zulassen" wurde in "Zugriff auf benutzerdefinierte Aktionen zulassen" umbenannt, um ihre eigentliche Funktion zu verdeutlichen. Die Berechtigung ist standardmäßig für alle Profile aktiviert außer für Chatter Free-Benutzer, externe Chatter-Benutzer, Cloud-Integrationsbenutzer und benutzerdefinierte Profile, die aus ihnen dupliziert wurden.

Wenn die folgenden Berechtigungen für ein Profil deaktiviert sind, wird den Profilbenutzern ein Satz von vom System definierten Aktionen für Objekt-Datensatzseiten in Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung angezeigt.

- Zugriff auf benutzerdefinierte Aktionen zulassen
- Die Administratorberechtigungen "Alle Daten anzeigen", Alle Daten modifizieren" und "Setup und Konfiguration anzeigen"

Sind die Administratorberechtigungen für ein Profil aktiviert, werden den Benutzern die angepassten Aktionen im Seitenlayout des Objekts auch angezeigt, wenn die Berechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Aktionen zulassen" deaktiviert ist.

AUSGABEN

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

Für das Gebietsschema optimierte Adressformate

Die Adressen in Salesforce wurden aktualisiert, damit sie für das Gebietsschema optimierte Formate unterstützen. Nichts zu danken! Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

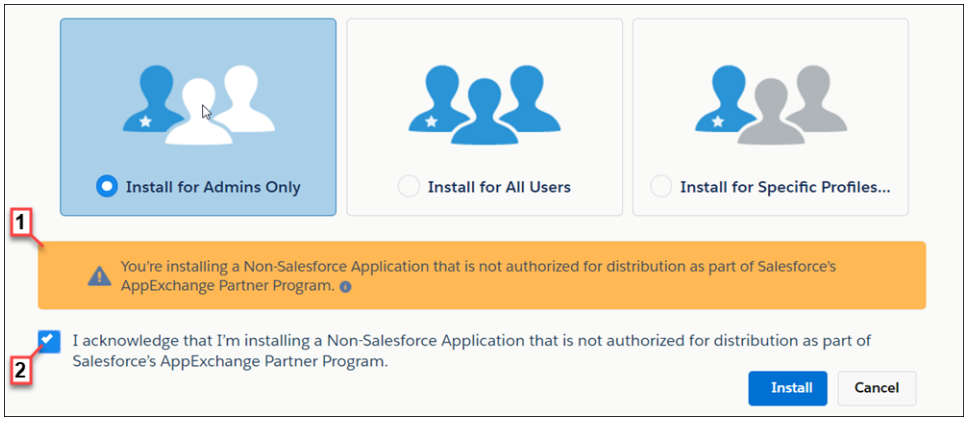
Ausführliche Informationen über die gesamte gebietsschemaspezifische Unterstützung finden Sie unter Unterstützte Gebietsschemata in der Salesforce-Hilfe.

AUSGABEN

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

AppExchange: Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus

Jetzt können Sie den Genehmigungsstatus der Pakete, die Sie installieren, einfacher feststellen. Wenn Sie ein verwaltetes Paket installieren, das vom AppExchange-Partnerprogramm nicht zugelassen wurde, werden Sie bei der Installation benachrichtigt.



Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn Sie die Paketinstallationseinstellungen (1) konfigurieren. Vor der Installation des Pakets müssen Sie bestätigen, dass Sie wissen, dass die Verteilung des Pakets nicht zugelassen wurde (2).

Informationen über das AppExchange-Partnerprogramm und seine Anforderungen finden Sie in der Salesforce-Partner-Community. Informationen über Anbieter außerhalb von Salesforce finden Sie im Rahmen-Abonnementvertrag.

Sicherheit und Identität: Protokolldateien mit stündlichen Ereignissen, dynamischeres Branding und einfachere Aktualisierungen benutzerdefinierter Grundlagen

Sie können Ereignisprotokolldateien nun stündlich oder täglich abrufen und bei Bedarf löschen. Fügen Sie Ihrer eingebetteten Anmeldung und den Authentifizierungsanbietern dynamisches Branding hinzu. Sie können Ihre benutzerdefinierten Grundlagen für die Sicherheitsintegritätsprüfung mit neuen Einstellungen direkt über die Benutzeroberfläche aktualisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität: Dynamische Anmeldeoberflächen für eingebettete Anmeldung und Authentifizierungsanbieter, mehr Identitätstools, optimiertes SSO und externe Identitätspartner ohne Kontakt

Erweitern Sie das dynamische Branding auf die Anmeldeseite Ihrer Website und fügen Sie die Unterstützung für mehrere Sprachen hinzu. Fügen Sie den URLs von Authentifizierungsanbietern ein dynamisches Branding hinzu. Über eine zentralisierte Setup-Seite können Sie festlegen, wann Community-Benutzer ihre Identität bestätigen müssen, und die Identitätsüberprüfung einrichten. Erstellen Sie Anmelde-Flows in Visualforce, um das Erscheinungsbild der Anmeldeoberfläche Ihrer Kunden vollständig steuern zu können. Erweitern Sie die Sitzungsdauer, damit Ihre Mitarbeiter und Kunden länger in Ihrer Community bleiben können. Erstellen Sie kompakte externe Identitätsbenutzer, indem Sie externe Identitätsbenutzer ohne Kontaktinformationen erstellen.

Salesforce Shield: Stündliche Ereignisprotokolldateien (Beta), Löschen von Ereignisprotokolldateien, Deaktivieren der Schlüsselableitung (Beta) und weitere verschlüsselte Felder

Im Rahmen Ihrer Beta-Version erhalten Sie nun stündliche und tägliche Ereignisprotokolldateien. Sie können Ereignisprotokolldateien, die Benutzeraktivitäten enthalten, auch löschen, um Ihre Sicherheitsrichtlinien einzuhalten. Mit der Plattformverschlüsselung werden weitere Felder verschlüsselt und es ist eine umfangreichere deterministische Verschlüsselungsfunktion verfügbar. BYOK-Kunden haben die Möglichkeit zur Deaktivierung der Schlüsselableitung. Sie können stattdessen ihren eigenen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen. Auf der optimierten Setup-Benutzeroberfläche ist eine einfachere Navigation zu den Verschlüsselungsaufgaben möglich.

Sicherheitsintegritätsprüfung Neue Einstellungen und einfachere Aktualisierungen für die benutzerdefinierte Grundlage

Zum Verbessern der Sicherheit wurden Einstellungen hinzugefügt. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Grundlage verwenden, werden Sie aufgefordert, Ihrer Grundlage neue Einstellungen hinzuzufügen.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Schützen der Benutzer vor schädlichen Links und Planen einer Sicherheitsbewertung

Um Benutzer vor schädlichen Links zu schützen, wurde eine Warnung hinzugefügt, die Benutzer darauf hinweist, dass sie die salesforce.com-Domäne verlassen. Denken Sie daran, eine Genehmigung für eine Sicherheitsbewertung anzufordern und die Bewertung zu planen, bevor Sie Sicherheitsschwachstellen- und Penetrationstests in Salesforce-Umgebungen ausführen.

Authentifizierung und Identität: Dynamische Anmeldeoberflächen für eingebettete Anmeldung und Authentifizierungsanbieter, mehr Identitätstools, optimiertes SSO und externe Identitätspartner ohne Kontakt

Erweitern Sie das dynamische Branding auf die Anmeldeseite Ihrer Website und fügen Sie die Unterstützung für mehrere Sprachen hinzu. Fügen Sie den URLs von Authentifizierungsanbietern ein dynamisches Branding hinzu. Über eine zentralisierte Setup-Seite können Sie festlegen, wann Community-Benutzer ihre Identität bestätigen müssen, und die Identitätsüberprüfung einrichten. Erstellen Sie Anmelde-Flows in Visualforce, um das Erscheinungsbild der Anmeldeoberfläche Ihrer Kunden vollständig steuern zu können. Erweitern Sie die Sitzungsdauer, damit Ihre Mitarbeiter und Kunden länger in Ihrer Community bleiben können. Erstellen Sie kompakte externe Identitätsbenutzer, indem Sie externe Identitätsbenutzer ohne Kontaktinformationen erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen Ihrer Websites mit dem dynamischen Branding für die eingebettete Anmeldung

Wenn Sie Ihrer Webseite mit eingebetteter Anmeldung Metatags hinzufügen, können Sie das dynamische Branding auf die Hintergrundfarbe der Anmeldeseite Ihrer Website, auf die Farbe der Anmeldungsschaltfläche und auf die Benutzeroberfläche erweitern. Mit der integrierten Anmeldefunktion von Salesforce Identity können Sie authentifizierte Sitzungen zwischen Ihren Community- und Websitebesuchern erstellen. Mit dem dynamischen Branding können Sie die Anmeldeseite bestimmen, die einem Benutzer auf Basis bestimmter Kriterien angezeigt wird. Dazu zählen beispielsweise, wer der Benutzer ist oder von wo aus sich der Benutzer anmeldet.

Unterstützen der eingebetteten Anmeldung in mehreren Sprachen mit dem Parameter locale

Fügen Sie für die eingebettete Anmeldung eine dynamische Sprachenunterstützung hinzu, indem Sie in Ihrem Skript "Eingebettete Anmeldung" den Gebietsschemacodeparameter festlegen. Lokalisieren Sie Ihre Anmeldeseite für jede Sprache, die von Ihrer Website unterstützt wird.

Hinzufügen einer dynamischen Anmeldeoberfläche zu Authentifizierungsanbieter-URLs

Stellen Sie einen anderen Registrierungsprozess bereit, der von den Laufzeitumständen hinsichtlich Ihrer Community und Ihres Authentifizierungsanbieters für die Anmeldung über soziale Netzwerke abhängig ist.

Festlegen des Zeitpunkts der Aufforderung an Benutzer zur Vornahme einer erneuten Authentifizierung und einer erneuten Genehmigung mithilfe der Authentifizierungsanbieter-URLs

Sie können den Autorisierungsserver dynamisch anweisen, interne und externe Benutzer aufzufordern, sich während eines Flows erneut zu authentifizieren oder eine erneute Genehmigung vorzunehmen, indem Sie den Parameter `prompt` hinzufügen zu Ihrem Authentifizierungsanbieter-URL. So können Sie beispielsweise erzwingen, dass sich ein Benutzer nach der Registrierung für einen Anmelde-Account anmeldet, und das alles über die Authentifizierungsanbieter-URL.

Übernehmen der vollständigen Kontrolle über den Anmeldevorgang mit Visualforce-Seitenanmelde-Flows

Sie haben vollständige Kontrolle über die Gestaltung und die Verhaltensweise Ihres Anmeldevorgangs. Sie können auf Ihrer Anmeldeseite deutlich mehr Anpassungen vornehmen als nur für das Logo, die Farben und den Inhalt auf der rechten Seite. Mit Visualforce können Sie nun durchdachtere Anmelde-Flows als zuvor gestalten.

Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Mit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung können Sie sicherstellen, dass nur autorisierte Benutzer auf Ihre Community zugreifen können.

Erzwingen der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mittels Apex-Auslösern

Über einen Apex-Auslöser können Sie nun die Benutzeridentitätsüberprüfung erforderlich machen, um sensible Vorgänge für Ihr Unternehmen zu schützen.

Verbessern der Leistung bei der Anmeldung in sozialen Netzwerken mit optimierten Authentifizierungsanbieter-URLs

Profitieren Sie von weniger `HTTP`-Umleitungen und erhöhen Sie die Leistung, indem Sie beim Implementieren der Anmeldung über soziale Netzwerke (beispielsweise beim Anmelden bei Salesforce mit den Facebook-Anmeldeinformationen) die Unterdomäne und für die Community spezifische URLs verwenden. Die "orgID" wurde entfernt, um URLs weiter zu optimieren und zu vereinfachen. Diese Erweiterungen stehen für Organisationen zur Verfügung, für die "Meine Domäne" implementiert wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Festlegen von Drittanbieter-Account-Links über die API

Salesforce-Administratoren können nun in das Standardobjekt "ThirdPartyAccountLink" schreiben, d. h. sie können jetzt einfach einen Drittanbieter-Account-Link mithilfe der API angeben. Drittanbieter-Account-Links repräsentieren die Liste externer Benutzer mit erfolgter Authentifizierung mittels Authentifizierungsanbieter. Es wird eine Liste der Drittanbieter-Account-Links generiert bei Authentifizierung eines Benutzers einer Organisation über einen externen Authentifizierungsanbieter.

Steigern der Kundenbindung durch Erweiterung der External Identity-Community-Sitzungen (Beta)

Erleichtern Sie Ihren Kunden und Partnern mit längeren Sitzungen und weniger Anmeldungen die Nutzung Ihrer Community. Erlauben Sie es Benutzern, nach dem Schließen des Browsers angemeldet zu bleiben. Erhöhen Sie den Wert für das Sitzungs-Timeout, damit Benutzer auch bei Inaktivität bis zu sieben Tage lang angemeldet bleiben können.

Benutzer mit externer Identität ohne Kontakte erstellen (Pilot)

Erstellen Sie kompakte Benutzer mit externer Identität ohne Kontaktinformationen. Wenn Salesforce einen Benutzer in einer Community mit externer Identität erstellt, wird ein Kontakt hinzugefügt. Wenn Ihre Benutzer mit externer Identität keine Kontakte verwenden, sollten Sie stattdessen ggf. Benutzer ohne Kontakt erstellen.

Anpassen Ihrer Websites mit dem dynamischen Branding für die eingebettete Anmeldung

Wenn Sie Ihrer Webseite mit eingebetteter Anmeldung Metatags hinzufügen, können Sie das dynamische Branding auf die Hintergrundfarbe der Anmeldeseite Ihrer Website, auf die Farbe der Anmeldungsschaltfläche und auf die Benutzeroberfläche erweitern. Mit der integrierten Anmeldefunktion von Salesforce Identity können Sie authentifizierte Sitzungen zwischen Ihren Community- und Websitebesuchern erstellen. Mit dem dynamischen Branding können Sie die Anmeldeseite bestimmen, die einem Benutzer auf Basis bestimmter Kriterien angezeigt wird. Dazu zählen beispielsweise, wer der Benutzer ist oder von wo aus sich der Benutzer anmeldet.

AUSGABEN

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

Wenn Sie das dynamische Branding über Community-Arbeitsumgebungen einrichten, können Sie zudem die Ihren Websitebesuchern angezeigte Anmeldeseite mit dynamischem Branding versehen. Fügen Sie auf der Webseite, auf der Sie Anmeldefunktionen hinzufügen, die folgenden Metatags im HTML-Element `<head>` oben auf der Seite hinzu.

- salesforce-use-login-page-background-color: Bestimmt die Hintergrundfarbe des Anmeldeformulars für die eingebettete Anmeldung. Bei "true" wird die auf der Seite "Community-Arbeitsumgebungen | Anmelden & Registrierung" angegebene Hintergrundfarbe verwendet. Bei "false" wird die im lokalen CSS angegebene Farbe verwendet.
- salesforce-use-login-page-login-button-color: Bestimmt die Farbe der Anmeldeschaltfläche im Anmeldeformular für die eingebettete Anmeldung. Bei "true" wird die auf der Seite "Community-Arbeitsumgebungen | Anmelden & Registrierung" angegebene Schaltflächenfarbe verwendet. Bei "false" wird die im lokalen CSS angegebene Farbe verwendet.
- salesforce-expid: Gibt den Wert der Erfahrungs-ID für die aktuelle Benutzersitzung an.

SIEHE AUCH:

Handbuch zur Implementierung von Salesforce External Identity

Unterstützen der eingebetteten Anmeldung in mehreren Sprachen mit dem Parameter locale

Fügen Sie für die eingebettete Anmeldung eine dynamische Sprachenunterstützung hinzu, indem Sie in Ihrem Skript "Eingebettete Anmeldung" den Gebietsschemacodeparameter festlegen. Lokalisieren Sie Ihre Anmeldeseite für jede Sprache, die von Ihrer Website unterstützt wird.

AUSGABEN

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

Bei der Funktion "Eingebettete Anmeldung" wird die von Browsern bereitgestellte Unterstützung für mehrere Sprachen genutzt. Legen Sie den Gebietsschemacodeparameter im Skript-Tag <script> der eingebetteten Anmeldung auf Ihrer Webseite dynamisch fest. In diesem Beispiel wird die Seite "Eingebettete Anmeldung" auf Japanisch angezeigt.

```
<script src="https://embeddedlogin-developer-edition.na99.force.com/demo/servlet/
servlet.loginwidgetcontroller?type=javascipt_widget&locale=jp" async defer></script>
```

Eine Liste mit den derzeit unterstützten Gebietsschemacodes finden Sie im *Salesforce External Identity Implementation Guide*.

Hinzufügen einer dynamischen Anmeldeoberfläche zu Authentifizierungsanbieter-URLs

AUSGABEN

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

Stellen Sie einen anderen Registrierungsprozess bereit, der von den Laufzeitumständen hinsichtlich Ihrer Community und Ihres Authentifizierungsanbieters für die Anmeldung über soziale Netzwerke abhängig ist.

Beispielsweise durchlaufen Italienisch sprechende Benutzer, die sich mit ihren Facebook-Anmeldeinformationen bei einer Community registrieren, einen anderen Registrierungsprozess als Spanisch sprechende Facebook-Benutzer.

Fügen Sie dem SSO-Initialisierungs-URL für die Clientkonfiguration oder dem Verknüpfungs-URL des vorhandenen Benutzers den Anforderungsparameter "expid" hinzu, um das dynamische Branding zu verwenden. Der Parameter `expid` bestimmt, woher der Benutzer stammt. In diesem Fall sind es Spanisch sprechende Facebook-Benutzer:
`https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?expid=sp`.

Ab dieser Version wird die Erfahrungs-ID für Authentifizierungsanbieterendpunkte unterstützt. Diese Anmeldeendpunkte unterstützen `expid`.

- ***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}***
- ***community-url***`/.well-known/auth-configuration?expid=`***{value}***
- ***secur***`/forgotpassword.jsp?expid=`***{value}***

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Anforderungsparametern mit Clientkonfigurations-URLs

Salesforce-Hilfe: Erstellen von URLs für dynamisches Branding

Handbuch zur Implementierung von Salesforce External Identity

Festlegen des Zeitpunkts der Aufforderung an Benutzer zur Vornahme einer erneuten Authentifizierung und einer erneuten Genehmigung mithilfe der Authentifizierungsanbieter-URLs

AUSGABEN

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

Sie können den Autorisierungsserver dynamisch anweisen, interne und externe Benutzer aufzufordern, sich während eines Flows erneut zu authentifizieren oder eine erneute Genehmigung vorzunehmen, indem Sie den Parameter `prompt` hinzufügen zu Ihrem Authentifizierungsanbieter-URL. So können Sie beispielsweise erzwingen, dass sich ein Benutzer nach der Registrierung für einen Anmelde-Account anmeldet, und das alles über die Authentifizierungsanbieter-URL.

Salesforce unterstützt die folgenden Werte für den Parameter `prompt`:

- *`login`* – Der Autorisierungsserver muss den Benutzer zu einer erneuten Authentifizierung auffordern, sodass dieser gezwungen ist, sich erneut anzumelden.
- *`consent`* – Der Autorisierungsserver muss den Benutzer zu einer erneuten Genehmigung auffordern, bevor Informationen an den Client zurückgegeben werden.

Sie können auch beide Werte durch ein Leerzeichen getrennt übergeben, damit sich der Benutzer anmelden und die Nutzung autorisieren muss. Beispiel: `?prompt=login%20consent`.

```
https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?prompt=login
```

Wenn Sie den Parameter `prompt` nicht hinzufügen, wird die Sitzung des vorhandenen Benutzers verwendet und der Benutzer muss sich nicht erneut anmelden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Anforderungsparametern mit Clientkonfigurations-URLs

Salesforce-Hilfe: Grundlegendes zum Webserver-OAuth-Authentifizierungs-Flow

Übernehmen der vollständigen Kontrolle über den Anmeldevorgang mit Visualforce-Seitenanmelde-Flows

AUSGABEN

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

Sie haben vollständige Kontrolle über die Gestaltung und die Verhaltensweise Ihres Anmeldevorgangs. Sie können auf Ihrer Anmeldeseite deutlich mehr Anpassungen vornehmen als nur für das Logo, die Farben und den Inhalt auf der rechten Seite. Mit Visualforce können Sie nun durchdachtere Anmelde-Flows als zuvor gestalten.

Bisher konnten Anmelde-Flows mit dem Zeigen-und-Klicken-Tool von Salesforce, Cloud-Flow-Designer, erstellt werden. Ab sofort lassen sich Anmelde-Flows auch programmgesteuert mit Visualforce- und Apex-Steuerfeldern erstellen. Dies bietet größere Flexibilität. Mit dem Visualforce-Seitenmelde-Flow wird die Anmeldeseite vollständig neu erstellt und es kann jedes Pixel der Seite definiert werden.

Um einen Visualforce-Seitenanmelde-Flow zu erstellen, kreiert der Visualforce-Entwickler ein Anmelde-Flow-Steuerfeld, mit dem der Geschäftsprozess definiert wird. Das Apex-Steuerfeld muss eine der zwei neuen `finishLoginFlow`-Methoden enthalten, um anzugeben, wann der Anmelde-Flow abgeschlossen ist und wohin der Benutzer nach Abschluss weitergeleitet werden soll.

- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow()` leitet Benutzer auf die Standardstartseite weiter.
- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow(startURL)` leitet Benutzer zu einer spezifischen Seite in der Community weiter.

Ein Anmelde-Flow wird in einer beschränkten Sitzung ausgeführt. Durch den Aufruf von `finishLoginFlow` wird diese Sitzungsbeschränkung aufgehoben. Damit erhalten Benutzer Zugriff auf ihre Community.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Anmelde-Flows

Handbuch zur Implementierung von Salesforce External Identity

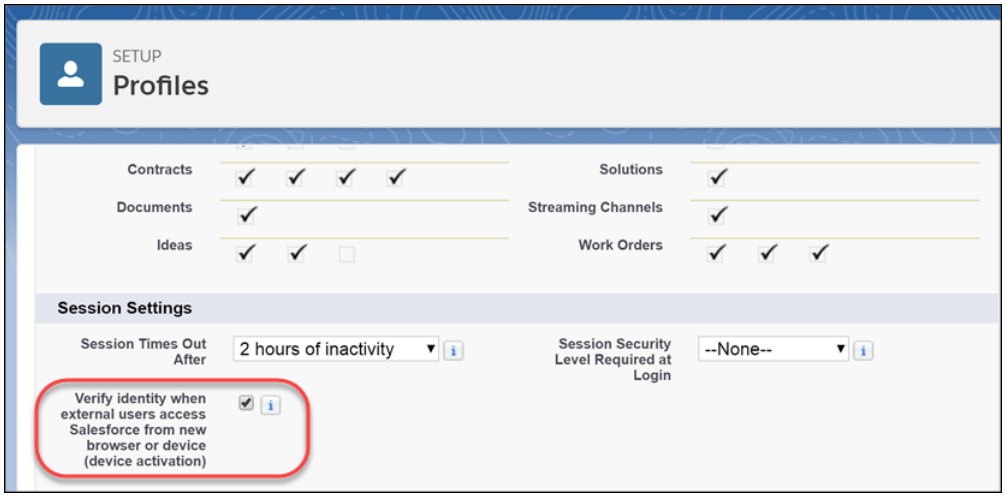
Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer

AUSGABEN

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

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Mit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung können Sie sicherstellen, dass nur autorisierte Benutzer auf Ihre Community zugreifen können.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Profile* ein und bearbeiten Sie das Profil. Wählen Sie unter "Sitzungseinstellungen" die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** aus und speichern Sie das Profil.



Anmerkung: Externe Benutzer sind Benutzer mit Kunden-Community-, Kunden-Community Plus-, Partner-Community- oder External Identity-Lizenzen. Diese Änderung gilt auch für alte Portallizenzen.

Erzwingen der Zwei-Faktoren-Authentifizierung mittels Apex-Auslösern

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Über einen Apex-Auslöser können Sie nun die Benutzeridentitätsüberprüfung erforderlich machen, um sensible Vorgänge für Ihr Unternehmen zu schützen.

Mithilfe der neuen Klasse `Auth.VerificationException` kann Code von Drittanbietern das Salesforce-Framework für die Überprüfung nutzen und den Identitätsüberprüfungs-Flow initiieren, und zwar zusätzlich zu `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`.

Durch das Ausgeben einer Instanz von `Auth.VerificationException` ist es nicht mehr erforderlich, den Überprüfungs-URL mit `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` manuell zusammenzusetzen und dann eine manuelle Umleitung vorzunehmen.

Sie können auch eine `Auth.VerificationException` im Apex-Auslöser ausgeben und anweisen, dass das System am Überprüfungs-Flow teilnehmen kann, was mit `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` wiederum nicht möglich ist. Wenn ein Auslöser erkannt wird, der die Ausnahme auslöst, wird API-Clients ein API-Fehler ("Zusätzliche Überprüfung erforderlich") angezeigt. Anschließend muss der Client in diesem Fall die Identität des Benutzers überprüfen. In der Benutzeroberfläche werden Benutzer aufgefordert, Ihre Identität zu bestätigen.

Beispiel: In diesem Beispiel wird mithilfe von `Auth.VerificationException` eine Überprüfung ausgelöst, wenn ein Benutzer versucht, einen Account ohne eine Sitzung mit hoher Sicherung zu erstellen.

```
trigger testTrigger on Account (before insert) {
    Map<String, String> sessionMap = auth.SessionManagement.getCurrentSession();
    if(!sessionMap.get('SessionSecurityLevel').equals('HIGH_ASSURANCE')) {
        throw new Auth.VerificationException(Auth.VerificationPolicy.HIGH_ASSURANCE,
'Insert Account');
```

```
        }
}
```

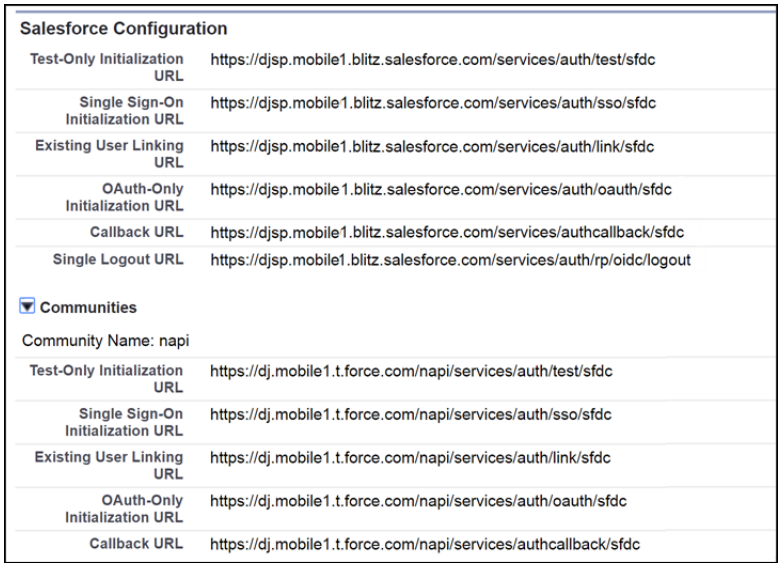
Verbessern der Leistung bei der Anmeldung in sozialen Netzwerken mit optimierten Authentifizierungsanbieter-URLs

AUSGABEN

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

Profitieren Sie von weniger `HTTP`-Umleitungen und erhöhen Sie die Leistung, indem Sie beim Implementieren der Anmeldung über soziale Netzwerke (beispielsweise beim Anmelden bei Salesforce mit den Facebook-Anmeldeinformationen) die Unterdomäne und für die Community spezifische URLs verwenden. Die "orgID" wurde entfernt, um URLs weiter zu optimieren und zu vereinfachen. Diese Erweiterungen stehen für Organisationen zur Verfügung, für die "Meine Domäne" implementiert wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zuvor war die "orgID" in an "login.salesforce.com" gerichteten Initialisierungs- und Callback-URLs enthalten. Nun werden sie an die entsprechende Unterdomäne oder Community-Domäne gerichtet und lassen die "orgID" weg. Durch diese Änderung wird die Anzahl der Netzwerk-Hops reduziert, die Ihr Anwendungsfluss vornehmen muss. Zudem erübrigt sich dadurch die Verwendung des Parameters `community` in URLs. Community-URLs werden unten auf der Authentifizierungsanbieter-Detailseite angezeigt.



Salesforce Configuration

Test-Only Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/test/sfdc
Single Sign-On Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/sso/sfdc
Existing User Linking URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/link/sfdc
OAuth-Only Initialization URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/oauth/sfdc
Callback URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/authcallback/sfdc
Single Logout URL	https://djsp.mobile1.blitz.salesforce.com/services/auth/rp/oidc/logout

Communities

Community Name: napi

Test-Only Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/test/sfdc
Single Sign-On Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/sso/sfdc
Existing User Linking URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/link/sfdc
OAuth-Only Initialization URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/auth/oauth/sfdc
Callback URL	https://dj.mobile1.t.force.com/napi/services/authcallback/sfdc

Für neue Konfigurationen für den Authentifizierungsanbieter muss nichts unternommen werden. Die optimierten URLs werden automatisch generiert und verwendet. Für vorhandene Konfigurationen für den Authentifizierungsanbieter sollten Sie optimierte Callback-URLs mit Ihren Drittanbieteranwendungen verwenden. Wählen Sie dazu **Unterdomäne in Rückmeldungs-URLs verwenden** auf der Authentifizierungsanbieter-Konfigurationsseite. Zum Vermeiden von Umleitungs-URI-Konflikten sollten Sie die Konfiguration Ihrer Drittanbieteranwendung für die Verwendung der neuen URLs konfigurieren und die Anmeldung über soziale Netzwerke in einer Sandbox-Organisation testen. Verwenden Sie als bewährte Vorgehensweise und aus Leistungsgründen in den Initialisierungs- und den Callback-URLs dieselbe Unterdomäne.

Wenn Sie "Meine Domäne" nicht bereitgestellt haben, jedoch über vorhandene Konfigurationen für den Authentifizierungsanbieter verfügen, können Sie nach der Bereitstellung von "Meine Domäne" optimierte Callback-URLs verwenden. Wählen Sie nach der Bereitstellung **Unterdomäne in Rückmeldungs-URLs verwenden** auf der Authentifizierungsanbieter-Konfigurationsseite.

Geben Sie zum Erstellen oder Bearbeiten von Authentifizierungsanbietern unter "Setup" in das Feld "Schnellsuche" den Text Anmelden ein und wählen Sie dann **Authentifizierungsanbieter**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Externe Authentifizierungsanbieter

Salesforce-Hilfe: Verwenden des Community-URL-Parameters

Salesforce-Hilfe: Meine Domäne

Festlegen von Drittanbieter-Account-Links über die API

Salesforce-Administratoren können nun in das Standardobjekt "ThirdPartyAccountLink" schreiben, d. h. sie können jetzt einfach einen Drittanbieter-Account-Link mithilfe der API angeben. Drittanbieter-Account-Links repräsentieren die Liste externer Benutzer mit erfolgter Authentifizierung mittels Authentifizierungsanbieter. Es wird eine Liste der Drittanbieter-Account-Links generiert bei Authentifizierung eines Benutzers einer Organisation über einen externen Authentifizierungsanbieter.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Anmerkung: Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um diese Funktion zu aktivieren.

Sie können Account-Links nur über die API hinzufügen oder löschen. Sie können keine vorhandenen Account-Links aktualisieren.

Beispiel: Ein Salesforce-Administrator fügt im Datensatz "ThirdPartyAccountLink" mithilfe der API die Details eines Benutzers für einen Google-Anbieter hinzu. Der Benutzer kann die Google-Anmeldeinformationen sofort für die Anmeldung bei Salesforce verwenden, ohne dass der Administrator Google explizit hinzufügen muss.

Steigern der Kundenbindung durch Erweiterung der External Identity-Community-Sitzungen (Beta)

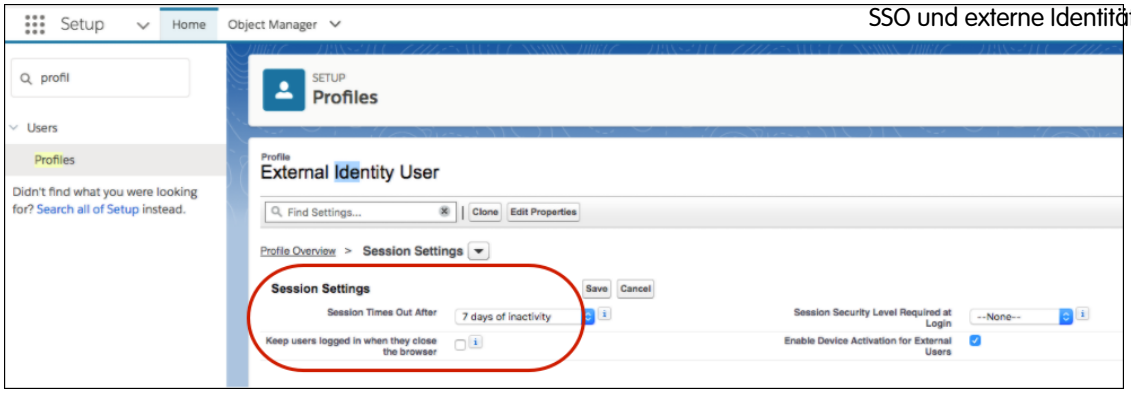
Erleichtern Sie Ihren Kunden und Partnern mit längeren Sitzungen und weniger Anmeldungen die Nutzung Ihrer Community. Erlauben Sie es Benutzern, nach dem Schließen des Browsers angemeldet zu bleiben. Erhöhen Sie den Wert für das Sitzungs-Timeout, damit Benutzer auch bei Inaktivität bis zu sieben Tage lang angemeldet bleiben können.

AUSGABEN

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

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der erweiterten Sitzungen für Benutzer mit externer Identität, d. h. es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Erweiterte Sitzungen für Benutzer mit externer Identität sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

External Identity-Community-Sitzungen laufen normalerweise nach 24 Stunden Inaktivität ab. Benutzer werden ebenfalls abgemeldet, wenn sie ihren Browser schließen. Wenn Sie die Einstellung **Benutzer bleiben angemeldet, wenn sie den Browser schließen** aktivieren, müssen sich Benutzer bewusst abmelden, um eine Sitzung zu beenden. Sollten Sie diese Funktion aktivieren, informieren Sie Ihre Benutzer über das neue Verhalten.



Sie können die Einstellungen für die External Identity-Sitzung im Profil für die External Identity-Lizenz ändern. Wenn Sie über die Organisationsberechtigung verfügen (Sitzungseinstellungen für Profil 'External Identity-Benutzer' steuern), werden diese Einstellungen unter "Sitzungseinstellungen" angezeigt.

Kontaktieren Sie den Support, um diese Beta-Funktion zu aktivieren.

Benutzer mit externer Identität ohne Kontakte erstellen (Pilot)

AUSGABEN

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

Erstellen Sie kompakte Benutzer mit externer Identität ohne Kontaktinformationen. Wenn Salesforce einen Benutzer in einer Community mit externer Identität erstellt, wird ein Kontakt hinzugefügt. Wenn Ihre Benutzer mit externer Identität keine Kontakte verwenden, sollten Sie stattdessen ggf. Benutzer ohne Kontakt erstellen.

Anmerkung: Die Funktion "Benutzer ohne Kontakt" wird 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. Die Funktion "Benutzer ohne Kontakt" ist erst dann 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 diese Trailblazer Community-Gruppe können Sie Feedback und Vorschläge für die Funktion "Benutzer ohne Kontakt" einbringen.

Die Funktion "Benutzer ohne Kontakt" trennt die Beziehung zwischen Benutzern und Kontakten, was Ihnen mehr Flexibilität und weniger Verwaltungsaufwand bietet. Beispielsweise möchten Sie nicht für alle Benutzer, die sich für Ihre externe Community registrieren, Kontaktinformationen haben. Sie können das Erstellen eines Kontakts so lange verzögern, bis sie qualifiziert sind.

Anmerkung: Die Funktion "Benutzer ohne Kontakt" wird in dieser Version für die Lizenz "External Identity" eingeführt. Alle anderen Communities-Lizenzen bleiben unverändert.

Wenden Sie sich zum Verwenden dieser Funktion an Salesforce, damit die Organisationsberechtigung zum Erstellen von Benutzern mit externer Identität ohne Kontakte aktiviert wird.

Salesforce Shield: Stündliche Ereignisprotokolldateien (Beta), Löschen von Ereignisprotokolldateien, Deaktivieren der Schlüsselableitung (Beta) und weitere verschlüsselte Felder

Im Rahmen Ihrer Beta-Version erhalten Sie nun stündliche und tägliche Ereignisprotokolldateien. Sie können Ereignisprotokolldateien, die Benutzeraktivitäten enthalten, auch löschen, um Ihre Sicherheitsrichtlinien einzuhalten. Mit der Plattformverschlüsselung werden weitere Felder verschlüsselt und es ist eine umfangreichere deterministische Verschlüsselungsfunktion verfügbar. BYOK-Kunden haben die Möglichkeit zur Deaktivierung der Schlüsselableitung. Sie können stattdessen ihren eigenen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen. Auf der optimierten Setup-Benutzeroberfläche ist eine einfachere Navigation zu den Verschlüsselungsaufgaben möglich.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Plattformverschlüsselung: Deaktivierung der Schlüsselableitung, weitere verschlüsselte PII-Felder, Deterministische Verschlüsselung (Beta), Automatische Massenentschlüsselung

Ihr Wunsch war uns Befehl. Unter Berücksichtigung des Kundenfeedbacks stellen wir einige von Kunden angeforderte Shield-Plattformverschlüsselungsfunktionen bereit. Damit erhalten Sie verbesserte Kontrollmöglichkeiten für Schlüssel und die Verschlüsselung Ihrer Daten. Behalten Sie die Filterfunktion für verschlüsselte Daten bei, entschlüsseln Sie Daten automatisch, um Änderungen an der Verschlüsselungsrichtlinie zu testen, und erhalten Sie schnell einen Überblick darüber, wie viele Ihrer Daten verschlüsselt sind.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Ereignisüberwachung: Protokolldateilöschung und stündliche Daten der Ereignisüberwachung (Beta)

Im Rahmen Ihrer Beta-Version erhalten Sie nun stündliche und tägliche Ereignisprotokolldateien. Sie können Ereignisprotokolldateien, die Benutzeraktivitäten enthalten, auch löschen, um Ihre Sicherheitsrichtlinien einzuhalten.

Plattformverschlüsselung: Deaktivierung der Schlüsselableitung, weitere verschlüsselte PII-Felder, Deterministische Verschlüsselung (Beta), Automatische Massenentschlüsselung

Ihr Wunsch war uns Befehl. Unter Berücksichtigung des Kundenfeedbacks stellen wir einige von Kunden angeforderte Shield-Plattformverschlüsselungsfunktionen bereit. Damit erhalten Sie verbesserte Kontrollmöglichkeiten für Schlüssel und die Verschlüsselung Ihrer Daten. Behalten Sie die Filterfunktion für verschlüsselte Daten bei, entschlüsseln Sie Daten automatisch, um Änderungen an der Verschlüsselungsrichtlinie zu testen, und erhalten Sie schnell einen Überblick darüber, wie viele Ihrer Daten verschlüsselt sind.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (Beta)

Der Service "Bring Your Own Key" (BYOK) der Shield-Plattformverschlüsselung bietet Ihnen mehr Kontrolle über Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial. Sie können nun die Schlüsselableitung auf Basis einzelner Schlüssel deaktivieren. Wenn Sie sie deaktivieren, können Sie den vollständigen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen, der vom Shield-Service "Schlüsselverwaltung" für die Verschlüsselung und Entschlüsselung der Daten verwendet werden soll.

Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Opportunities und Verträge (allgemein verfügbar)

Ab sofort steht Ihnen eine weitere Sicherheitsstufe zur Verfügung, um Ihre personenbezogenen Daten (PII, Personally Identifiable Information) in Opportunities und Verträgen zu schützen. In Opportunities können Sie die Felder "Name", "Beschreibung" und "Nächster Schritt" verschlüsseln. In Verträgen können Sie die Rechnungsanschrift ("Rechnungsanschrift Stadt" und "Rechnungsanschrift Straße") verschlüsseln.

Speichern von Datenschutzvoreinstellungen mit dem Namen der Einzelperson

Die Compliance-Anforderungen verändern sich und es ist wichtiger denn je, die Wünsche Ihrer Kunden im Umgang mit ihren persönlichen Daten zu berücksichtigen. Mit dem kürzlich hinzugefügten Objekt "Einzelperson" können Sie Details zum Datenschutz und Schutzeinstellungen speichern. Richten Sie zunächst Datenschutzdatensätze ein und verschlüsseln Sie dann das Feld "Name Einzelperson" mit dem von Ihnen ausgewählten Mandantengeheimnis und Verschlüsselungsschema.

Filtern verschlüsselter Daten mit der deterministischen Verschlüsselung mithilfe von genauen Übereinstimmungen, wobei zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird (Beta)

Verschlüsseln Sie Ihre Daten und sichern Sie sich die Vorteile der Datenfilterung. Wenn Sie Ergebnisse filtern müssen, wählen Sie das deterministische Verschlüsselungsschema auf Feldbasis und finden Sie exakte Übereinstimmungen, bei denen die Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt wird.

Einbinden von verschlüsselten Feldern in Skinny-Tabellen (allgemein verfügbar)

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 enthalten. Auch in Skinny-Indizes dürfen verschlüsselte Felder verwendet werden. Und das Beste daran: Sie müssen kein Support-Ticket erstellen, um Zugriff auf diese Funktion zu erhalten.

Einbinden verschlüsselter Felder in die in der Duplikatsverwaltung verwendeten Abgleichsregeln (Beta)

Die Verschlüsselung soll eine zusätzliche Sicherheitsebene für Ihre Daten schaffen, dabei aber nicht Ihre wichtigen Geschäftsaufgaben beeinträchtigen. Wenn Sie nach doppelten Datensätzen suchen, können Sie nun mit standardmäßigen und benutzerdefinierten Abgleichsregeln Daten ermitteln, die mit deterministischer Verschlüsselung verschlüsselt wurden. Sie können exakte Übereinstimmungen finden, bei denen Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt oder nicht berücksichtigt wurde; Sie können jedoch keine teilweisen (Fuzzy-)Übereinstimmungen finden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, um diese Funktion zu aktivieren.

Automatische Massenentschlüsselung von Felddaten

Hat sich Ihre Verschlüsselungsrichtlinie geändert? Tolle Neuigkeiten: Wir haben das Entschlüsseln von Daten und das Ausführen einer Sorgfaltsprüfung bei verknüpften Metadaten vereinfacht. Wenn Sie die Verschlüsselung für ein Feld deaktivieren, werden die Daten in den meisten Feldtypen automatisch entschlüsselt. Wenden Sie sich an den Kundensupport von Salesforce, wenn Sie Hilfe bei der Entschlüsselung von benutzerdefinierten oder Standardfeldern mit langem Textbereich oder bei Dateien und Anhängen benötigen.

Aktivieren der Self-Service-Suchindex-Verschlüsselung über Setup

Ab sofort müssen Sie einen Kundensupport-Anruf weniger erledigen. Sie können die Suchindex-Verschlüsselung direkt über "Setup" aktivieren, ohne hierfür Salesforce kontaktieren zu müssen. Generieren Sie zunächst ein Mandantengeheimnis vom Typ "Suchindex" und klicken Sie dann auf ein Feld, um das Mandantengeheimnis auf alle Suchindexdateien anzuwenden.

Direktes Bearbeiten mit optimierten Verschlüsselungs-Einrichtungsseiten

In der Shield-Plattformverschlüsselung sind jetzt vier spezifische Seiten verfügbar, sodass Sie sich auf die anstehende Aufgabe konzentrieren können. Egal, ob Sie Ihre Verschlüsselungsrichtlinien anpassen, Schlüsselmaterial verwalten oder Ihre Verschlüsselungsstatistiken überprüfen, in der Setup-Struktur finden Sie alles, was Sie hierzu benötigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Überprüfen Ihrer Verschlüsselungsabdeckung mit Verschlüsselungsstatistiken (allgemein verfügbar)

Erhalten Sie einen Überblick darüber, wie viele Ihrer Daten mit einem aktiven Mandantengeheimnis verschlüsselt sind. Erhalten Sie wichtige Statistiken für das Einhalten der Compliance, behalten Sie den Überblick über Ihre Schlüsselrotationsverpflichtungen und optimieren Sie die Massenverschlüsselung. Sie können Informationen zu verschlüsselten Feldern, Dateien und Anhängen anzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (Beta)

Der Service "Bring Your Own Key" (BYOK) der Shield-Plattformverschlüsselung bietet Ihnen mehr Kontrolle über Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial. Sie können nun die Schlüsselableitung auf Basis einzelner Schlüssel deaktivieren. Wenn Sie sie deaktivieren, können Sie den vollständigen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen, der vom Shield-Service "Schlüsselverwaltung" für die Verschlüsselung und Entschlüsselung der Daten verwendet werden soll.

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

Wenn Sie die Schlüsselableitung deaktivieren, erhalten Sie vollständige Kontrolle über Ihrer Schlüssel und Zugriff auf alle Schlüsselrotationsfunktionen, die vom Shield-Plattformverschlüsselungsservice bereitgestellt werden. Da die Deaktivierung der Schlüsselableitung auf der Grundlage einzelner Schlüssel erfolgt, haben Sie die Möglichkeit, jederzeit den Standardservice "Bring Your Own Key" (BYOK) auszuwählen. Der Standardservice kombiniert Ihr hochgeladenes Mandantengeheimnis mit unserem Master-Geheimnis und leitet einen eindeutigen Datenverschlüsselungsschlüssel ab.

Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren. Navigieren Sie anschließend in "Setup" zur Seite mit den erweiterten Einstellungen für die Plattformverschlüsselung und aktivieren Sie **BYOK zum Deaktivieren der Schlüsselableitung zulassen**. Hier können Sie beim Hochladen des Schlüsselmaterials die Option **Salesforce-Schlüsselableitung verwenden** aktivieren oder deaktivieren.

Verschlüsseln von mehr PII-Feldern für Opportunities und Verträge (allgemein verfügbar)

Ab sofort steht Ihnen eine weitere Sicherheitsstufe zur Verfügung, um Ihre personenbezogenen Daten (PII, Personally Identifiable Information) in Opportunities und Verträgen zu schützen. In Opportunities können Sie die Felder "Name", "Beschreibung" und "Nächster Schritt" verschlüsseln. In Verträgen können Sie die Rechnungsanschrift ("Rechnungsanschrift Stadt" und "Rechnungsanschrift Straße") verschlüsseln.

Speichern von Datenschutzvoreinstellungen mit dem Namen der Einzelperson

Die Compliance-Anforderungen verändern sich und es ist wichtiger denn je, die Wünsche Ihrer Kunden im Umgang mit ihren persönlichen Daten zu berücksichtigen. Mit dem kürzlich hinzugefügten Objekt "Einzelperson" können Sie Details zum Datenschutz und Schutzeinstellungen speichern. Richten Sie zunächst Datenschutzdatensätze ein und verschlüsseln Sie dann das Feld "Name Einzelperson" mit dem von Ihnen ausgewählten Mandantengeheimnis und Verschlüsselungsschema.

SIEHE AUCH:

Speichern bestimmter Datenschutzvoreinstellungen

Filtern verschlüsselter Daten mit der deterministischen Verschlüsselung mithilfe von genauen Übereinstimmungen, wobei zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird (Beta)

Verschlüsseln Sie Ihre Daten und sichern Sie sich die Vorteile der Datenfilterung. Wenn Sie Ergebnisse filtern müssen, wählen Sie das deterministische Verschlüsselungsschema auf Feldbasis und finden Sie exakte Übereinstimmungen, bei denen die Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt wird.

Wenn Sie am Pilotprogramm für die deterministische Verschlüsselung teilgenommen haben, können Sie dieses Verschlüsselungsschema in bestehenden Organisationen weiter verwenden. Aktivieren Sie in den erweiterten Einstellungen für die Plattformverschlüsselung die **Deterministische Verschlüsselung**.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version für die deterministische Verschlüsselung, bei der im Filtervorgang Groß- und Kleinschreibung nicht berücksichtigt wird, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die deterministische Verschlüsselung, bei der im Filtervorgang Groß- und Kleinschreibung nicht berücksichtigt wird, 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.

Das filtererhaltende deterministische Verschlüsselungsschema unterstützt in den folgenden Fällen exakt übereinstimmende Vergleiche, bei denen die Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt wird.

- Verwendung einer externen ID und des Feldattributs "Eindeutig" für verschlüsselte Felder.
- Vergleichen von Werten in kritischen Daten durch das Filtern verschlüsselter Werte in Berichten, Dashboards, Listenansichten und WHERE-Klauseln in SOQL-Abfragen.
- Definieren Sie einspaltige, eindeutige Indizes für verschlüsselte Felder mit oder ohne Berücksichtigung von Groß- und Kleinschreibung.
- Vergleichen verschlüsselter Daten mit Null- und leeren Feldern und Erweitern der Filterfunktionen.

Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung bedeutet in einer SOQL-Abfrage für das Leadobjekt "Company = 'Acme'" Folgendes: Es wird nur 'Acme' zurückgegeben, nicht 'acme' oder 'ACME'. Das Filtererhaltungsschema bedeutet bei Eindeutigkeitstests (Tests auf Einmaligkeit) auch, dass jede der drei Varianten von 'Acme' eindeutig wäre.

Die zusammengesetzten Felder "Name" und "Adresse" werden bisher nicht unterstützt. Es ist nicht möglich, "Vorname" und "Nachname" in einem einzelnen Filter für "Name" zu verketten. Stattdessen ist eine Abfrage mit "Vorname" und "Nachname" und dem Operator "AND" erforderlich.

```
SELECT Id FROM Contact WHERE FirstName = 'William' AND LastName = 'Spock'
```

Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie auf diese Funktion zugreifen möchten.

Einbinden von verschlüsselten Feldern in Skinny-Tabellen (allgemein verfügbar)

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 enthalten. Auch in Skinny-Indizes dürfen verschlüsselte Felder verwendet werden. Und das Beste daran: Sie müssen kein Support-Ticket erstellen, um Zugriff auf diese Funktion zu erhalten.

Einbinden verschlüsselter Felder in die in der Duplikatsverwaltung verwendeten Abgleichsregeln (Beta)

Die Verschlüsselung soll eine zusätzliche Sicherheitsebene für Ihre Daten schaffen, dabei aber nicht Ihre wichtigen Geschäftsaufgaben beeinträchtigen. Wenn Sie nach doppelten Datensätzen suchen, können Sie nun mit standardmäßigen und benutzerdefinierten Abgleichsregeln Daten ermitteln, die mit deterministischer Verschlüsselung verschlüsselt wurden. Sie können exakte Übereinstimmungen finden, bei denen Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt oder nicht berücksichtigt wurde; Sie können jedoch keine teilweisen (Fuzzy-)Übereinstimmungen finden. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, um diese Funktion zu aktivieren.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der in der Duplikatsverwaltung genutzten Verschlüsselung für Abgleichsregeln, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die in der Duplikatsverwaltung genutzte Verschlüsselung für Abgleichsregeln 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.

Wenn Sie beispielsweise ein verschlüsseltes Feld zu einer benutzerdefinierten Abgleichsregel hinzugefügt haben, kann die Abgleichsregel "Kate" und "kate" als Übereinstimmungen erkennen, nicht jedoch "Kate" und "Katherine". Derzeit werden bei der in der Duplikatsverwaltung genutzten Verschlüsselung für Abgleichsregeln keine probabilistisch verschlüsselten Daten unterstützt.

Der Einstieg ist ganz einfach. Aktivieren Sie in den erweiterten Einstellungen für die Plattformverschlüsselung die "Deterministische Verschlüsselung". Wenden Sie sich dann an Salesforce, um die Verschlüsselungskompatibilität in der Duplikatsverwaltung zu aktivieren. Wenden Sie anschließend das deterministische Verschlüsselungsschema auf die von Ihnen ausgewählten Felder an.

Beispiel: Angenommen, Sie verwenden bereits benutzerdefinierte Abgleichsregeln, um doppelte Daten herauszufiltern. Zum Schutz Ihrer Daten möchten Sie die Felder verschlüsseln, auf die in Ihren bestehenden Regeln verwiesen wird. Bevor Sie diese Felder verschlüsseln, müssen Sie Ihre benutzerdefinierten Abgleichsregeln deaktivieren und sicherstellen, dass die deterministische Verschlüsselung für Ihre Organisation aktiviert wurde. Gehen Sie zur Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" und wählen Sie die zu verschlüsselnden Felder aus. Wenden Sie das deterministische Verschlüsselungsschema auf die Felder an und speichern Sie Ihre Arbeit. Nach der erneuten Aktivierung der benutzerdefinierten Abgleichsregel können Sie so die verschlüsselten Daten ermitteln.

Automatische Massenentschlüsselung von Felddaten

Hat sich Ihre Verschlüsselungsrichtlinie geändert? Tolle Neuigkeiten: Wir haben das Entschlüsseln von Daten und das Ausführen einer Sorgfaltsprüfung bei verknüpften Metadaten vereinfacht. Wenn Sie die Verschlüsselung für ein Feld deaktivieren, werden die Daten in den meisten Feldtypen automatisch entschlüsselt. Wenden Sie sich an den Kundensupport von Salesforce, wenn Sie Hilfe bei der Entschlüsselung von benutzerdefinierten oder Standardfeldern mit langem Textbereich oder bei Dateien und Anhängen benötigen.

Deaktivieren Sie die Verschlüsselung für spezifische Felder und speichern Sie Ihre Änderungen. Die Salesforce Shield-Plattformverschlüsselung führt einen asynchronen Auftrag aus, um die Daten in diesen Feldern zu entschlüsseln und Ihre Daten mit der aktualisierten Verschlüsselungsrichtlinie zu synchronisieren. Sobald der Vorgang abgeschlossen ist, werden Sie per E-Mail benachrichtigt.

Aktivieren der Self-Service-Suchindex-Verschlüsselung über Setup

Ab sofort müssen Sie einen Kundensupport-Anruf weniger erledigen. Sie können die Suchindex-Verschlüsselung direkt über "Setup" aktivieren, ohne hierfür Salesforce kontaktieren zu müssen. Generieren Sie zunächst ein Mandantengeheimnis vom Typ "Suchindex" und klicken Sie dann auf ein Feld, um das Mandantengeheimnis auf alle Suchindexdateien anzuwenden.

Direktes Bearbeiten mit optimierten Verschlüsselungs-Einrichtungsseiten

In der Shield-Plattformverschlüsselung sind jetzt vier spezifische Seiten verfügbar, sodass Sie sich auf die anstehende Aufgabe konzentrieren können. Egal, ob Sie Ihre Verschlüsselungsrichtlinien anpassen, Schlüsselmaterial verwalten oder Ihre Verschlüsselungsstatistiken überprüfen, in der Setup-Struktur finden Sie alles, was Sie hierzu benötigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Die neue Arbeitsumgebung umfasst Folgendes:

- **Erweiterte Einstellungen**: Nutzen Sie erweiterte Optionen wie die deterministische Verschlüsselung und anpassbare BYOK-Optionen.
- **Verschlüsselungsrichtlinie**: Nehmen Sie Konfigurationen und Anpassungen Ihrer Verschlüsselungsrichtlinie für spezifische Felder vor und wenden Sie Verschlüsselungsschemas auf Standardfelder an. Aktivieren Sie die Verschlüsselung von Dateien und Anhängen sowie für andere Funktionen wie Chatter.
- **Verschlüsselungsstatistiken**: Erhalten Sie wichtige Statistiken für das Einhalten der Compliance, behalten Sie den Überblick über Ihre Schlüsselrotationsverpflichtungen und sammeln Sie Informationen zur Optimierung des Massenverschlüsselungsvorgangs.
- **Schlüsselverwaltung**: Generieren, verwalten und laden Sie Ihr Schlüsselmaterial und Ihre Zertifikate hoch.

Überprüfen Ihrer Verschlüsselungsabdeckung mit Verschlüsselungsstatistiken (allgemein verfügbar)

Erhalten Sie einen Überblick darüber, wie viele Ihrer Daten mit einem aktiven Mandantengeheimnis verschlüsselt sind. Erhalten Sie wichtige Statistiken für das Einhalten der Compliance, behalten Sie den Überblick über Ihre Schlüsselrotationsverpflichtungen und optimieren Sie die Massenverschlüsselung. Sie können Informationen zu verschlüsselten Feldern, Dateien und Anhängen anzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Ereignisüberwachung: Protokolldateilöschung und stündliche Daten der Ereignisüberwachung (Beta)

Im Rahmen Ihrer Beta-Version erhalten Sie nun stündliche und tägliche Ereignisprotokolldateien. Sie können Ereignisprotokolldateien, die Benutzeraktivitäten enthalten, auch löschen, um Ihre Sicherheitsrichtlinien einzuhalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern des Datenschutzes durch Löschen von Ereignisprotokolldateien

Zum Einhalten von Datenschutzvorschriften können Sie Ereignisprotokolldateien löschen. Wenn Sie Ereignisprotokolldateien löschen, kann Ihnen das helfen, Regulierungsauflagen wie beispielsweise das Recht zur Löschung einzuhalten.

Verfolgen von unsicheren externen Datenbeständen mit Ereignisprotokolldateien

Mit dem neuen Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" werden externe Datenbestände verfolgt, auf die über das unsichere HTTP-Protokoll zugegriffen wurde. Das Ereignis führt alle Ihre Salesforce-Seiten auf, in denen unsichere Datenbestände enthalten sind, die an Drittanbieterstandorten gehostet werden, die von Ihren Benutzern mit den Browsern Chrome, Firefox, Microsoft Edge oder Safari geladen wurden. Über HTTP aufgerufene Datenbestände können durch Man-in-the-Middle- und andere Angriffstypen manipuliert werden. Die Angriffe können Benutzer dahingehend täuschen, dass sie nicht merken, dass ihre Salesforce-Anmeldedaten an schädliche Sites gesendet werden. Sie sollten die unsicheren URLs von HTTP zu HTTPS ändern.

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in zeitbasierten Workflows

Dem Ereignistyp "Zeitbasierter Workflow" wurden die Felder `LOGIN_KEY` und `SESSION_KEY` hinzugefügt, damit Sie besser nachvollziehen können, was in einer bestimmten Benutzersitzung geschehen ist.

Eingestellte Felder in "EventLogFile"-Ereignistypen

Es wurden verschiedene Felder aus den Ereignistypen "Downloads von Dokumentanhängen", "Knowledge-Artikelansicht" und Abmeldung" im Standardobjekt "EventLogFile" eingestellt, um den Datenschutz zu verbessern.

Verbessern des Datenschutzes durch Löschen von Ereignisprotokolldateien

AUSGABEN

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

Zum Einhalten von Datenschutzvorschriften können Sie Ereignisprotokolldateien löschen. Wenn Sie Ereignisprotokolldateien löschen, kann Ihnen das helfen, Regulierungsauflagen wie beispielsweise das Recht zur Löschung einzuhalten.

Für die folgenden Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften müssen die persönlichen Daten von Einzelpersonen sicher und privat aufbewahrt werden. Im Folgenden finden Sie einige der Vorschriften, die für viele Unternehmen wichtig sind, die die Daten ihrer Kunden sammeln und verarbeiten.

- Datenschutz-Grundverordnung (General Data Protection Regulation, GDPR), Europäische Union
- Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten (Personal Information Protection Act, PIPA), Japan
- Verordnung zum Schutz persönlicher Informationen und elektronischer Dokumente (Personal Information Protection and Electronic Documents Act, PIPEDA), Kanada
- Federal Rules of Civil Procedure (FRCP), Vereinigte Staaten

Wenn Sie einem Benutzer die Berechtigung gewähren möchten, Ereignisprotokolldateien zu löschen, müssen Sie eine Einstellung in "Ereignisüberwachungs-Setup" aktivieren, um die Benutzerberechtigung "Datensätze der Ereignisüberwachung löschen" zur Verfügung zu stellen. Weisen Sie einem Berechtigungssatz die Benutzerberechtigung zu. Weisen Sie den Berechtigungssatz anschließend den Profilen der Benutzer zu, die in der Lage sein sollen, Ereignisprotokolldateien zu löschen (beispielsweise Administratoren, die für die Compliance zuständig sind). Mit der REST- oder SOAP-API können Sie die Ereignisprotokolldatei löschen, in der die zu entfernende Benutzeraktivität enthalten ist. Details finden Sie unten in der Löschdokumentation.

Anmerkung: Es ist nicht möglich, einzelne Zeilen aus Ereignisprotokollen zu löschen. Da Ereignisprotokolle in der Datenbank im Blob-Format gespeichert werden, müssen Sie die gesamte Protokolldatei löschen, in der die Benutzeraktivität enthalten ist.

SIEHE AUCH:

REST API Developer Guide: Delete Event Monitoring Data (Löschen von Daten der Ereignisüberwachung)

SOAP API Developer Guide: delete()

Verfolgen von unsicheren externen Datenbeständen mit Ereignisprotokolldateien

AUSGABEN

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

Mit dem neuen Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" werden externe Datenbestände verfolgt, auf die über das unsichere HTTP-Protokoll zugegriffen wurde. Das Ereignis führt alle Ihre Salesforce-Seiten auf, in denen unsichere Datenbestände enthalten sind, die an Drittanbieterstandorten gehostet werden, die von Ihren Benutzern mit den Browsern Chrome, Firefox, Microsoft Edge oder Safari geladen wurden. Über HTTP aufgerufene Datenbestände können durch Man-in-the-Middle- und andere Angriffstypen manipuliert werden. Die Angriffe können Benutzer dahingehend täuschen, dass sie nicht merken, dass ihre Salesforce-Anmeldedaten an schädliche Sites gesendet werden. Sie sollten die unsicheren URLs von HTTP zu HTTPS ändern.

Der Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" steht in unterstützten Salesforce-Editionen zusammen mit den Ereignistypen "Anmeldung" und "Abmeldung" ohne Aufpreis zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Object Reference for Salesforce and Force.com: Insecure External Assets Event Type (Objektreferenz für Salesforce und Force.com: Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände")

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in zeitbasierten Workflows

AUSGABEN

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

Dem Ereignistyp "Zeitbasierter Workflow" wurden die Felder `LOGIN_KEY` und `SESSION_KEY` hinzugefügt, damit Sie besser nachvollziehen können, was in einer bestimmten Benutzersitzung geschehen ist.

- `LOGIN_KEY`: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines bestimmten Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- `SESSION_KEY`: Die eindeutige Sitzungs-ID des Benutzers. Sie können mit diesem Wert alle Benutzerereignisse innerhalb einer Sitzung identifizieren. Wenn sich ein Benutzer abmeldet und erneut anmeldet, wird eine neue Sitzung gestartet.

Beispiel: Mit `SESSION_KEY` können Sie mehrere Protokollereignisse korrelieren, die in derselben Transaktion aufgetreten sind. Wenn ein Datensatz durch eine zeitabhängige Workflow-Aktion aktualisiert wird, der dann zusätzliche Änderungen auslöst, können Sie alle Einträge aus der Protokolldatei aus dieser Transaktion mit `SESSION_KEY` korrelieren.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Object Reference for Salesforce and Force.com: Time-Based Workflow Event Type (Objektreferenz für Salesforce und Force.com: Zeitbasierter Workflow-Ereignistyp)

Eingestellte Felder in "EventLogFile"-Ereignistypen

Es wurden verschiedene Felder aus den Ereignistypen "Downloads von Dokumentanhängen", "Knowledge-Artikelansicht" und Abmeldung" im Standardobjekt "EventLogFile" eingestellt, um den Datenschutz zu verbessern.

AUSGABEN

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

Downloads von Dokumentanhängen

Das Feld `FILE_NAME` gibt es nicht mehr. Wenn Sie benutzerdefinierte Felder erstellt haben und Daten aus dem Feld `FILE_NAME` abrufen müssen, sollten Sie das Standardobjekt "Dokument" abfragen. Zum Beispiel `SELECT Name FROM Document WHERE Id=[ENTITY_ID value from Document Attachment Downloads log data]`.

Knowledge-Artikelansicht

Das Feld `USERNAME` gibt es nicht mehr.

Abmeldung

Das Feld `USER_NAME` gibt es nicht mehr.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Sicherheitsintegritätsprüfung Neue Einstellungen und einfachere Aktualisierungen für die benutzerdefinierte Grundlage

Zum Verbessern der Sicherheit wurden Einstellungen hinzugefügt. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Grundlage verwenden, werden Sie aufgefordert, Ihrer Grundlage neue Einstellungen hinzuzufügen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Sicherheitseinstellungen für die Integritätsprüfung
Die Sicherheitsintegritätsprüfung verfügt über sechs neue Einstellungen.Diese Änderungen gelten sowohl für Lightning Experience als auch für Salesforce Classic.

Aktualisieren einer benutzerdefinierten Grundlage mit neuen Einstellungen
Zur Erhöhung der Sicherheit werden der Integritätsprüfung von Zeit zu Zeit Einstellungen hinzugefügt. Die Einstellungen für die Integritätsprüfung werden automatisch dem Salesforce-Basisstandard hinzugefügt. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Grundlage verwenden, können Sie sie problemlos über die Benutzeroberfläche mit den neuen Einstellungen aktualisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Neue Sicherheitseinstellungen für die Integritätsprüfung

Die Sicherheitsintegritätsprüfung verfügt über sechs neue Einstellungen.Diese Änderungen gelten sowohl für Lightning Experience als auch für Salesforce Classic.

Die folgende Sicherheitseinstellung für hohes Risiko wurde hinzugefügt.

- Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich

Die folgenden Sicherheitseinstellungen für mittleres Risiko wurden hinzugefügt.

- Inhaltssicherheitsrichtlinien-Schutz für E-Mail-Vorlagen aktivieren
- XSS-Schutz aktivieren
- Schutz vor Inhaltsermittlung aktivieren

Die folgenden Sicherheitseinstellungen für geringes Risiko wurden hinzugefügt.

- Identitätsüberprüfung bei der Anmeldung für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung erforderlich
- Identitätsüberprüfung zum Ändern der E-Mail-Adresse erforderlich

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Berechnen des Werts für die Integritätsprüfung

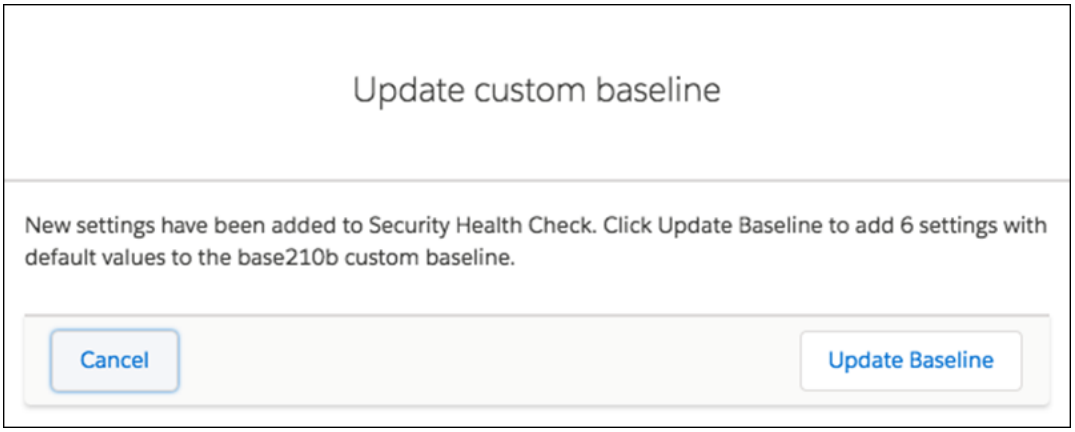
Salesforce-Hilfe: Dateianforderungen für benutzerdefinierte Grundlagen

Aktualisieren einer benutzerdefinierten Grundlage mit neuen Einstellungen

Zur Erhöhung der Sicherheit werden der Integritätsprüfung von Zeit zu Zeit Einstellungen hinzugefügt. Die Einstellungen für die Integritätsprüfung werden automatisch dem Salesforce-Basisstandard hinzugefügt. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Grundlage verwenden, können Sie sie problemlos über die Benutzeroberfläche mit den neuen Einstellungen aktualisieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wenn Sie Ihre benutzerdefinierte Grundlage erstmals laden, nachdem Sie der Integritätsprüfung neue Einstellungen hinzugefügt haben, werden Sie aufgefordert, die Grundlage zu aktualisieren. Klicken Sie auf **Grundlage aktualisieren**, um die Einstellungen hinzuzufügen. Wenn Sie den Vorgang abbrechen, werden Sie beim nächsten Aufruf der Grundlage erneut aufgefordert, die Grundlage zu laden.

Beispiel:



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Berechnen des Werts für die Integritätsprüfung

Salesforce-Hilfe: Dateianforderungen für benutzerdefinierte Grundlagen

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer benutzerdefinierten Grundlage für die Integritätsprüfung

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Schützen der Benutzer vor schädlichen Links und Planen einer Sicherheitsbewertung

Um Benutzer vor schädlichen Links zu schützen, wurde eine Warnung hinzugefügt, die Benutzer darauf hinweist, dass sie die salesforce.com-Domäne verlassen. Denken Sie daran, eine Genehmigung für eine Sicherheitsbewertung anzufordern und die Bewertung zu planen, bevor Sie Sicherheitsschwachstellen- und Penetrationstests in Salesforce-Umgebungen ausführen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Warnen von Benutzern vor der Umleitung zu Salesforce-externen Quellen

Schützen Sie Ihre Benutzer vor schädlichen Links und Phishing! Zeigen Sie eine Warnmeldung an, wenn Ihre Benutzer auf Links klicken, über die sie die Domäne "salesforce.com" verlassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Planen einer Sicherheitsbewertung in Salesforce-Umgebungen vor dem Testen

Bevor Sie Sicherheitsschwachstellen- und Penetrationstests in Salesforce-Umgebungen ausführen, fordern Sie im Portal für Benachrichtigungen zur Sicherheitsbewertung eine entsprechende Genehmigung an und planen Sie die Sicherheitsbewertung.

Warnen von Benutzern vor der Umleitung zu Salesforce-externen Quellen

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Schützen Sie Ihre Benutzer vor schädlichen Links und Phishing! Zeigen Sie eine Warnmeldung an, wenn Ihre Benutzer auf Links klicken, über die sie die Domäne "salesforce.com" verlassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Suchen Sie in "Setup" nach `Sitzungseinstellungen`. Wählen Sie **Benutzer vor der Umleitung auf eine Seite außerhalb von Salesforce warnen** unter **Umleitungen** aus. Das war's. Fertig! Wenn Benutzer in Ihrer Organisation nun auf einen Link klicken, über den sie Salesforce verlassen, wird ihnen eine Warnung angezeigt, dass sie die Salesforce-Domäne verlassen. Zur erhöhten Sicherheit werden ihnen zudem der vollständige URL und die Domäne angezeigt, zu der sie navigieren.

Planen einer Sicherheitsbewertung in Salesforce-Umgebungen vor dem Testen

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Bevor Sie Sicherheitsschwachstellen- und Penetrationstests in Salesforce-Umgebungen ausführen, fordern Sie im Portal für Benachrichtigungen zur Sicherheitsbewertung eine entsprechende Genehmigung an und planen Sie die Sicherheitsbewertung.

Übermitteln Sie Ihre Anforderung mindestens fünf Werktage vor Beginn des Tests. Lesen und akzeptieren Sie außerdem die Vereinbarung für Sicherheitsbewertungen, die angezeigt wird, wenn Sie Ihre Anforderung erstellen. Denken Sie daran, diese Vereinbarung an das Team weiterzuleiten, das die Sicherheitsbewertung durchführt.

SIEHE AUCH:

Salesforce Security Vulnerability Assessment and Penetration Test (Salesforce-Sicherheitsschwachstellenbewertung und Penetrationstest)

Salesforce Platform Security FAQs (Häufig gestellte Fragen zur Salesforce-Plattformsicherheit)

Salesforce IoT: IoT-REST-API, neue Benutzeroberfläche für Zusammenhänge, IoT-Nutzungsüberwachung und E-Mail-Benachrichtigungen

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Explorer bietet eine integrierte Interaktion mit Salesforce-Daten und gibt Ihnen die Möglichkeit, in Salesforce von Ihren CRM-Investitionen zu profitieren. Diese Version beinhaltet eine neue IoT-REST-API, mit der sich Orchestrierungen sowie zugehörige Komponenten abrufen und bearbeiten lassen, sowie eine neue Benutzeroberfläche für Zusammenhänge. Zu den weiteren Neuerungen zählen eine Seite zur IoT-Nutzungsüberwachung, E-Mail-Benachrichtigungen und die Möglichkeit, IoT-Daten zu Datenschutzzwecken zu exportieren und zu löschen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugriff auf und Bearbeitung von IoT-Komponenten mit der IoT-REST-API von Salesforce

Ab API-Version 42.0 können Sie die IoT-REST-API von Salesforce zum Erstellen, Abrufen, Aktualisieren und Löschen Ihrer Orchestrierungen und Zusammenhänge verwenden. Außerdem haben Sie unter anderem die Möglichkeit, eine Orchestrierung zu aktivieren oder zu deaktivieren. Darüber hinaus lassen sich alle Orchestrierungsinstanzen abrufen, Instanzen löschen und Informationen zum Datenverkehr und zur Nutzung einer Orchestrierung abrufen.

Anzeigen von verknüpften Ereignissen und eines Salesforce-Objekts auf einen Blick

Ein Zusammenhang gibt die Datenquellen an, auf die eine Orchestrierung Zugriff hat: ein oder mehrere Plattformereignisse und, optional, ein Salesforce-Objekt. Die neue Seite für Zusammenhänge bietet eine visuelle Darstellung der Ereignisse und des Referenzobjekts, die mit einer Orchestrierung verbunden sind.

IoT-Nutzungsdaten immer griffbereit

Auf der Seite zur Ereignisverwendung können Sie die Nutzung von Ereignissen und Orchestrierungen im Vergleich zur Zuteilung insgesamt überwachen. Dort finden Sie die Zuteilungen für Ihre Organisation sowie die aktuelle Ereignisverwendung pro Tag. Darüber hinaus bietet Ihnen die Seite eine Aufschlüsselung der Nutzung nach Orchestrierung. Sie können herausfinden, wie viele Ereignismeldungen von den einzelnen Orchestrierungen verarbeitet wurden und wie viele Instanzen aktiv sind.

Warnungen zur Nutzung anhand von E-Mail-Benachrichtigungen

Wenn Ihre Organisation über mindestens eine aktive Orchestrierung verfügt, werden automatische E-Mail-Benachrichtigungen an die Inhaber von Orchestrierungen gesendet, um sie über hohe Nutzungszahlen zu informieren. Ein Orchestrierungsinhaber ist der Benutzer, der die Orchestrierung zuletzt aktiviert hat.

Exportieren und Löschen von IoT-Daten zu Datenschutzzwecken

Zur Einhaltung von Vorschriften zu Datenschutz und Privatsphäre können Sie IoT-Daten über die REST-API exportieren und löschen. So können orchestrierungsbezogene Daten wie Orchestrierungen, Zusammenhänge und Orchestrierungsinstanzen exportiert und gelöscht werden.

SIEHE AUCH:

Trailhead: Grundlagen zu IoT

Trailhead: Grundlagen zur Salesforce IoT Explorer Edition

Salesforce-Hilfe: Salesforce IoT Explorer Edition

Zugriff auf und Bearbeitung von IoT-Komponenten mit der IoT-REST-API von Salesforce

Ab API-Version 42.0 können Sie die IoT-REST-API von Salesforce zum Erstellen, Abrufen, Aktualisieren und Löschen Ihrer Orchestrierungen und Zusammenhänge verwenden. Außerdem haben Sie unter anderem die Möglichkeit, eine Orchestrierung zu aktivieren oder zu deaktivieren. Darüber hinaus lassen sich alle Orchestrierungsinstanzen abrufen, Instanzen löschen und Informationen zum Datenverkehr und zur Nutzung einer Orchestrierung abrufen.

Die Ressourcen, die die REST-API bereitstellt, basieren auf den folgenden orchestrierungsbezogenen Komponenten.

- Zusammenhänge
- Orchestrierungen
- Aktivierungen
- Instanzen
- Datenverkehr
- Nutzungsdaten (pro Orchestrierung und für die gesamte Salesforce-Organisation)

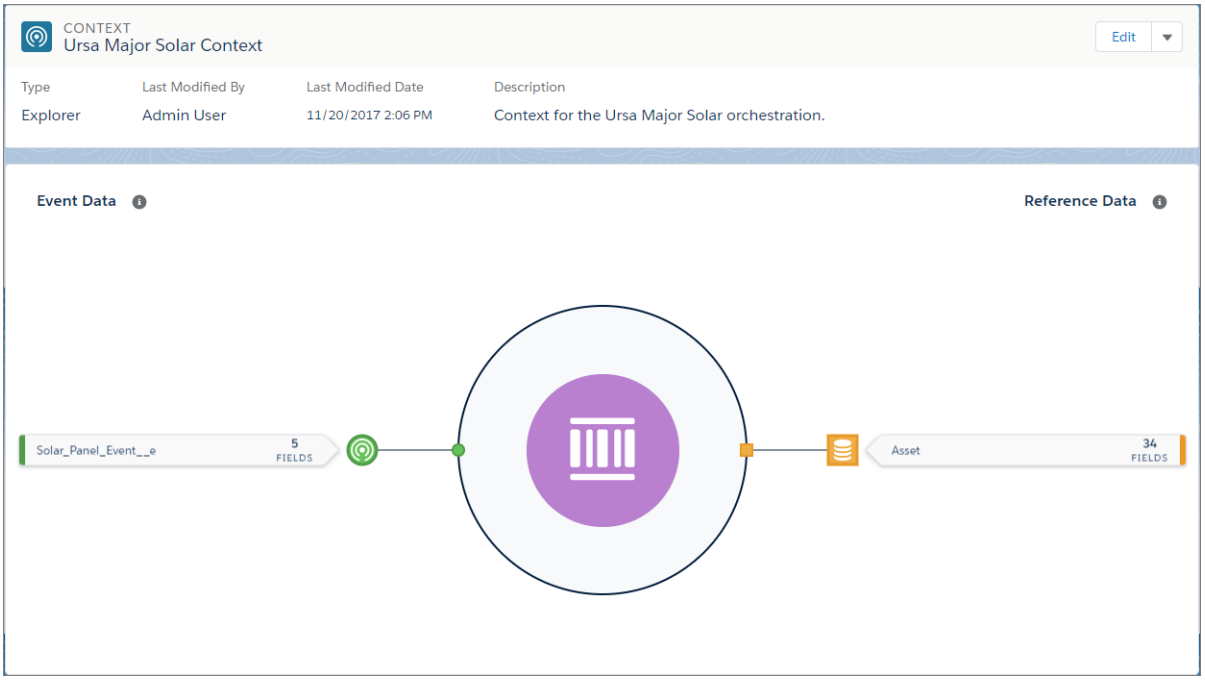
SIEHE AUCH:

Salesforce IoT REST API Getting Started Guide

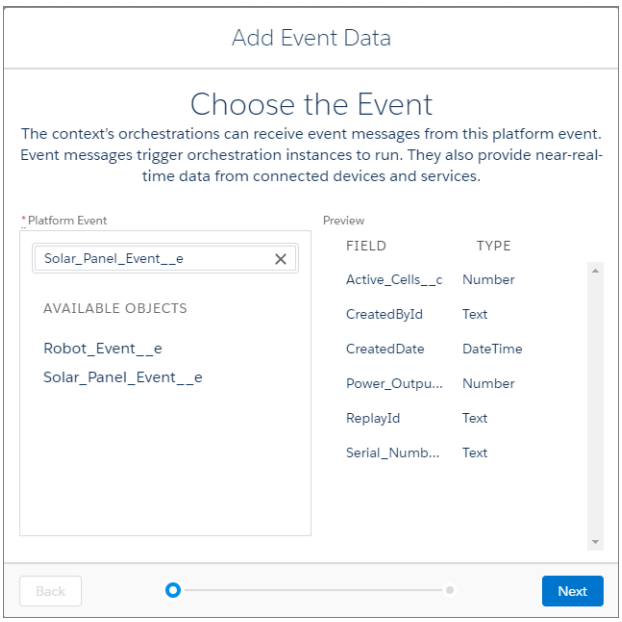
Anzeigen von verknüpften Ereignissen und eines Salesforce-Objekts auf einen Blick

Ein Zusammenhang gibt die Datenquellen an, auf die eine Orchestrierung Zugriff hat: ein oder mehrere Plattformereignisse und, optional, ein Salesforce-Objekt. Die neue Seite für Zusammenhänge bietet eine visuelle Darstellung der Ereignisse und des Referenzobjekts, die mit einer Orchestrierung verbunden sind.

Um einen Zusammenhang zu erstellen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `IoT` ein und wählen Sie dann **Zusammenhänge** aus. Sie können den Zusammenhang bearbeiten und Plattformereignisse oder ein Salesforce-Referenzobjekt hinzufügen.



Wählen Sie ein Plattformereignis über einen Assistenten aus, der eine Liste mit vordefinierten Plattformereignissen enthält. Sehen Sie sich Ereignisfelder in der Vorschau an und wählen Sie ein Schlüsselfeld aus, das einer Orchestrierungsinstanz zugeordnet werden soll. Es werden nur Felder angezeigt, die als Schlüssel verwendet werden können. Die Auswahl eines Salesforce-Objekts und eines geeigneten Schlüsselfelds erfolgt in ähnlicher Weise über den Assistenten für Referenzdaten.

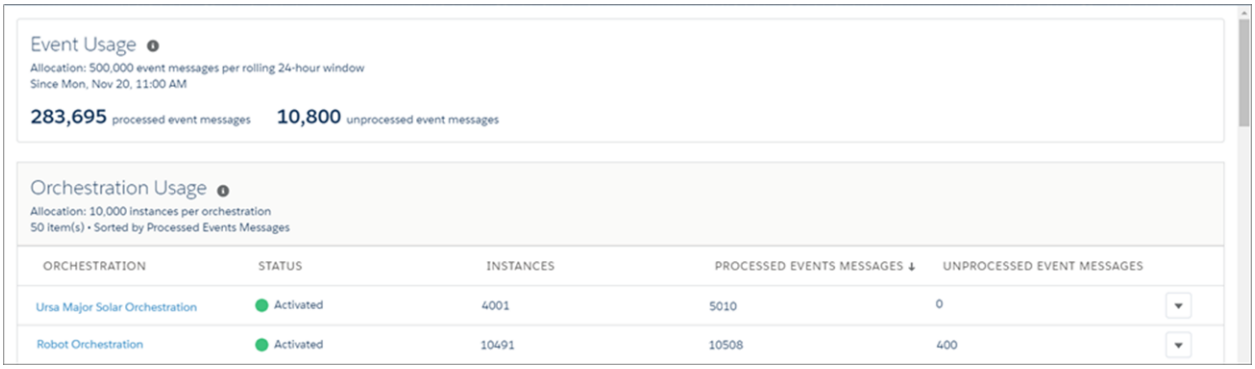


IoT-Nutzungsdaten immer griffbereit

Auf der Seite zur Ereignisverwendung können Sie die Nutzung von Ereignissen und Orchestrierungen im Vergleich zur Zuteilung insgesamt überwachen. Dort finden Sie die Zuteilungen für Ihre Organisation sowie die aktuelle Ereignisverwendung pro Tag. Darüber hinaus bietet Ihnen die Seite eine Aufschlüsselung der Nutzung nach Orchestrierung. Sie können herausfinden, wie viele Ereignismeldungen von den einzelnen Orchestrierungen verarbeitet wurden und wie viele Instanzen aktiv sind.

Um die Seite zur Ereignisverwendung aufzurufen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *IoT* ein und wählen Sie dann **Nutzungsdaten** aus.

Diese Beispielseite ist für eine Organisation mit vielen Orchestrierungen, es werden jedoch nur zwei angezeigt. Die Anzahl der Ereignismeldungen, die über alle Orchestrierungen hinweg verarbeitet wurden, liegt unter dem zugeteilten Wert von 500.000 Ereignissen pro Tag.



Anmerkung: Ereignismeldungen lösen Orchestrierungsinstanzen aus und werden in Batches verarbeitet. Aufgrund dieser Batch-Verarbeitung kann die Orchestrierungsnutzung gelegentlich leicht über der Instanzzuteilung liegen.

Warnungen zur Nutzung anhand von E-Mail-Benachrichtigungen

Wenn Ihre Organisation über mindestens eine aktive Orchestrierung verfügt, werden automatische E-Mail-Benachrichtigungen an die Inhaber von Orchestrierungen gesendet, um sie über hohe Nutzungszahlen zu informieren. Ein Orchestrierungsinhaber ist der Benutzer, der die Orchestrierung zuletzt aktiviert hat.

In folgenden Fällen wird eine E-Mail-Benachrichtigung gesendet:

- Wenn sich die Nutzung einer Orchestrierungsinstanz dem zugeteilten Wert nähert. Diese Nachricht wird an den Orchestrierungsinhaber gesendet.
- Wenn sich die Ereignisnutzung über alle Orchestrierungen hinweg dem zugeteilten Tageswert für Ereignismeldungen nähert. Diese E-Mail wird an alle Benutzer gesendet, die mindestens eine aktive Orchestrierung besitzen.
- Wenn Ereignismeldungen nicht verarbeitet werden, aufgrund einer Überschreitung entweder des zugeteilten Werts für die Orchestrierungsinstanz oder des zugeteilten Tageswerts für Ereignisse. Die E-Mail wird, abhängig vom Benachrichtigungsgrund, entweder an den Inhaber der Orchestrierung gesendet oder an alle Benutzer, die mindestens eine aktive Orchestrierung besitzen.

Exportieren und Löschen von IoT-Daten zu Datenschutzzwecken

Zur Einhaltung von Vorschriften zu Datenschutz und Privatsphäre können Sie IoT-Daten über die REST-API exportieren und löschen. So können orchestrierungsbezogene Daten wie Orchestrierungen, Zusammenhänge und Orchestrierungsinstanzen exportiert und gelöscht werden.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen an der Lightning-Plattform helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

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 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: Mehr und bessere Komponenten für eine beschleunigte Entwicklung

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion verwendet. Mit dem Framework können Sie Anwendungen und Seiten für Mobilgeräte, Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities erstellen.

Visualforce: Bereitschaft für Lightning Experience

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Die Änderungen in dieser Version sind darauf ausgerichtet, Ihnen die Migration Ihrer Visualforce-Seiten in Lightning Experience zu erleichtern.

Benutzerdefinierte Metadaten: Benutzerfreundliche Referenzierung von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen in Validierungsregeln (Pilot)

Mithilfe von benutzerfreundlichen deklarativen Tools können Sie die Verwendung von benutzerdefinierten Metadatentypen erweitern. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Apex: Plattform-Cache in Lightning und neue Methoden

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.

API

Greifen Sie in API-Version 42.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

Debugging: Protokollierungsverbesserungen, mehr Debugging-Optionen für ISVs, Ereignistypen für Callouts externer Objekte

Für Benutzer öffentlicher Sites ist zum Aktivieren von Debug-Protokollen nun kein Browser-Cookie mehr erforderlich. Debug-Protokolle werden nicht mehr länger mit Ereignissen vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` aufgefüllt, wenn Ihre Protokollebene für die Kategorie des Apex-Codes INFO oder DEBUG lautet. ISVs erhalten nun eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung, auch wenn sie Apex-Debugger-Sitzungen erworben haben. Mithilfe von neuen und aktualisierten Ereignistypen können Sie Probleme hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objektdaten beheben.

Entwicklerzentrum: Verwalten Ihrer Testorganisationen

Verwenden Sie das Entwicklerzentrum (Dev Hub), um Ihre 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.

Paketerstellung: Entwicklergesteuerte Pakete (Beta) mit zusätzlichen unterstützten Komponenten und anderen Verbesserungen

Erstellen und verwalten Sie Pakete der zweiten Generation, einschließlich entwicklergesteuerter Pakete (Developer-Controlled Packages, DCP), mithilfe der Salesforce CLI.

Intelligenter Programmieren mit dem Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"

Salesforce Extensions for VS Code, das Salesforce-Erweiterungspaket für den Visual Studio Code-Editor, wird fast wöchentlich aktualisiert. Durch die letzten Aktualisierungen wurden die Intelligenzfunktionen des Codes verbessert und die Apex-Debugger-Erweiterung stabiler. Hier sind einige Highlights aus Aktualisierungen, die seit der allgemeinen Verfügbarkeit des Erweiterungspakets Mitte Oktober 2017 vorgenommen wurden.

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Die Force.com IDE 2 Beta-Version wurde eingestellt. Es werden keine weiteren Versionen dieses Tools bereitgestellt und nach dem 3. Mai 2018 kann das Tool auch nicht mehr heruntergeladen werden. Ab dem 23. April 2018 können Sie nicht mehr auf den Force.com IDE 2 Developer Guide zugreifen.

Zeit sparen durch Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)

Sie haben die Möglichkeit, durch Duplizieren einer bestehenden Sandbox eine neue Sandbox zu erstellen, statt Ihre Produktionsorganisation als Quelle zu verwenden. Sie können Zeit sparen, indem Sie eine Sandbox mit einer Reihe von Daten und Metadaten anpassen und dann duplizieren. Duplizieren einer Sandbox vereinfacht die Verwendung von mehreren gleichzeitigen Arbeitsabläufen in Ihrem Anwendungslebenszyklus. Sie können eine Sandbox für jeden Arbeitstyp einrichten, beispielsweise Entwickeln, Testen und Staging. Ihre Kollegen können die einzelnen Sandboxes einfach duplizieren, statt eine Sandbox gemeinsam zu nutzen und sich dabei eventuell gegenseitig zu behindern. Die Beta-Version der Sandbox-Duplizierung ist ab 12. Februar 2018 verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Salesforce CLI: Neue Befehle und einfachere Installation

Verwenden Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI), um Entwicklungs- und Testumgebungen in kürzester Zeit zu erstellen, Quellcode zu synchronisieren, Tests auszuführen und den vollständigen Anwendungslebenszyklus zu steuern. Diese neuen und geänderten Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

ISVforce: Verbesserungen am Push-Upgrade

Mit ISVforce-Tools ist es ein Leichtes, AppExchange-Lösungen bereitzustellen und zu verwalten. Da sich Globalwertesätze und Standardwertesätze im Rahmen von Push-Upgrades identisch verhalten, wird es nun einfacher, Ihre verwalteten Pakete zu verwalten.

Benachrichtigungen im Unternehmen: Verbesserungen der Datenänderungserfassung, Plattformereignisse mit hohem Volumen und bessere Verarbeitung von Verbindungen in der Streaming-API

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.

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 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:

Längeres JWT-Token

Die von Ihnen zum Aufrufen der API verwendeten JWT-Token sind nun länger. Sie können diese Änderung feststellen, unabhängig davon, ob Sie die Tokenwebseite unter https://api.einstein.ai/token verwenden oder es durch Aufrufen des Endpunkts `/oauth2/token` im Code generieren.

Ändern des API-Endpunkts zur weiteren Gewährleistung des Zugriffs auf Einstein-Plattformservices

Alle Einstein-Plattformservices und -Funktionen haben eine neue Adresse. Der Endpunkt `api.metamind.io` wird eingestellt. Aktualisieren Sie Ihren Code und Ihre Tools so, dass sie auf `https://api.einstein.ai` verweisen. Sie haben weiterhin Zugriff auf alle Einstein-Plattformservices. Es ändert sich nur der Endpunkt.

Einstein Vision: Objekterkennung, Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

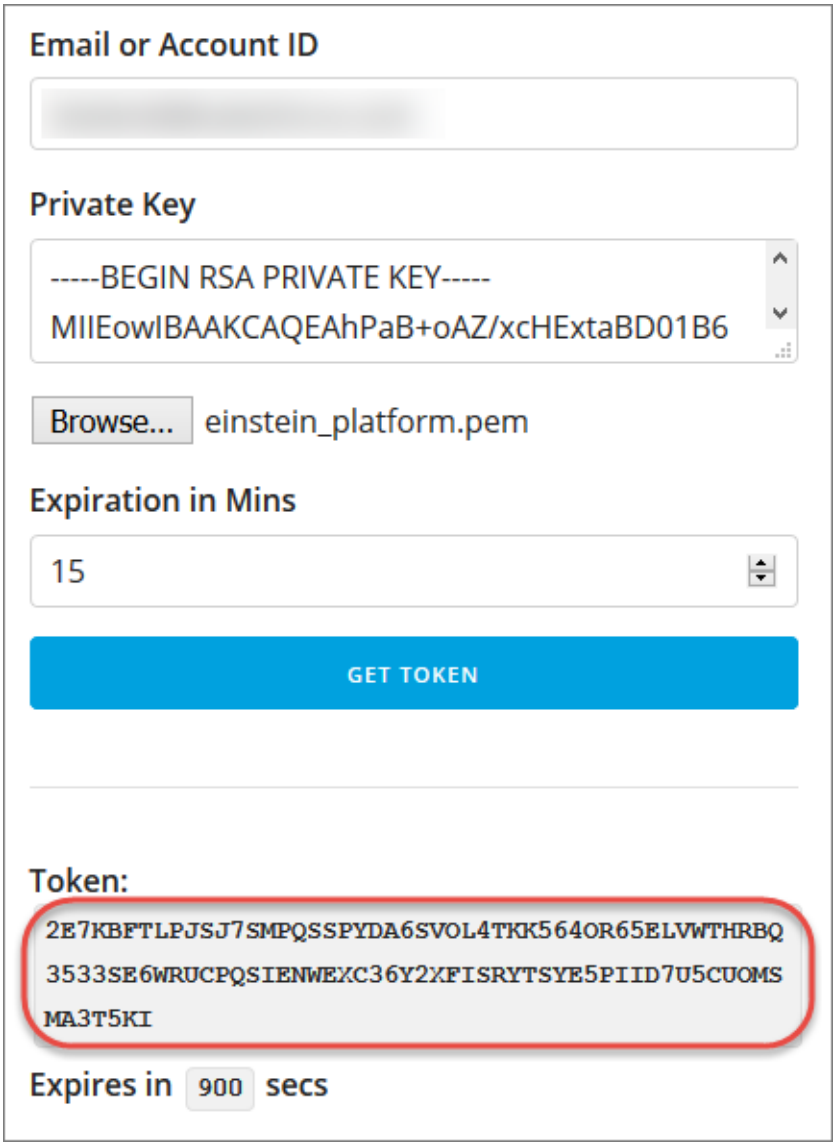
Mit Einstein Vision können Sie von künstlicher Intelligenz profitieren und Deep-Learning-Modelle trainieren, sodass Bilder entsprechend der Skalierung erkannt und klassifiziert werden können. Sie können angelernte Klassifizierungen verwenden oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierungen für individuelle Anwendungsfälle trainieren.

Einstein Language: Lernkurvenkennzahlen, Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote, Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

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.

Längeres JWT-Token

Die von Ihnen zum Aufrufen der API verwendeten JWT-Token sind nun länger. Sie können diese Änderung feststellen, unabhängig davon, ob Sie die Tokenwebseite unter https://api.einstein.ai/token verwenden oder es durch Aufrufen des Endpunkts `/oauth2/token` im Code generieren.



SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Set Up Authorization (Autorisierung einrichten)

Einstein Platform Services Developer Guide: Generieren eines OAuth-Tokens

Ändern des API-Endpunkts zur weiteren Gewährleistung des Zugriffs auf Einstein-Plattformservices

Alle Einstein-Plattformservices und -Funktionen haben eine neue Adresse. Der Endpunkt `api.metamind.io` wird eingestellt. Aktualisieren Sie Ihren Code und Ihre Tools so, dass sie auf `https://api.einstein.ai` verweisen. Sie haben weiterhin Zugriff auf alle Einstein-Plattformservices. Es ändert sich nur der Endpunkt.

Einstein Vision: Objekterkennung, Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

Mit Einstein Vision können Sie von künstlicher Intelligenz profitieren und Deep-Learning-Modelle trainieren, sodass Bilder entsprechend der Skalierung erkannt und klassifiziert werden können. Sie können angelernte Klassifizierungen verwenden oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierungen für individuelle Anwendungsfälle trainieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung

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.

Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

Sie können alle Bildbeispiele für eine einzelne Bezeichnung zurückgeben, indem Sie die Bezeichnungs-ID übergeben. Mit diesem neuen Aufruf können Sie die gewünschten Beispiele abrufen, anstatt alle Beispiele für ein Datenset abzurufen und durch diese blättern zu müssen.

SIEHE AUCH:

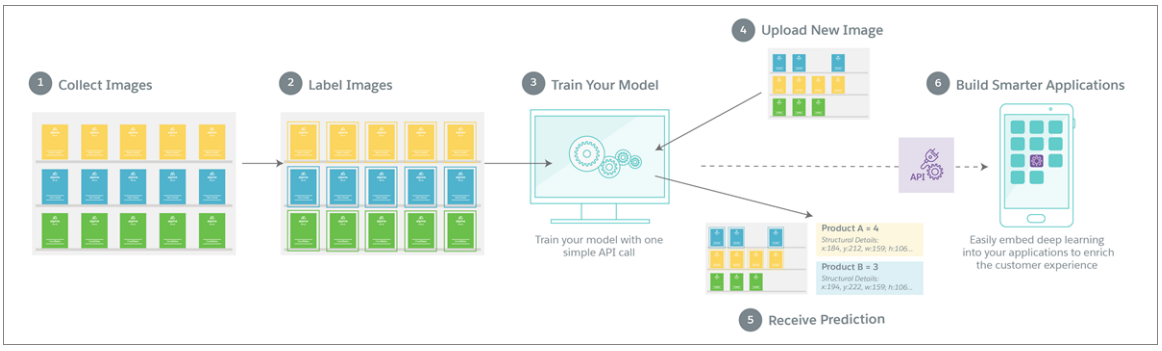
Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Finden von Bildobjekten mit der Einstein-Objekterkennung

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.

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 Logos 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 das 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)

Abrufen aller Bildbeispiele für eine Bezeichnung

Sie können alle Bildbeispiele für eine einzelne Bezeichnung zurückgeben, indem Sie die Bezeichnungs-ID übergeben. Mit diesem neuen Aufruf können Sie die gewünschten Beispiele abrufen, anstatt alle Beispiele für ein Datenset abzurufen und durch diese blättern zu müssen.

Dieser cURL-Aufruf gibt alle Bezeichnungen für die angegebene Bezeichnungs-ID zurück.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "object": "list",
    "data": [
        {
            "id": 322291,
            "name": "583673532.jpg",
            "location": "https://u7kEqOMaHuNOS7Wp2oOgtKQwPs2AgkwOwqHB...",
            "createdAt": "2017-04-12T18:38:19.000+0000",
            "label": {
                "id": 3235,
                "datasetId": 1000475,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 108
            },
            "object": "example"
        },
        {
            "id": 322292,
            "name": "483951488.jpg",
            "location": "https://6fu7kEqOMaHuNOS7Wp2oOgtKQwPs2AgkwOwq...",
            "createdAt": "2017-04-12T18:38:19.000+0000",
            "label": {
                "id": 3235,
                "datasetId": 1000475,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 108
            },
            "object": "example"
        }
    ]
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen aller Beispiele für die Bezeichnung

Einstein Language: Lernkurvenkennzahlen, Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote, Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

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.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Integrieren der Verarbeitung natürlicher Sprache in Anwendungen mit Einstein Language

Verwenden Sie Einstein Language, um Text zu analysieren und die Ziele des Benutzers oder die Stimmung eines Texts festzustellen. Einstein Language ist jetzt allgemein verfügbar.

Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit Lernkurvenkennzahlen

Mit dem neuen Lernkurven-API-Aufruf werden die Modellkennzahlen für jeden Zeitraum (Schulungsiteration) abgerufen, der zum Erstellen eines Stimmungs- oder Absichtsmodells durchgeführt wurde. Diese Informationen können Sie verwenden, um Ihr Modell zu optimieren und die optimale Anzahl an Zeiträumen zu bestimmen, um anzugeben, wann Sie ein Datenset trainieren möchten.

Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit der Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote

Beim Abrufen der Modellkennzahlen gibt die API nun die Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote für Ihr Einstein-Sprachmodell zurück. Anhand dieser Kennzahlen können Sie die Leistung des Modells nachvollziehen.

Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

Sie können alle Textbeispiele für eine einzelne Bezeichnung zurückgeben, indem Sie die Bezeichnungs-ID übergeben. Mit diesem neuen Aufruf können Sie die gewünschten Beispiele abrufen, anstatt alle Beispiele für ein Datenset abzurufen und durch diese blättern zu müssen.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Beta) (Einführung in Salesforce Einstein Language (Beta))

Salesforce Einstein: Opportunity-Bewertung, Prognosen, einfachere Einrichtung und weitere Verbesserungen

Integrieren der Verarbeitung natürlicher Sprache in Anwendungen mit Einstein Language

Verwenden Sie Einstein Language, um Text zu analysieren und die Ziele des Benutzers oder die Stimmung eines Texts festzustellen. Einstein Language ist jetzt allgemein verfügbar.

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

Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit Lernkurvenkennzahlen

Mit dem neuen Lernkurven-API-Aufruf werden die Modellkennzahlen für jeden Zeitraum (Schulungsiteration) abgerufen, der zum Erstellen eines Stimmungs- oder Absichtsmodells durchgeführt wurde. Diese Informationen können Sie verwenden, um Ihr Modell zu optimieren und die optimale Anzahl an Zeiträumen zu bestimmen, um anzugeben, wann Sie ein Datenset trainieren möchten.

In jedem Zeitraum erfolgt das maschinelle Lernen beim Erstellen des Modells im Hintergrund. Informationen aus einem Zeitraum werden an den nächsten Zeitraum weitergegeben, von diesem Zeitraum zum nächsten usw. Anhand der Kennzahlen werden die f1-Bewertung, die Genauigkeit, die Vertauschungsmatrix und die Textgenauigkeit für jede zum Erstellen des Modells durchgeführte Schulungsiteration aufgezeigt.

Wenn Sie über mehr Zeiträume verfügen, ist dies nicht immer besser. Angenommen, Sie trainieren ein Datenset und geben 100 Zeiträume an. Wenn Sie die Lernkurvendaten für das resultierende Modell verwenden, stellen Sie fest, dass die genauesten Ergebnisse für das Datenset im 85. Zeitraum liegen.

Sie können die Lernkurvendaten verwenden, um zu sehen, ob Ihr Modell überbelegt ist. Das Modell gibt genaue Prognosen mit Schulungsdaten, aber nicht für die ungesehenen Daten ab. Wenn es unterbelegt ist, nimmt das Modell mit Schulungs- oder ungesehenen Daten keine genaue Prognose vor.

Dieser cURL ruft die Lernkurvenkennzahlen für ein Modell auf.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
"https://api.einstein.ai/v2/language/models/TUWBAIRLFB3KKEDZMEGIUR6COM/lc?offset=62&count=3"
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "object": "list",
    "data": [
        {
            "epoch": 63,
            "metricsData": {
                "f1": [
                    0.8571428571428571,
                    0.9333333333333332,
                    1
                ],
                "labels": [
                    "hourly-forecast",
                    "current-weather",
                    "five-day-forecast"
                ],
                "testAccuracy": 0.9166666716337204,
                "trainingLoss": 0.5773116968816421,
                "confusionMatrix": [
                    [
                        3,
                        0,
                        0
                    ],
                    [
                        1,
                        7,
                        0
                    ],
                    [
                        0,
                        0,
                        1
                    ]
                ],
                "trainingAccuracy": 0.7377049253612268
            },
            "epochResults": {},
            "object": "learningcurve"
        },
        {
```

```
            "epoch": 64,
            "metricsData": {
                "f1": [
                    0.8571428571428571,
                    0.9333333333333332,
                    1
                ],
                "labels": [
                    "hourly-forecast",
                    "current-weather",
                    "five-day-forecast"
                ],
                "testAccuracy": 0.8333333432674408,
                "trainingLoss": 0.6600023683649107,
                "confusionMatrix": [
                    [
                        3,
                        0,
                        0
                    ],
                    [
                        1,
                        7,
                        0
                    ],
                    [
                        0,
                        0,
                        1
                    ]
                ],
                "trainingAccuracy": 0.7213114851810893
            },
            "epochResults": {},
            "object": "learningcurve"
        },
        {
            "epoch": 65,
            "metricsData": {
                "f1": [
                    0.8571428571428571,
                    0.9333333333333332,
                    1
                ],
                "labels": [
                    "hourly-forecast",
                    "current-weather",
                    "five-day-forecast"
                ],
                "testAccuracy": 0.9166666716337204,
                "trainingLoss": 0.6315541986192836,
                "confusionMatrix": [
                    [
                        3,
```

```
                        0,
                        0
                    ],
                    [
                        1,
                        7,
                        0
                    ],
                    [
                        0,
                        0,
                        1
                    ]
                ],
                "trainingAccuracy": 0.7377049248726641
            },
            "epochResults": {},
            "object": "learningcurve"
        }
    ]
}
```


SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen der Modelllernkurve

Grundlegendes zu Ihrem Sprachmodell mit der Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote

Beim Abrufen der Modellkennzahlen gibt die API nun die Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote für Ihr Einstein-Sprachmodell zurück. Anhand dieser Kennzahlen können Sie die Leistung des Modells nachvollziehen.

Die Kurve zur Genauigkeit und Trefferquote enthält bezeichnungsunabhängige Werte für Genauigkeit, Trefferquote, f1-Bewertung und zu deren entsprechenden Schwellenwerten.


```
{
    "createdAt": "2017-10-26T18:00:32.000+0000",
    "metricsData": {
        "f1": [
            0.8571428571428571,
            0.9333333333333332,
            1
        ],
        "labels": [
            "hourly-forecast",
            "current-weather",
            "five-day-forecast"
        ],
        "testAccuracy": 0.9166666865348816,
        "trainingLoss": 0.08212830490035722,
        "confusionMatrix": [
            [
                3,
                0,
                0
```

```
            ],
            [
                1,
                7,
                0
            ],
            [
                0,
                0,
                1
            ]
        ],
        "trainingAccuracy": 0.9836065583541744,
        "precisionRecallCurve": {
            "f1": [
                0.8571,
                0.8148,
                0.8462,
                0.88,
                0.9167,
                0.8696,
                0.8182,
                0.8571,
                0.8,
                0.6667,
                0.5882,
                0.5,
                0.4,
                0.2857,
                0.1538,
                0
            ],
            "recall": [
                1,
                0.9167,
                0.9167,
                0.9167,
                0.9167,
                0.8333,
                0.75,
                0.75,
                0.6667,
                0.5,
                0.4167,
                0.3333,
                0.25,
                0.1667,
                0.0833,
                0
            ],
            "precision": [
                0.75,
                0.7333,
                0.7857,
```

```
                0.8462,
                0.9167,
                0.9091,
                0.9,
                1,
                1,
                1,
                1,
                1,
                1,
                1,
                1,
                1
            ],
            "threshold": [
                0.1807,
                0.1933,
                0.3698,
                0.3708,
                0.5832,
                0.6193,
                0.626,
                0.8401,
                0.8404,
                0.9023,
                0.968,
                0.9686,
                0.9703,
                0.9806,
                0.981,
                1
            ]
        }
    },
    "id": "TUWBAIRLFB3KKEDZMEGIUR6COM",
    "object": "metrics"
}
```


SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen von Modellkennzahlen

Abrufen aller Textbeispiele für eine Bezeichnung

Sie können alle Textbeispiele für eine einzelne Bezeichnung zurückgeben, indem Sie die Bezeichnungs-ID übergeben. Mit diesem neuen Aufruf können Sie die gewünschten Beispiele abrufen, anstatt alle Beispiele für ein Datenset abzurufen und durch diese blättern zu müssen.

Dieser cURL-Aufruf gibt alle Bezeichnungen für die angegebene Bezeichnungs-ID zurück.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/language/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "object": "list",
    "data": [
        {
            "id": 1021817,
            "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
            "label": {
                "id": 16599,
                "datasetId": 1000108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 703
            },
            "object": "example"
        },
        {
            "id": 1021818,
            "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
            "label": {
                "id": 16599,
                "datasetId": 1000108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 703
            },
            "object": "example"
        },
        {
            "id": 1021819,
            "createdAt": "2017-06-08T16:31:20.000+0000",
            "label": {
                "id": 16599,
                "datasetId": 1000108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 703
            },
            "object": "example"
        }
    ]
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen aller Beispiele für die Bezeichnung

Lightning-Komponenten: Mehr und bessere Komponenten für eine beschleunigte Entwicklung

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience, Salesforce for Android, Salesforce for iOS und die mobile Salesforce-Webversion verwendet. Mit dem Framework können Sie Anwendungen und Seiten für Mobilgeräte, Lightning Experience, Salesforce Classic und Communities 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:

without sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung)
Durch diese wichtige Änderung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `without sharing` angegeben ist. Durch diese Änderung wird die Sicherheit für Steuerfelder gelockert, die das Freigabeverhalten nicht explizit mithilfe dieser Stichwörter festlegen. Es hat sich bewährt, in Apex-Steuerfeldern, die für Lightning-Komponenten verwendet werden, **immer** den Wert `with sharing` zu verwenden.

API-Zugriff auf <lightning:container>-Anwendungen wurde widerrufen (wichtige Aktualisierung)
"API-Zugriff auf `<lightning:container>`-Anwendungen wurde widerrufen" war eine wichtige Aktualisierung für Version Winter '18 und wird am 10. Februar 2018 für alle Organisationen erzwungen. Lightning-Anwendungen, die `<lightning:container>` verwenden, haben innerhalb des iframe keinen Zugriff mehr auf die REST-APIs. Anwendungen können über Apex-Remote-Aufrufe weiterhin auf Organisationsdaten zugreifen.

Komponentenbibliothek (Beta): Ansehen von benutzerdefinierten Komponenten und Schnittstellendokumentation
Ab sofort finden Sie all Ihre Komponenten aus benutzerdefinierten Namespaces und Paketen an einem Ort. Auch eine Schnittstellendokumentation und Code-Beispiele stehen nun zur Verfügung.

Überprüfung der Attributtypen von Komponenten
Der Attributtyp einer Komponente wird überprüft, wenn Sie die Komponente speichern. Durch die Überprüfung können Attributtypfehler zu einem frühen Zeitpunkt in der Entwicklung erkannt werden und nicht erst bei der Ausführung. Die Fehlermeldungen, die beim Speichern aufgrund von Attributtypproblemen angezeigt werden, können in der Regel auch einfacher nachvollzogen werden.

Finden von dynamisch erstellten Komponenten
Sie können nun anhand von `cmp.find()` eine Komponente finden, die Sie dynamisch mit `$A.createComponent()` erstellt haben.

Unterstützung von Aktionsüberschreibungen, die Lightning-Komponenten verwenden, in Lightning-Konsolenanwendungen

Bereiten Sie sich auf eine genauere Kontrolle dessen vor, was Benutzer beim Anzeigen oder Bearbeiten eines Datensatzes oder beim Öffnen einer Liste sehen können. Überschreibungen von Aktionen, bei denen Lightning-Komponenten für "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" verwendet werden, werden nun in Lightning-Konsolenanwendungen unterstützt. Wenn ein Benutzer eine Aktion ausführt, die durch eine Lightning-Komponente überschrieben wurde, wird der Inhalt der benutzerdefinierten Aktion auf einer Registerkarte oder Unterregisterkarte angezeigt. Wenn die geteilte Ansicht geöffnet ist, wird bei Überschreibungen von Registerkartenaktionen die Lightning-Komponente in einem Container mit geteilter Ansicht und einer Breite von 400 Pixeln geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

<style>-Tag in Komponenten nicht zulässig

Im Komponenten-Markup oder beim dynamischen Erstellen einer Komponente in JavaScript-Code können Sie kein `<style>`-Tag einfügen. Diese Einschränkung stellt eine bessere Komponentenkapselung sicher und verhindert Konflikte zwischen der Formatierung verschiedener Komponenten.

Änderungen des Locker Service

Die Architekturebene Locker Service erhöht die Sicherheit, indem sie einzelne Lightning-Komponenten in eigenen Containern isoliert und bewährte Codierungsmethoden erzwingt. Das Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. In dieser Version wurde die Locker Service-Kompatibilität wesentlich verbessert.

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 einer Lightning-Schnittstelle kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Änderung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `without sharing` angegeben ist. Durch diese Änderung wird die Sicherheit für Steuerfelder gelockert, die das Freigabeverhalten nicht explizit mithilfe dieser Stichwörter festlegen. Es hat sich bewährt, in Apex-Steuerfeldern, die für Lightning-Komponenten verwendet werden, **immer** den Wert `with sharing` zu verwenden.

Grundlagen zum Apex-Freigabeverhalten

Alle benutzerdefinierten `@AuraEnabled`-Steuerfelder werden im Systemmodus ausgeführt. Folglich werden die Anmeldeinformationen des aktuellen Benutzers nicht zum Ausführen der Steuerfeldlogik verwendet und die Berechtigungen des Benutzers sowie die Feldebenensicherheit werden nicht automatisch angewendet.

Sie können auswählen, ob ein Steuerfeld die organisationsweiten Standardwerte sowie Rollenhierarchie und Freigaberegeln des Benutzers berücksichtigt, indem Sie die Stichwörter `with sharing` in der Klassen- oder Methodendefinition verwenden. Weitere Informationen dazu finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "Using the `with sharing` or `without sharing` Keywords".

Standardmäßig wird für Apex-Klassen, in deren Definition `with sharing` oder `without sharing` nicht angegeben ist, implizit `without sharing` verwendet. Das bedeutet, dass sie sich so verhalten, als wäre `without sharing` festgelegt worden.

Apex-Klassen, bei denen `with sharing` oder `without sharing` nicht explizit festgelegt ist, übernehmen den Wert aus dem Kontext, in dem sie ausgeführt werden. Wenn also eine Klasse ohne explizites Freigabeverhalten von einer Klasse aufgerufen wird, die eines der Stichwörter festlegt, wird für sie das Freigabeverhalten der aufrufenden Klasse verwendet.

Änderungen durch diese wichtige Aktualisierung

Bisher wurden Lightning-Komponentensteuerfelder, bei denen nicht explizit ein Freigabeverhalten festgelegt wurde, so ausgeführt, als wäre `with sharing` festgelegt worden. Dieses Verhalten steht im Gegensatz zur Apex-Ausführung in anderen Kontexten wie Visualforce-Steuerfeldern.

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, berücksichtigt das Freigabeverhalten von Apex-Code das dokumentierte Verhalten und ist mit dem Apex-Codeverhalten in anderen Kontexten konsistent. Das bedeutet, wenn Sie `@AuraEnabled`-Steuerfeldmethoden im Lightning-Komponentencode aufrufen und weder die Klasse noch die Methode das Freigabeverhalten explizit angibt, verwendet die Steuerfeldmethode implizit `without sharing`.

Auswirkungen dieser wichtigen Aktualisierung

Wichtig: Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird die Sicherheit des betroffenen Lightning-Komponentensteuerfeldcodes gelockert. Wenn Sie über `@AuraEnabled`-Steuerfeldmethoden oder -klassen verfügen, bei denen das Freigabeverhalten nicht explizit angegeben ist, können diese Steuerfeldmethoden bei Aktivierung dieser Aktualisierung den Zugriff auf Datensätze zulassen, deren Inhaber nicht der aktuelle Benutzer ist.

Um sich bestmöglich auf diese wichtige Aktualisierung vorzubereiten, stellen Sie sicher, dass der gesamte `@AuraEnabled`-Code das Freigabeverhalten explizit durch die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` steuert. Wenn das Freigabeverhalten in Ihrem gesamten `@AuraEnabled`-Code ausdrücklich festgelegt ist, hat diese wichtige Aktualisierung keine Auswirkungen.

Theoretisch ist es zwar möglich, eine implizite Freigabe zu verwenden und ihre Richtigkeit mithilfe von Tests zu überprüfen, doch diese Strategie ist nicht ideal. Sie ist fehleranfällig und durch Fehler entstehen Sicherheitslücken. Bei der impliziten Freigabe müssen **Sie** selbst sicherstellen, dass Ihre Datenzugriffssicherheit keine Fehler enthält.

Zeitachse der wichtigen Aktualisierung

- Diese wichtige Aktualisierung ist in vorhandenen Organisationen in der Version Spring '18 standardmäßig deaktiviert.
- In neuen Organisationen ab Version Spring '18 ist sie standardmäßig aktiviert.
- Automatisch aktiviert wird diese wichtige Aktualisierung für alle Organisationen am Datum der automatischen Aktivierung, die nach der Veröffentlichung der Version Winter '19 erfolgen soll. Das spezielle Datum für Ihre Organisation finden Sie in der Critical Update Console unter "Setup".

Aktivieren und Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Diese Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung überall aktiviert. Wir empfehlen Ihnen, Ihren Lightning-Komponentensteuerfeldcode vor diesem Datum in einer Organisation mit Developer Edition zu testen. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Aktivieren und Testen 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 unter "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie das Verhalten von Komponenten, die Steuerfelder ohne die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` verwenden.

ACHTUNG: Sie können die Auswirkungen dieser wichtigen Aktualisierung auf das Freigabeverhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Code nicht anhand von Apex-Tests überprüfen. Der Grund für diese Einschränkung ist, dass der Apex-Code, der in Apex-Tests ausgeführt wird, bereits ordnungsgemäß funktioniert und sich nicht ändert, wenn die wichtige Aktualisierung aktiviert oder deaktiviert wird. Testen Sie die Auswirkungen auf Clientseite in Ihren Lightning-Komponenten entweder manuell oder mithilfe eines Test-Frameworks wie Lightning Testing Service, um ein ordnungsgemäßes Verhalten bei Aktivierung der wichtigen Aktualisierung sicherzustellen.

API-Zugriff auf `<lightning:container>`-Anwendungen wurde widerrufen (wichtige Aktualisierung)

"API-Zugriff auf `<lightning:container>`-Anwendungen wurde widerrufen" war eine wichtige Aktualisierung für Version Winter '18 und wird am 10. Februar 2018 für alle Organisationen erzwungen. Lightning-Anwendungen, die `<lightning:container>` verwenden, haben innerhalb des iframe keinen Zugriff mehr auf die REST-APIs. Anwendungen können über Apex-Remote-Aufrufe weiterhin auf Organisationsdaten zugreifen.

Diese wichtige Aktualisierung entfernt den Zugriff auf Salesforce-APIs aus dem iframe `<lightning:container>` heraus, weil dieser Zugriff ein Sicherheitsrisiko darstellt. Verwaltete Anwendungen haben vollen API-Zugriff und können Datensätze ändern, die nicht für die Verwendung durch diese Anwendungen vorgesehen sind. Zum Beispiel könnte eine To-do-Listen-Anwendung Daten in nicht zugehörigen Objekten wie Opportunities einsehen und ändern.

Aktivieren und Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Wir empfehlen Ihnen, diese wichtige Aktualisierung zu testen und unverzüglich zu aktivieren. Diese Aktualisierung wird am Datum der automatischen Aktivierung automatisch in Ihrer Organisation erzwungen. Testen Sie Ihre `<lightning:container>`-Komponenten in einer Organisation mit Developer Edition, um zu überprüfen, ob die `<lightning:container>`-Komponenten auch ohne API-Zugriff noch funktionieren. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "API-Zugriff auf `<lightning:container>`-Anwendungen wurde widerrufen" auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie die `<lightning:container>`-Komponenten, die zuvor den API-Zugriff verwendet haben.

Komponentenbibliothek (Beta): Ansehen von benutzerdefinierten Komponenten und Schnittstellendokumentation

Ab sofort finden Sie all Ihre Komponenten aus benutzerdefinierten Namespaces und Paketen an einem Ort. Auch eine Schnittstellendokumentation und Code-Beispiele stehen nun zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Lightning-Komponentenressourcen in benutzerdefinierten Namespaces und Paketen

Ab sofort finden Sie in der Komponentenbibliothek (Beta) Dokumentationen für Komponenten, Ereignisse und Schnittstellen in Ihren benutzerdefinierten Namespaces und Paketen.

Anzeigen der Schnittstellendokumentation über Attribute und Methoden hinaus

Auf der Registerkarte "Dokumentation" finden Sie weitere Informationen zu einer Schnittstelle.

Anzeigen von Lightning-Komponentenressourcen in benutzerdefinierten Namespaces und Paketen

Ab sofort finden Sie in der Komponentenbibliothek (Beta) Dokumentationen für Komponenten, Ereignisse und Schnittstellen in Ihren benutzerdefinierten Namespaces und Paketen.

Ressourcen – Komponenten, Ereignisse und Schnittstellen – in benutzerdefinierten Namespaces zeigen sowohl globale als auch nicht globale Attribute und Methoden an. Ressourcen in verwalteten und nicht verwalteten Paketen zeigen lediglich globale Attribute und Methoden an. Standardmäßig ist für diese Ressourcen nur die Registerkarte mit Spezifikationen verfügbar. Auf dieser Registerkarte finden Sie die Attribute und Methoden, die in der Ressource definiert sind, darunter die `.cmp`-Ressource einer Komponente.

Um Ihre eigene Dokumentation auf der Registerkarte mit Dokumentationen für Komponenten in benutzerdefinierten Namespaces und Paketen bereitzustellen, fügen Sie die `auradoc`-Ressource in Ihr Paket ein. Weitere Informationen finden Sie im Lightning Components Developer Guide.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Bereitstellen der Komponentendokumentation

Anzeigen der Schnittstellendokumentation über Attribute und Methoden hinaus

Auf der Registerkarte "Dokumentation" finden Sie weitere Informationen zu einer Schnittstelle.

Bisher enthielt die Komponentenbibliothek nur die Registerkarte mit Spezifikationen für Schnittstellen. Ab sofort können Sie sich auch Dokumentationen und Code-Beispiele auf der Registerkarte "Dokumentation" ansehen.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Bereitstellen der Komponentendokumentation

Überprüfung der Attributtypen von Komponenten

Der Attributtyp einer Komponente wird überprüft, wenn Sie die Komponente speichern. Durch die Überprüfung können Attributtypfehler zu einem frühen Zeitpunkt in der Entwicklung erkannt werden und nicht erst bei der Ausführung. Die Fehlermeldungen, die beim Speichern aufgrund von Attributtypproblemen angezeigt werden, können in der Regel auch einfacher nachvollzogen werden.

Die Überprüfung von Attributtypen beim Speichern kommt bei Komponenten mit der API-Version 42.0 oder höher zum Einsatz.

In der Regel wirkt sich diese Änderung nicht auf Ihren vorhandenen Code aus. In vorherigen Versionen führten die meisten Attributtypfehler später zu Problemen während der Ausführung. Durch Anzeigen von Attributtypfehlern beim Speichern werden diese jetzt nur früher erkannt. Sie müssen in jedem Fall behoben werden.

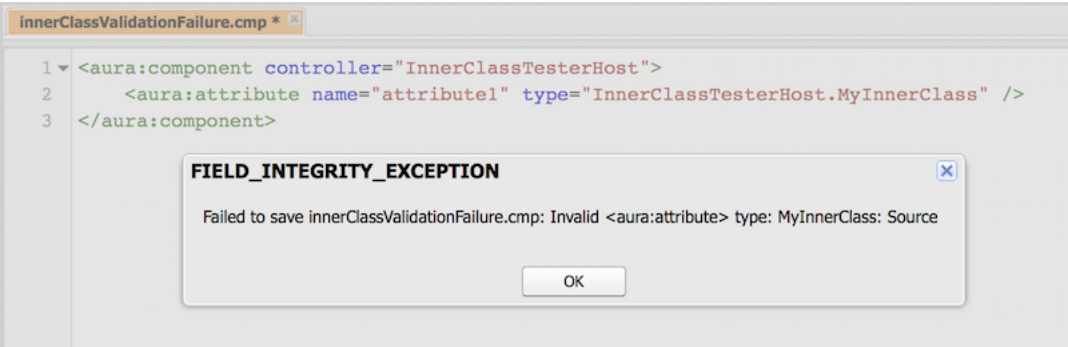
Einige Attributtypfehler, beispielsweise die Verwendung einer inneren Apex-Klasse als Attributtyp einer Komponente, verursachen keine Fehler bei der Ausführung. Wenn solche Fehler bei einer Komponente auftreten und Sie die Komponente auf API 42.0 oder höher aktualisieren, können Sie keine Änderungen an der Komponente speichern.

In solchen Fällen haben Sie zwei Möglichkeiten.

- Konfigurieren Sie die Komponente zur Verwendung von API-Version 41.0 oder früher. Bei früheren API-Versionen werden Komponenten nicht auf Attributtypfehler überprüft.
- Ändern Sie die Komponente, sodass sie einen unterstützten Typ für alle Attribute verwendet.

Beispiel: **Beispiel für einen Attributtypfehler**

Überprüfung des Attributtyps schlägt mit dem Fehler `FIELD_INTEGRITY_EXCEPTION` fehl.



SIEHE AUCH:

- *Lightning Components Developer Guide*: Custom Apex Class Types (Benutzerdefinierte Apex-Klassentypen)
- *Lightning Components Developer Guide*: Returning Data from an Apex Server-Side Controller (Rückgabedaten eines serverseitigen Apex-Steuerfelds)
- *Lightning Components Developer Guide*: Validation When You Save Code Changes (Validierung beim Speichern von Codeänderungen)

Finden von dynamisch erstellten Komponenten

Sie können nun anhand von `cmp.find()` eine Komponente finden, die Sie dynamisch mit `$A.createComponent()` erstellt haben.

In den vorherigen Versionen konnte `cmp.find()`, die Standardmethode zum Suchen von Komponenten, aufgrund eines Fehlers nicht mit dynamisch erstellten Komponenten verwendet werden. Darüber sind viele Benutzer gestolpert. Jetzt funktioniert alles wie erwartet.

Unterstützung von Aktionsüberschreibungen, die Lightning-Komponenten verwenden, in Lightning-Konsolenanwendungen

Bereiten Sie sich auf eine genauere Kontrolle dessen vor, was Benutzer beim Anzeigen oder Bearbeiten eines Datensatzes oder beim Öffnen einer Liste sehen können. Überschreibungen von Aktionen, bei denen Lightning-Komponenten für "Anzeigen", "Neu", "Bearbeiten" und "Registerkarte" verwendet werden, werden nun in Lightning-Konsolenanwendungen unterstützt. Wenn ein Benutzer eine Aktion ausführt, die durch eine Lightning-Komponente überschrieben wurde, wird der Inhalt der benutzerdefinierten Aktion auf einer Registerkarte oder Unterregisterkarte angezeigt. Wenn die geteilte Ansicht geöffnet ist, wird bei Überschreibungen von Registerkartenaktionen die Lightning-Komponente in einem Container mit geteilter Ansicht und einer Breite von 400 Pixeln geladen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

- Überschreiben von Aktionen für Lightning-Komponenten in Lightning-Konsolenanwendungen

`<style>`-Tag in Komponenten nicht zulässig

Im Komponenten-Markup oder beim dynamischen Erstellen einer Komponente in JavaScript-Code können Sie kein `<style>`-Tag einfügen. Diese Einschränkung stellt eine bessere Komponentenkapselung sicher und verhindert Konflikte zwischen der Formatierung verschiedener Komponenten.

Die Einschränkung in Bezug auf das `<style>`-Tag gilt für Komponenten mit API-Version 42.0 oder höher.

Definieren Sie Komponentenformate nur in der Formatressource eines Komponentenpakets. Alle Elemente auf oberster Ebene einer Komponente verfügen über eine spezielle `THIS`-CSS-Klasse. Die `THIS`-Klasse fügt CSS Namespacing hinzu und verhindert, dass das CSS einer Komponente die Formatierung einer anderen Komponente überschreibt.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: CSS in Components (CSS in Komponenten)

Änderungen des Locker Service

Die Architekturebene Locker Service erhöht die Sicherheit, indem sie einzelne Lightning-Komponenten in eigenen Containern isoliert und bewährte Codierungsmethoden erzwingt. Das Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. In dieser Version wurde die Locker Service-Kompatibilität wesentlich verbessert.

Verhalten bei Aktivierung der strengeren Inhaltssicherheitsrichtlinie

Zuvor verwendete Locker Service bei Aktivierung der strengeren Inhaltssicherheitsrichtlinie einen Inline-Frame (iframe), um Komponentencode zu isolieren. Dieser Ansatz führte zu Problemen, als die wichtige Aktualisierung mit dem Titel "Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für Lightning-Komponenten aktivieren" aktiviert wurde.

In dieser Version wurde der Inline-Frame aus Locker Service entfernt, sodass Framework und Komponentencode im Hauptfenster ausgeführt werden. Benutzerdefinierter Komponentencode wird weiterhin durch Locker Service gekapselt und die Locker Service-Funktion ändert sich nicht.

Die strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie kann jetzt problemlos zusammen mit der wichtigen Aktualisierung aktiviert werden. Weitere Informationen dazu finden Sie unter Wichtige Aktualisierung für strengere CSP-Einschränkungen.

Strenger JavaScript-Modus

Der strenge JavaScript-Modus wurde verbessert. Weitere Informationen finden Sie unter Erzwingung des strengen Modus JavaScript ES5.

Bessere Unterstützung für React-Framework

Die Kompatibilität mit dem React-Framework wurde verbessert.

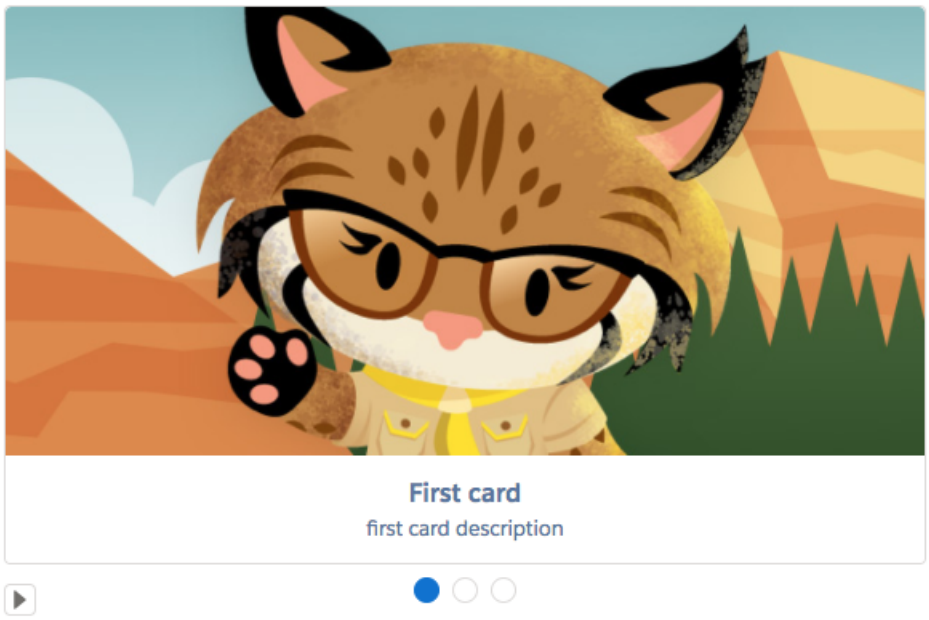
Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Erstellen Sie Benutzeroberflächen in kürzester Zeit mit einer Fülle von neuen Komponenten.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu und erfordern API-Version 42.0 und höher.

lightning:carousel (Beta)
Eine Sammlung von Bildern, die nacheinander horizontal angezeigt werden.



lightning:formattedAddress
Zeigt eine formatierte Adresse mit einem Link zum jeweiligen Standort auf Google Maps an.

121 Spear St.
San Francisco, CA 94105
US

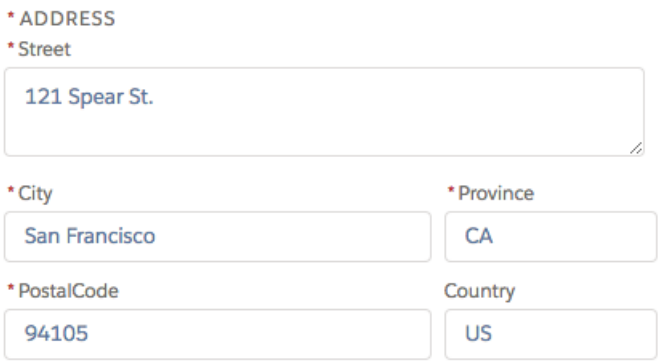
lightning:formattedName
Zeigt einen formatierten Namen an, der eine Anrede und einen Zusatz enthalten kann.

Mr. John Middleton Doe The 3rd Jo

lightning:formattedTime
Zeigt eine formatierte Uhrzeit auf der Grundlage des Gebietsschemas des Benutzers an.

10:12:30 PM

lightning:inputAddress
Stellt ein zusammengesetztes Adressfeld dar, das Straße, Ort, Bundesland, Postleitzahl und Land unterstützt.



lightning:inputField
Ein bearbeitbares Feld mit einer Bezeichnung, Hilfetext und einem Wert, der einem Feld in einem Salesforce-Objekt entspricht. Diese Komponente muss in einer `lightning:recordEditForm`-Komponente verschachtelt sein.

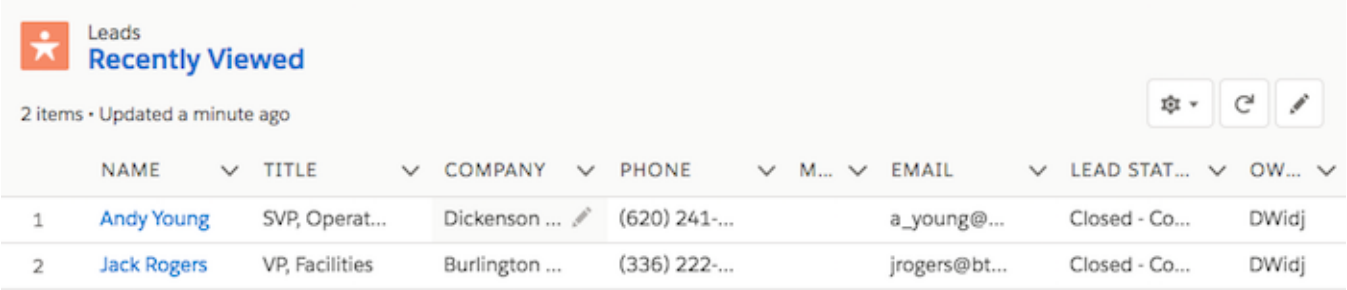
lightning:inputName

Stellt ein zusammengesetztes Namensfeld dar, dass Anrede, Vorname, zweiter Vorname, Nachname, informeller Name und Zusatz unterstützt.



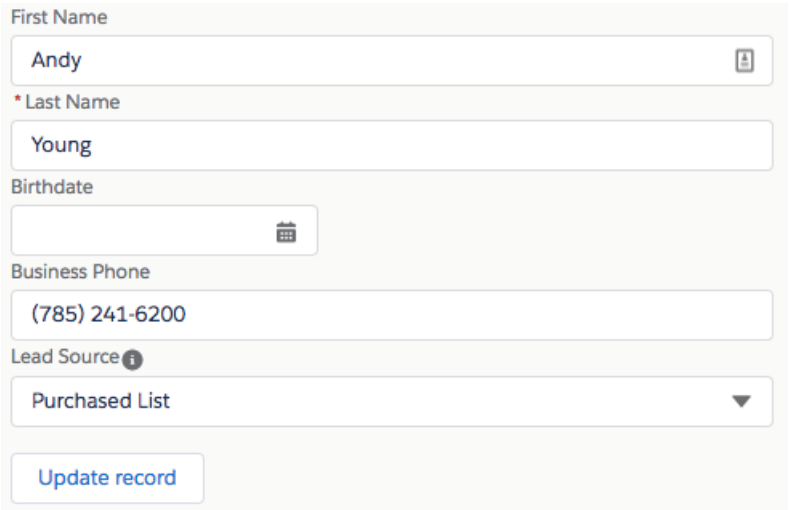
lightning:listView

Stellt eine Listenansicht mit Datensätzen dar, deren Inhaber Sie sind oder für die Sie über Lese- oder Schreibzugriff verfügen und die für Sie freigegeben wurden.



lightning:recordEditForm

Ein Layout zum Bearbeiten oder Erstellen von Datensätzen, das ein oder mehrere Felder anzeigt, die von `lightning:inputField` bereitgestellt wurden.



lightning:pillContainer

Eine Liste von Pillen, die in einem Container gruppiert sind.



lightning:treeGrid
Eine hierarchische Ansicht von Daten, die in einer Tabelle dargestellt werden.



lightningsnapin:prechatAPI
Ermöglicht die Anpassung der Benutzeroberfläche für die Seite vor dem Chat in Snap-ins-Chat.

Geänderte Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

lightning:buttonIcon
Die folgende Variante wurde neu eingeführt.

- `brand`: erstellt eine reine Symbol-Schaltfläche im blauen Salesforce-Stil.

lightning:buttonIconStateful
Die folgende Variante wurde neu eingeführt.

- `border-filled`: Erstellt eine reine Symbol-Schaltfläche mit weißem Hintergrund.

lightning:combobox
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:datatable
Textumbruch und Clipping innerhalb einer Spalte werden ab sofort unterstützt. Beim Textumbruch wird die Höhe der Zeile angepasst, sodass mehr Inhalt sichtbar ist. Der Inhalt wird standardmäßig abgeschnitten, wenn die Anzahl der Zeichen die verfügbare Breite der Spalte überschreitet. Um zwischen den beiden Ansichten zu wechseln, wählen Sie aus dem Dropdown-Menü in der Spaltenüberschrift **Text umbrechen** oder **Text abschneiden** aus.

Darüber hinaus werden nun folgende Funktionen unterstützt:

- Anfügen von Symbolen an die Kopfzeilenspalte
- Aktionen auf Kopfzeilenebene
- Unendliches Laden von Zeilen
- Aktionen auf Zeilenebene
- Programmatische Zeilenauswahl
- Verwenden einer Schaltfläche als Datentyp

Diese Funktionen werden von den nachfolgenden Listen von Attributen, Spalteneigenschaften und Datentypen erfasst.

Die folgenden Attribute sind neu.

- `enableInfiniteLoading`: aktiviert oder deaktiviert das unendliche Laden. Die Standardvorgabe lautet false (falsch).

- `isLoading`: Gibt an, ob weitere Daten geladen werden, und zeigt in diesem Fall einen Ladekreis an. Die Standardvorgabe lautet false (falsch).
- `loadMoreOffset`: Legt fest, wann das unendliche Laden ausgelöst wird, abhängig davon, wie viele Pixel die Bildlaufposition vom Ende der Tabelle entfernt ist. Der Standardwert ist 20.
- `selectedRows`: Aktiviert die programmatische Zeilenauswahl mit einer Liste von `keyField`-Werten.
- `maxRowSelection`: Die maximale Anzahl an Zeilen, die ausgewählt werden können. Standardmäßig werden Kontrollkästchen für die Auswahl verwendet. Wenn `maxRowSelection` gleich 1 ist, werden Optionsfelder verwendet.
- `onheaderaction`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn eine Kopfzeilenaktion angeklickt wird. Standardmäßig wird dadurch auch das Menü mit den Kopfzeilenaktionen geschlossen.
- `onloadmore`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn beim unendlichen Laden weitere Daten geladen werden.
- `onresize`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn die Tabelle Spalten bei jeder Größenanpassung rendert.
- `onrowaction`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn eine Zeilenaktion angeklickt wird. Standardmäßig wird dadurch auch das Menü mit den Zeilenaktionen geschlossen.
- `rowNumberOffset`: Legt fest, wo mit dem Zählen der Zeilennummer begonnen wird. Der Standardwert ist 0.
- `showRowNumberColumn`: Blendet die Spalte mit der Zeilennummer ein oder aus. Wenn die Zeilennummer angezeigt werden soll, legen Sie "true" (wahr) fest. Die Standardvorgabe lautet false (falsch).

Die folgenden Spalteneigenschaften sind neu.

- `actions`: Fügt ein Dropdown-Menü mit Aktionen an eine Spalte an.
- `cellAttributes`: Bietet zusätzliche Anpassungsmöglichkeiten, etwa das Anfügen eines Symbols an die Ausgabe. Folgende Attribute können übergeben werden: `iconName`, `iconLabel`, `iconPosition`.
- `iconName`: Der Lightning Design System-Name des Symbols. Namen werden im Format `standard:opportunity` geschrieben. Das Symbol wird links an die Bezeichnung der Kopfzeile angefügt.

Die folgenden Datentypen werden nun unterstützt.

- `action`: Zeigt ein Dropdown-Menü unter Verwendung von `lightning:buttonMenu` mit Aktionen als Menüelemente an. Dieser Datentyp unterstützt die folgenden `typeAttributes`-Eigenschaften: `rowActions` und `menuAlignment`.
- `button`: Zeigt eine Schaltfläche unter Verwendung von `lightning:button` an. Dieser Datentyp unterstützt die folgenden `typeAttributes`-Eigenschaften: `disabled`, `iconName`, `iconPosition`, `label`, `name`, `title`, `variant`.

Der Datentyp `url` unterstützt nun die folgende `typeAttributes`-Eigenschaft.

- `label`: Der Text, der im Link angezeigt werden soll.

Der Typ `date` unterstützt nun die folgenden `typeAttributes`-Eigenschaften.

- `day`: Gültige Werte sind `numeric` und `2-digit`.
- `era`: Gültige Werte sind `narrow`, `short` und `long`.
- `hour`: Gültige Werte sind `numeric` und `2-digit`.
- `hour12`: Legt fest, ob die Uhrzeit im Format `12-hour` angezeigt wird. Im Falle von "false" (falsch) wird sie im Format `24-hour` angezeigt. Die Standardeinstellung hängt vom Gebietsschema des Benutzers ab.
- `minute`: Gültige Werte sind `numeric` und `2-digit`.
- `month`: Gültige Werte sind `2-digit`, `narrow`, `short` und `long`.
- `second`: Gültige Werte sind `numeric` und `2-digit`.
- `timeZone`: Die Zeitzone, die verwendet werden soll. Implementierungen können alle Zeitzonen umfassen, die in der Zeitzonen-Datenbank der IANA aufgelistet sind. Standardmäßig wird die standardmäßige Zeitzone der Laufzeit verwendet. Dieses Attribut sollte nur verwendet werden, wenn Sie die Standardzeitzone überschreiben möchten.

- `timeZoneName`: Gültige Werte sind `short` und `long`. Zum Beispiel wird die pazifische Zeitzone als `PST` angezeigt, wenn Sie `short` verwenden, oder als `Pacific Standard Time`, wenn Sie `long` verwenden.
- `weekday`: Gültige Werte sind `narrow`, `short` und `long`.
- `year`: Gültige Werte sind `numeric` und `2-digit`.

lightning:dualListbox

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:fileUpload

Das folgende neue Attribut wurde seit der ersten Veröffentlichung geändert.

- `name`: Gibt den Namen des Eingabeelements an. Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:flow

Das Attribut `onstatuschange` gibt zusätzliche Parameter zurück.

- `guid`: Der GUID des Interviews.
- `helpText`: Der Hilfetext für den aktuellen Bildschirm.

lightning:helptext

Für diese Komponente ist Version 41.0 nicht mehr erforderlich. Sie kann nun mit API-Version 37.0 oder höher verwendet werden.

lightning:input

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `formatter`: Der Formatierer `percent-fixed` ist neu für `type="number"`. Sein Eingabewert wird unverändert angezeigt. Wenn Sie also 10 eingeben, wird 10 % angezeigt. Darüber hinaus wird der Prozentwert nun auf die letzte Dezimalstelle gerundet, wenn der Wert `step` angegeben ist. Wenn zum Beispiel `step="0.001"` und der Wert `0.12345` mit dem Formatierer `percent` angegeben sind, wird `12.345%` anstatt `12%` angezeigt. Und wenn `step="0.001"` und der Wert `12.3456` mit dem Formatierer `percent-fixed` angegeben sind, wird `12.346%` angezeigt.
- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:inputRichText

Die folgenden Attribute sind neu.

- `ariaLabel`: Bezeichnung, die den Rich-Text-Editor für barrierefreie Zugriffstechnologien beschreibt
- `ariaLabelledby`: Eine Element-ID, die eine Bezeichnung für den Rich-Text-Editor bereitstellt
- `ariaDescribedby`: Eine durch Leerzeichen getrennte Liste von Element-IDs, die beschreibende Bezeichnungen für den Rich-Text-Editor bereitstellt

lightning:outputField

Das folgende Attribut ist neu.

- `class`: CSS-Klassen für das äußere Element, Zusatz zu den Basisklassen der Komponente.

lightning:radioGroup

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:recordViewForm

Das folgende Attribut ist neu.

- `class`: CSS-Klassen für das äußere Element, Zusatz zu den Basisklassen der Komponente.

lightning:select

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:textarea
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `name`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

lightning:verticalNavigation
Das folgende Attribut ist neu.

- `ariaLabel`: Das Attribut "aria-label" für die Navigationskomponente.

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.

Omnikanal-Ereignisse

Die Omnikanal-Konsolenereignisse im Integrations-Toolkit von Salesforce Console sind jetzt mit Lightning-Komponenten verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce Console-APIs.

Geänderte Ereignisse

Das folgende Ereignis wurde geändert.

aura:locationChange
Die wichtige Aktualisierung, die ein neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung ermöglicht, ändert die Auswirkungen von URLs auf die Navigation in einer Anwendung. Änderungen am Hash-Fragment in einem URL sind für die Navigation im alten URL-Format entscheidend. Für die Navigation mit dem neuen URL-Format ist das Hash-Fragment nicht so wichtig.

`aura:locationChange` verfolgt Änderungen am Hash-Fragment in einem URL. Das Ereignis hat sich nicht geändert, ist jedoch für die Navigationsverfolgung mit dem neuen URL-Format nicht hilfreich.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe einer Lightning-Schnittstelle kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Neue Schnittstellen

Die folgenden Schnittstellen sind neu.

lightning:availableForFlowScreens
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente in einem Flow-Bildschirm. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt zum Erstellen von umfangreicheren Flow-Bildschirmen mit Lightning-Komponenten.

lightningsnapin:prechatUI
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlage für die Seite vor dem Chat von Snap-ins-Chat. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt zum Anpassen der Seite vor dem Chat mit Lightning-Komponenten.

Geänderte Schnittstellen

Die folgende Schnittstelle wurde geändert.

clients:hasItemContext
Ermöglicht Komponenten den Zugriff auf E-Mail- oder Kalenderereignisse in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (jetzt mit Modus zum Lesen und Verfassen).

Visualforce: Bereitschaft für Lightning Experience

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Die Änderungen in dieser Version sind darauf ausgerichtet, Ihnen die Migration Ihrer Visualforce-Seiten in Lightning Experience zu erleichtern.

Weitere Informationen zu den Funktionen, die diese Verbesserungen betreffen, finden Sie im *Visualforce Developer's Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)
Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)
Vereinfachen der Einführung von Visualforce Lightning Experience
<apex:slds> unterstützt Lightning Experience- und benutzerdefinierte Formatierungen
Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

Der Hostname der URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien wird durch Entfernen von Instanznamen aus URLs stabilisiert. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Sie wird am 16. März automatisch aktiviert.

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird das exklusive Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole `Theme4u` automatisch am 5. Oktober 2018 aktiviert. Aktuell gibt `$User.UITheme` oder `$User.UIThemeDisplayed` das Thema `Theme4d` für Visualforce-Seiten in Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen zurück. Sobald die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, geben Lightning-Konsolenanwendungen `Theme4u` zurück und Visualforce-Seiten können von Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen unterschieden werden.

Vereinfachen der Einführung von Visualforce Lightning Experience

Mit dem Visualforce-Bericht für Lightning Experience erhalten Sie nun mehr Informationen und Empfehlungen, um Ihre Seiten für Lightning Experience vorzubereiten. Im Bericht wird erläutert, bei welchen Visualforce-Seiten es sich um Überschreibungen, Registerkarten, eingebettete Seiten oder Dashboard-Komponenten handelt. Im Bericht finden Sie außerdem Gestaltungsempfehlungen sowie weiterführende Maßnahmen, um das Aussehen Ihrer Visualforce-Seiten an das Erscheinungsbild von Lightning Experience anzupassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

<apex:slds> unterstützt Lightning Experience- und benutzerdefinierte Formatierungen

Die Komponente `<apex:slds>` fügt Lightning Design System-Stylesheets in Visualforce-Seiten ein. In Spring '18 übernimmt diese Komponente automatisch die neuesten Lightning Experience-Formatierungen mit dem benutzerdefinierten Thema Ihrer Organisation. Um diese Änderung auf Ihre Visualforce-Seiten anzuwenden, aktualisieren Sie die API-Version auf 42.0 oder höher. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Ihre Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie in Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Der Hostname der URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien wird durch Entfernen von Instanznamen aus URLs stabilisiert. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Sie wird am 16. März automatisch aktiviert.

Vor der Version Winter '18 enthielten die URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien den Instanznamen der Organisation, selbst wenn ein Name für "Meine Domäne" bereitgestellt wurde. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Organisation gehostet wird.

Wenn der Instanzname aus Ihren URLs entfernt wird, ändern sich Ihre Hostnamen.

Nachstehend sind zwei Beispiele aufgeführt:

- *mydomain--c.visualforce.com* ersetzt *mydomain--c.na1.visual.force.com*
- *mydomain--c.documentforce.com* ersetzt *mydomain--c.na1.content.force.com*

Anmerkung: Alle URLs vom Typ "*.content.force.com" werden durch "*.documentforce.com" ersetzt.

Nach dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet.

Durch diese Aktualisierung werden Benutzer, die auf URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien zugreifen, möglicherweise abgemeldet. Damit Unterbrechungen vermieden werden, sollten Sie diese wichtige Aktualisierung außerhalb der Hauptbelastungszeiten aktivieren.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Es empfiehlt sich, diese Aktualisierung in einer Sandbox zu testen, um sicherzustellen, dass die neuen URLs bei Firewalls und Proxy-Servern im Netzwerkpfad zwischen Ihren Benutzern und Salesforce funktionieren. Firewalls und Proxy-Server, die nach Hostnamen filtern, müssen zusätzlich Folgendem vertrauen:

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird das exklusive Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole `Theme4u` automatisch am 5. Oktober 2018 aktiviert. Aktuell gibt `$User.UITheme` oder `$User.UIThemeDisplayed` das Thema `Theme4d` für Visualforce-Seiten in Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen zurück. Sobald die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, geben Lightning-Konsolenanwendungen `Theme4u` zurück und Visualforce-Seiten können von Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen unterschieden werden.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Bevor die wichtige Aktualisierung aktiviert wird, muss der Code geändert werden, der bestimmt, ob die Visualforce-Seite in Lightning Experience verwendet wird. Beispielsweise muss folgender Code geändert werden:

```
function inLightningExperience () {
    return 'Theme4d' === '{!$User.UIThemeDisplayed}';
}
```

Verwenden Sie stattdessen den folgenden Code, um zu bestimmen, ob die Seite in Lightning Experience verwendet wird.

```
function inLightningExperience () {
    return ['Theme4d', 'Theme4u'].indexOf('{!$User.UIThemeDisplayed}') > -1;
}
```

SIEHE AUCH:

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Vereinfachen der Einführung von Visualforce Lightning Experience

Mit dem Visualforce-Bericht für Lightning Experience erhalten Sie nun mehr Informationen und Empfehlungen, um Ihre Seiten für Lightning Experience vorzubereiten. Im Bericht wird erläutert, bei welchen Visualforce-Seiten es sich um Überschreibungen, Registerkarten, eingebettete Seiten oder Dashboard-Komponenten handelt. Im Bericht finden Sie außerdem Gestaltungsempfehlungen sowie weiterführende Maßnahmen, um das Aussehen Ihrer Visualforce-Seiten an das Erscheinungsbild von Lightning Experience anzupassen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wir schätzen den erforderlichen Zeit- und Arbeitsaufwand für unsere Visualforce-Empfehlungen. Diese Schätzungen beruhen auf der durchschnittlichen Zeit in Stunden, die bestimmte Visualforce-Migrationsaufgaben erfordern.

Sie können den Visualforce-Bericht direkt über die PDF-Datei mit dem Lightning-Bereitschaftsbericht ausführen. In dem Bericht werden nur die Seiten evaluiert, auf die innerhalb der letzten 90 Tage zugegriffen wurde.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Ausführen des Visualforce-Berichts für Lightning Experience:

- "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren"

Abrufen von E-Mails mit Ihrem Visualforce-Bericht:

- In Salesforce-Setup muss die E-Mail-Zustellbarkeit auf die Zugriffsebene **Alle E-Mails** eingestellt sein

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überprüfen der Bereitschaft für Lightning Experience

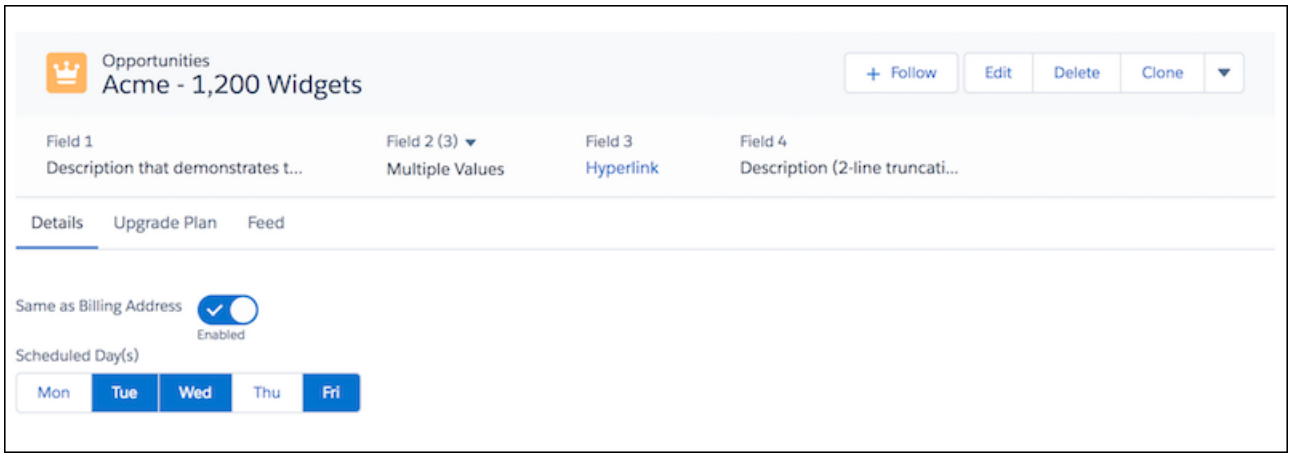
Aktueller Status Ihrer Bereitschaft für Lightning Experience

`<apex:slds>` unterstützt Lightning Experience- und benutzerdefinierte Formatierungen

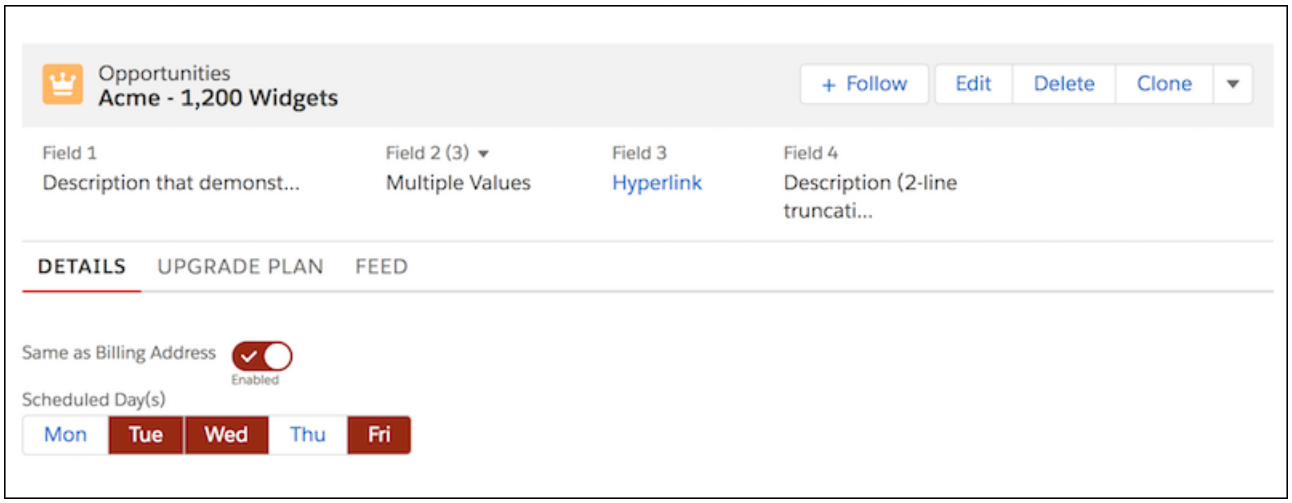
Die Komponente `<apex:slds>` fügt Lightning Design System-Stylesheets in Visualforce-Seiten ein. In Spring '18 übernimmt diese Komponente automatisch die neuesten Lightning Experience-Formatierungen mit dem benutzerdefinierten Thema Ihrer Organisation. Um diese Änderung auf Ihre Visualforce-Seiten anzuwenden, aktualisieren Sie die API-Version auf 42.0 oder höher. Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Um Themen zu konfigurieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Themen und Branding`* ein und wählen Sie **Themen und Branding** aus. Sie können zwischen den integrierten Salesforce-Themen und benutzerdefinierten Themen wählen, die Sie aus Ihren eigenen Bildern und Farben erstellen.

Hier sehen Sie eine Visualforce-Seite ohne die `<apex:slds>`-Aktualisierungen.



Hier sehen Sie eine Visualforce-Seite mit der aktualisierten Komponente `<apex:slds>`. Beachten Sie das benutzerdefinierte Thema, mit dem die Kopfzeile und die Schaltflächen angezeigt werden.



Formatierungen werden nur auf Lightning Design System-Komponenten angewendet, die mit `<apex:slds>` eingeschlossen wurden. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Lightning Design System-Website.

SIEHE AUCH:

Lightning Design System

Farbe bekennen mit Themen in Lightning Experience

Visualforce Developer Guide: `<apex:slds>`-Komponentenreferenz

Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten

Ihre Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie in Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Suchen Sie in der Logik zum Erkennen von Benutzeroberflächenkontext in der Konsole nach dem Wert `Theme4u`, zum Beispiel anhand der globalen Variablen `$User.UITheme` und `$User.UIThemeDisplayed`.

SIEHE AUCH:

Visualforce Developer Guide: $User.UITheme and $User.UIThemeDisplayed

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Benutzerdefinierte Metadaten: Benutzerfreundliche Referenzierung von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen in Validierungsregeln (Pilot)

Mithilfe von benutzerfreundlichen deklarativen Tools können Sie die Verwendung von benutzerdefinierten Metadatentypen erweitern. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

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.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Formeln für Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilot)

Wenn Sie Validierungsregeln verwenden, wissen Sie, wie hilfreich sie sein können. Sie müssen jedoch einige der Werte hartcodieren. Nun können Sie Werte speichern, die Sie zuvor in benutzerdefinierten Metadatentypen hartcodieren und in Ihren Validierungsregeln referenzieren mussten.

Problemloses Einfügen von Feldern in benutzerdefinierte Metadatentypen (Pilot)

Mit dem Dialogfeld "Feld einfügen" wird das Referenzieren von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen ein Leichtes. Zudem ist keine Codierung erforderlich.

Verwenden von Formeln für Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilot)

Wenn Sie Validierungsregeln verwenden, wissen Sie, wie hilfreich sie sein können. Sie müssen jedoch einige der Werte hartcodieren. Nun können Sie Werte speichern, die Sie zuvor in benutzerdefinierten Metadatentypen hartcodieren und in Ihren Validierungsregeln referenzieren mussten.

Beispiel: Verwenden Sie eine Formel für Validierungsregeln, um Rabatte für bestimmte Marken auf 10 % zu begrenzen. Sie können Validierungsregeln ohne benutzerdefinierte Metadaten verwenden. Zum Ändern eines Betrags müssen Sie jedoch den hartcodierten Wert aktualisieren. Wenn Sie über mehrere Validierungsregeln verfügen, die den Rabattbetrag überprüfen, müssen Sie sie alle verwalten. Verwenden Sie stattdessen eine Formel für Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentypen.

1. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Metadatentyp. In diesem Beispiel heißt er "DiscountLimits".
2. Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Feld für Ihren Typ. Im Beispiel heißt er "maxDiscount".

3. Erstellen eines Datensatzes Im Beispiel heißt er "FoodDiscount".

Wenn Sie fertig sind, können Sie in Ihrer Validierungsregel auf den benutzerdefinierten Metadatentyp verweisen. Die Syntax lautet wie folgt:

```
$CustomMetadata.CustomMetadataTypeAPIName.RecordAPIName.FieldAPIName
```

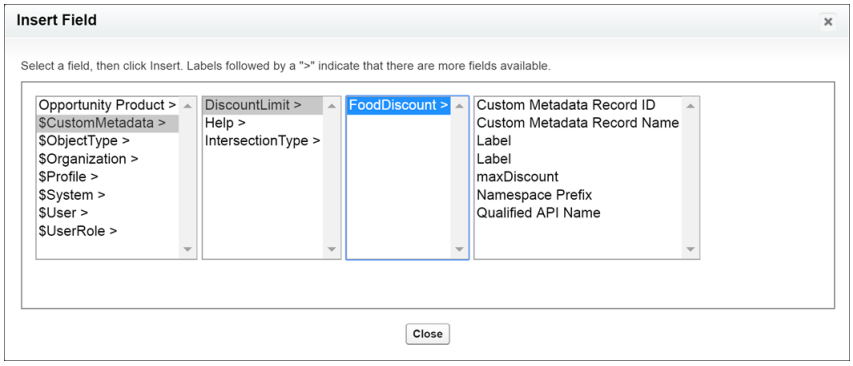
Verwenden Sie die richtigen Suffixe. Verwenden Sie `__mdt` als den benutzerdefinierten Metadatentyp. Verwenden Sie `__c` für die Felder. Für Datensätze muss kein Suffix angegeben werden. Ihre Validierungsregel für dieses Beispiel sieht in etwa so aus:

```
Discount > $CustomMetadata.DiscountLimits__mdt.FoodDiscount.maxDiscount__c
```

Problemloses Einfügen von Feldern in benutzerdefinierte Metadatentypen (Pilot)

Mit dem Dialogfeld "Feld einfügen" wird das Referenzieren von benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen ein Leichtes. Zudem ist keine Codierung erforderlich.

Beispiel: Wählen Sie im Dialogfeld "Feld einfügen" zum Einfügen eines Felds mit dem Namen "maxDiscount" aus einem benutzerdefinierten Metadatentyp mit dem Namen "DiscountLimits" die Option **$CustomMetadata >** aus und nehmen Sie Ihre Auswahl vor.



Apex: Plattform-Cache in Lightning und neue Methoden

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.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen 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:

Plattform-Cache: Ist nun in Lightning verfügbar

Sie können nun den Plattform-Cache in Lightning Experience und Salesforce Classic verwenden. Zuvor wurde nur Salesforce Classic unterstützt. Durch die Verwendung des Plattform-Caches kann sich die Leistung Ihrer Anwendungen erheblich erhöhen.

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. Sie können nun bis zu 100 Kommentare auf einmal erhalten, Listen von Benutzern abrufen, die über Posts oder Kommentare abgestimmt haben, und die Chatter-bezogenen Aktivitäten von Benutzern löschen.

Plattform-Cache: Ist nun in Lightning verfügbar

Sie können nun den Plattform-Cache in Lightning Experience und Salesforce Classic verwenden. Zuvor wurde nur Salesforce Classic unterstützt. Durch die Verwendung des Plattform-Caches kann sich die Leistung Ihrer Anwendungen erheblich erhöhen.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/articleView?id=data_platform_cache.htm

Apex: Neue und geänderte Klassen

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Klasse `Auth.SessionManagement`

Neue Methoden

`finishLoginFlow()`
Schließen Sie den Visualforce-Seitenanmelde-Flow-Prozess ab und leiten Sie den Benutzer zur Standardstartseite um.

`finishLoginFlow(startUrl)`
Schließen Sie den Visualforce-Seitenanmelde-Flow-Prozess ab und leiten Sie den Benutzer zum angegebenen Start-URL um.

Klasse `Flow.Interview`

Flows mit Namespaces mit dem folgenden Format werden nun vom Interview-Objekt unterstützt: `Flow.Interview.`***`namespace.flowName`***.

Neue Methoden

`createInterview(flowName, inputVariables)`
Erstellt ein Interview für einen Flow.

`createInterview(namespace, flowName, inputVariables)`
Erstellt ein Interview für einen Flow mit Namespace.

Klasse `Messaging.SingleEmailMessage`

Neue Methode

`getTemplateName()`
Gibt den Namen der Vorlage zurück, die zum Erstellen der E-Mail verwendet wurde.

Klasse `Metadata.AnalyticsCloudComponentLayoutItem`

Neue Eigenschaft

`showHeader`
Bei `true` wird die Kopfzeilenleiste des Dashboards angezeigt. Bei `false` wird das Dashboard ohne Kopfzeilenleiste angezeigt.

Klasse `Metadata.SidebarComponent`

Neue Eigenschaften

`createAction`
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, ist dies der Name der zum Erstellen eines Datensatzes verwendeten Schnellaktion.

`enableLinking`
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, können Benutzer hiermit diesem Feld einen Datensatz zuordnen.

`updateAction`
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, ist dies der Name der zum Aktualisieren eines Datensatzes verwendeten Schnellaktion.

Klasse `System.List`

Neue Methoden

contains(listElement)
Gibt `true` zurück, wenn die Liste das angegebene Element enthält.

indexOf(listElement)
Gibt den Index des ersten Vorkommens des angegebenen Elements in dieser Liste zurück. Gibt "-1" zurück, wenn das Element in der Liste nicht enthalten ist.

`System.PageReference`-Klasse

Neue Methode

`renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption, updateEmailTemplateUsage)`
Eine neue Überschreibung dieser Methode, die den neuen Parameter *`updateEmailTemplateUsage`* enthält. Anhand dieses Parameters wird angegeben, ob das Verwendungsfeld im Datensatz "EmailTemplate" beim erfolgreichen Rendern aktualisiert wird.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Sie können nun bis zu 100 Kommentare auf einmal erhalten, Listen von Benutzern abrufen, die über Posts oder Kommentare abgestimmt haben, und die Chatter-bezogenen Aktivitäten von Benutzern löschen.

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 können Sie mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten auf einige Chatter-Daten zugreifen. `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
Diese Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex
Diese Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex
Diese Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex
Diese Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex

Diese Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Diese neuen und geänderten Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.ChatterFeeds`. Diese Methoden sind neu, falls sie nicht als vorhanden angemerkt werden.

Abrufen von Link-Metadaten für URLs

- `getLinkMetadata(communityId, urls)`

Abrufen von bis zu 100 Kommentaren

- `getCommentBatch(communityId, commentIds)`

Abrufen einer Liste mit Benutzern, die positiv oder negativ für einen Feedpost gestimmt haben

- `getVotesForFeedElement(communityId, feedElementId, vote)`
- `getVotesForFeedElement(communityId, feedElementId, vote, pageParam, pageSize)`

Abrufen einer Liste mit Benutzern, die positiv oder negativ für einen Kommentar gestimmt haben

- `getVotesForComment(communityId, commentId, vote)`
- `getVotesForComment(communityId, commentId, vote, pageParam, pageSize)`

Posten eines Kommentars mit einem vorhandenen Knowledge-Artikel als Anhang

Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.RecordCapabilityInput`.

- `postCommentToFeedElement(communityId, feedElementId, comment, feedElementFileUpload)`

Abrufen der besten fünf unbeantworteten Fragen für den Kontextbenutzer in einer Community (Pilot)

- `getTopUnansweredQuestions(communityId)` (Pilot)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, filter)` (Pilot)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, pageSize)` (Pilot)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, filter, pageSize)` (Pilot)

Für diese Methoden sind entsprechende Testmethoden verfügbar.

Anmerkung: Die besten fünf unbeantworteten Fragen 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. Die besten fünf unbeantworteten Fragen sind 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.

Verwaltete Themen

Diese geänderten Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.ManagedTopics`.

Abrufen von bis zu acht Ebenen mit verwalteten Themen

Zuvor gaben diese Methoden bis zu drei Ebenen mit Themen zurück. Nun können Sie für `depth` einen Wert zwischen 1 und 8 angeben.

- `getManagedTopic(communityId, managedTopicId, depth)`
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, depth)`
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`

Benutzer

Diese neuen Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.ChatterUsers`.

Exportieren Chatter-bezogener Aktivitäten für einen Benutzer

- `exportUserActivities(communityId, userId)`

Löschen Chatter-bezogener Aktivitäten für einen Benutzer

- `purgeUserActivities(communityId, userId)`

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex

Diese Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.CommentCapabilitiesInput`

Diese Eingabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `feedEntityShare`: Für den Kommentar freizugebende Feedeinheit.
- `record`: Vorhandener Knowledge-Artikel zum Anhängen an den Kommentar.

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`

Diese Eingabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `itemsToRemove`: Liste der aus dem Feedelement zu entfernenden Anhangs-IDs.

`ConnectApi.PinCapabilityInput`

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 und höher 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.RecordCapabilityInput`
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `recordId`: ID des vorhandenen anzuhängenden Knowledge-Artikels.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex

Diese Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.CommentCapabilities`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `feedEntityShare`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, ist eine Feedeinheit für ihn freigegeben.
- `record`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, verfügt er über einen Datensatz als Anhang.

`ConnectApi.Feed`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `redirectedFeedFilter`: Filter für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `redirectedFeedSort`: Sortierreihenfolge für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.

`ConnectApi.LinkMetadata`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `description`: Beschreibung des Links.
- `frameSource`: Erforderlicher HTML-Code zum Anzeigen der Ressource.
- `height`: Erforderliche Höhe zum Anzeigen des HTML-Codes.
- `originalUrl`: Ursprünglicher URL, der zum Anfordern der Metadaten verwendet wurde.
- `providerUrl`: URL des Anbieters, von dem die Informationen abgerufen werden.
- `source`: Quelle der Link-Metadaten. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Link-Metadaten wurden nicht abgerufen.
  - `Sfdc`: Salesforce ist die Quelle.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild der Ressource.
- `title`: Titel des Links.
- `type`: Typ des Links, der die Metadaten darstellt. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Error`: Link-Metadaten konnten nicht abgerufen werden.
  - `Link`: Stellt einen Link dar.
  - `None`: Es wurden keine Link-Metadaten abgerufen, da es sich bei dem Link nicht um eine Domäne auf der Positivliste handelt.
  - `Photo`: Stellt ein Foto dar.
  - `Rich`: Stellt Multimedia-Inhalte dar, in der Regel HTML-Inhalt.
  - `Unknown`: Link-Metadaten wurden abgerufen, aber der Typ ist unbekannt.
  - `Video`: Stellt ein Video dar.

- `url`: URL des anzuzeigenden Bilds, falls eines vorhanden ist.
- `width`: Erforderliche Breite zum Anzeigen des HTML-Codes.

`ConnectApi.LinkMetadataCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `linkMetadataList`: Liste der Metadaten für Links.

`ConnectApi.RecordCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `recordId`: Die ID des Datensatzes.
- `url`: Der URL zum Datensatz.

`ConnectApi.Vote`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `type`: Abstimmungstyp für ein Feedelement oder einen Feedkommentar. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`
  - `Positiv`
- `user`: Benutzer, der für das Feedelement oder den Feedkommentar abgestimmt hat.
- `votedItem`: Verweis auf das Feedelement oder den Feedkommentar, für das bzw. den abgestimmt wurde.

`ConnectApi.VoteCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `items`: Sammlung von Benutzern und ihren positiven oder negativen Stimmabgaben.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `total`: Die Gesamtanzahl der positiven oder negativen Stimmabgaben für das Feedelement oder den Feedkommentar.

Benutzer

`ConnectApi.BookmarkSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.ChatterActivitySummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `commentCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community vorgenommenen Kommentare.
- `commentReceivedCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community empfangenen Kommentare.
- `likeReceivedCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community empfangenen "Gefällt mir"-Wertungen für Posts und Kommentare.

- `postCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community vorgenommenen Posts.

`ConnectApi.CommentSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserActivitySummary`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `commentId`: ID des Kommentars.

`ConnectApi.CompanyVerifySummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.DownVoteSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.FeedEntityReadSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.FeedPostSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserActivitySummary`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `feedItemId`: ID des Posts.

`ConnectApi.FeedReadSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserActivitySummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `containerId`: ID des übergeordneten Feeds.
- `feedType`: Der Feedtyp.

`ConnectApi.LikeSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `likeId`: ID der "Gefällt mir"-Wertung.

`ConnectApi.MuteSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.TopicEndorsementSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserActivitySummary`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `endorsementId`: ID der Themabestätigung.

`ConnectApi.UpVoteSummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.UserActivitiesJob`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `jobToken`: Token zur Angabe des Benutzeraktivitätenauftrags.
- `jobType`: Typ des Benutzeraktivitätenauftrags. Der Wert lautet `export` oder `purge`.
- `message`: Meldung, die den Status und das erwartete Ergebnis des Auftrags erläutert.

`ConnectApi.UserActivityCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.

- `userActivities`: Sammlung der Benutzeraktivitäten.

`ConnectApi.UserActivitySummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist abstrakt und eine Superklasse von:

- `ConnectApi.CommentSummary`
- `ConnectApi.FeedPostSummary`
- `ConnectApi.FeedReadSummary`
- `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`

Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.

`ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`
Diese neue Ausgabeklasse ist abstrakt und eine Unterklasse von `ConnectApi.UserActivitySummary`. Sie ist eine Superklasse von:

- `ConnectApi.BookmarkSummary`
- `ConnectApi.DownVoteSummary`
- `ConnectApi.FeedEntityReadSummary`
- `ConnectApi.LikeSummary`
- `ConnectApi.MuteSummary`
- `ConnectApi.UpVoteSummary`

Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex

Diese Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `Record`: Der Kommentar weist einen Datensatzanhang auf.

`ConnectApi.LinkMetadataSource`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `None`: Link-Metadaten wurden nicht abgerufen.
- `Sfdc`: Salesforce ist die Quelle.

`ConnectApi.LinkMetadataType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Error`: Link-Metadaten konnten nicht abgerufen werden.
- `Link`: Stellt einen Link dar.
- `None`: Es wurden keine Link-Metadaten abgerufen, da es sich bei dem Link nicht um eine Domäne auf der Positivliste handelt.

- `Photo`: Stellt ein Foto dar.
- `Rich`: Stellt Multimedia-Inhalte dar, in der Regel HTML-Inhalt.
- `Unknown`: Link-Metadaten wurden abgerufen, aber der Typ ist unbekannt.
- `Video`: Stellt ein Video dar.

`ConnectApi.UserActivityType`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Bookmark`: Der Benutzer hat einen Post mit einem Lesezeichen versehen.
- `ChatterActivity`: Gesamtanzahl der Posts und Kommentare sowie die "Gefällt mir"-Angaben und Kommentare, die für einen Benutzer empfangen wurden.
- `ChatterLike`: Der Benutzer hat einen Post oder Kommentar mit "Gefällt mir" markiert.
- `Comment`: Der Benutzer hat einen Post kommentiert.
- `CompanyVerify`: Der Kommentar wurde vom Benutzer überprüft.
- `DownVote`: Der Benutzer hat einen Post oder Kommentar negativ bewertet.
- `FeedEntityRead`: Der Benutzer hat einen Post gelesen.
- `FeedRead`: Der Benutzer hat einen Feed gelesen.
- `Mute`: Der Benutzer hat einen Post stummgeschaltet.
- `Post`: Der Benutzer hat einen Post erstellt.
- `TopicEndorsement`: Der Benutzer hat einen anderem Benutzer ein Thema empfohlen oder eine Themenempfehlung erhalten.
- `UpVote`: Der Benutzer hat einen Post oder Kommentar positiv bewertet.

API

Greifen Sie in API-Version 42.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

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.

SOQL
Salesforce Object Query Language (SOQL) umfasst Aktualisierungen für FOR REFERENCE und FOR VIEW.

REST-API
Die REST-API enthält eine neue zusammengesetzte Ressource. Sie heißt "sObject-Sammlungen". Mithilfe von zusammengesetzten Ressourcen der REST-API wird die Leistung Ihrer Anwendung erhöht, indem die Anzahl der Roundtrips zwischen dem Client und dem Server minimiert wird.

SOAP-API
Die SOAP-API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Chatter-REST-API
Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Sie können nun bis zu 100 Kommentare auf einmal erhalten, Listen von Benutzern abrufen, die über Posts oder Kommentare abgestimmt haben, und die Chatter-bezogenen Aktivitäten von Benutzern löschen.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die Verbesserungen der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten zwei neue Methoden von Berichts- und Dashboard-Ordnern, einen URL-Parameter für die Ressource "notifications", um den Umfang von Ressourcen auf Lightning-Dashboard-Abonnements festzulegen, neue Ressourcen für Berichtstypen und neue Berichts- und Dashboard-Eigenschaften.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie eine Salesforce-Benutzeroberfläche für native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen unter Verwendung derselben API, die Salesforce verwendet, um Lightning Experience und Salesforce für Android, iOS und die mobile Webversion zu erstellen. Nun können Sie ein Verzeichnis unterstützter Objekte erhalten und eine Benutzeroberfläche für Auswahllisten, abhängige Auswahllisten und Listen erstellen.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Daten-Services: Compliance-Erweiterungen und Löschberechtigungen

Es stehen neue Löschberechtigungen und Funktionen für benutzerdefinierte große Objekte und das Feld-Aktivierungsprotokoll zur Verfügung.

Salesforce Console-APIs

Es wurden Erweiterungen am Integrations-Toolkit für Salesforce Console und an den JavaScript-APIs für Salesforce Lightning-Konsole vorgenommen. Viele der Salesforce Classic-Methoden, die auf vorhandenen Visualforce-Seiten und auf Drittanbieter-Webregisterkarten verwendet wurden, funktionieren nun in Lightning Experience. Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Lightning-Konsolenanwendungen unterstützen nun die Verwendung von Webregisterkarten für Drittanbieterdomänen, damit Benutzer innerhalb der Anwendung auf Webanwendungen oder andere Websites zugreifen können. Die Omnikanal-Methoden in den JavaScript-APIs für Lightning sind allgemein verfügbar und es wurden Konsolenereignisse hinzugefügt. Diese Änderungen sind neu in Lightning Experience.

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.

ContentDocumentSubscription
Stellt ein Abonnement für einen Benutzer dar, der einer Datei in einer Bibliothek folgt oder sie kommentiert.

ContentNotification
Stellt eine Benachrichtigung für eine Datei dar.

ContentTagSubscription
Stellt ein Abonnement für einen Benutzer dar, der einem Tag für eine Datei folgt.

ContentUserSubscription
Stellt ein Abonnement für einen Benutzer dar, der einem anderen Benutzer folgt.

ContentVersionComment
Stellt einen Kommentar zu einer Version einer Datei dar.

ContentVersionRating
Stellt eine Bewertung zu einer Version einer Datei dar.

ContentWorkspaceSubscription
Stellt ein Abonnement für einen Benutzer dar, der einer Bibliothek folgt.

DataIntegrationRecordPurchasePermission
Gibt das Lightning-Daten-Kaufguthaben an, das ein Salesforce-Administrator Benutzern gewährt hat.

DuplicateJob
Stellt eine Instanz eines Auftrags dar, der zwischen den vorhandenen Datensätzen im System Duplikate ermittelt.

DuplicateJobDefinition
Einen Auftrag definierendes Setup-Objekt, das doppelte Datensatzelemente global ermittelt.

DuplicateJobMatchingRule
Stellt eine "MatchingRule" dar, die mit einem "DuplicateJob" verwendet wird und gemeinsam die entsprechende "DuplicateJobMatchingRuleDefinition" verwendet.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition
Ein Setup-Objekt, das eine "MatchingRule" für die Verwendung mit "DuplicateJob"-Instanzen angibt, die gemeinsam eine "DuplicateJobDefinition" verwenden.

Einzelperson
Stellt die Datenschutz- und Privatsphärenvoreinstellungen eines Kunden dar. In den auf dem Objekt "Einzelperson" basierenden Privatsphärendatensätzen werden die Privatsphärevoreinstellungen von Kunden gespeichert und mit einem Lead oder Kontakt verknüpft.

FlowRecordRelation
Stellt eine Beziehung zwischen einem Datensatz und einem Flow-Interview dar. Wenn ein Flow-Interview angehalten wird, verwendet Salesforce die Systemvariable "$Flow.CurrentRecord" im Flow, um das Interview einem Datensatz zuzuordnen.

NetworkUserHistoryRecent
Stellt den Datensatzzugriffsverlauf eines Community-Benutzers dar.

OrgDeleteRequest
Stellt eine Anforderung zum Löschen einer Organisation der Developer Edition (DE) dar.

ReturnOrder
Stellt die Rückgabe oder Reparatur von Inventar oder Produkten im Außendienst dar.

ReturnOrderFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Datensatz-Detailseite eines Rückgabeauftrags dar.

ReturnOrderHistory
Stellt den Verlauf der Änderungen an den verfolgten Feldern eines Rückgabeauftrags dar.

ReturnOrderLineItem
Stellt ein spezifisches Produkt dar, das im Rahmen eines Rückgabeauftrags im Außendienst zurückgegeben oder repariert wird.

ReturnOrderLineItemFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Datensatz-Detailseite eines Rückgabeauftrags-Belegpostens dar.

ReturnOrderLineItemHistory
Stellt den Verlauf der Änderungen an den verfolgten Feldern eines Rückgabeauftrags-Belegpostens dar.

ReturnOrderOwnerSharingRule
Stellt die Regeln für das Freigeben eines Rückgabeauftrags mit Benutzerdatensätzen dar, die sich vom Inhaber oder jeder Person, die sich in der Rollenhierarchie darüber befindet, unterscheiden.

ReturnOrderShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Rückgabeauftrag dar.

Survey
Stellt eine Umfrage dar.

SurveyEmailBranding
Stellt die Konfigurationseinstellungen für Einladungs-E-Mails dar, die an die Umfrageteilnehmer einer bestimmten Umfrage gesendet wurden.

SurveyFeed
Stellt ein einzelnes Element im Feed dar, das auf der Detailseite für das Survey-Objekt angezeigt wird.

SurveyInvitation
Stellt die Einladung dar, die an einen Teilnehmer gesendet wurde, damit dieser die Umfrage abschließen kann.

SurveyInvitationShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem SurveyInvitation-Objekt dar.

SurveyPage
Stellt eine Seite, beispielsweise die Titelseite oder eine Frageseite, in einer Umfrage dar.

SurveyQuestion
Stellt eine Frage in einer Umfrage dar.

SurveyQuestionChoice
Stellt eine Antwortmöglichkeit dar, die ein Teilnehmer für eine Umfragefrage auswählen kann.

SurveyQuestionResponse
Stellt die Antwort eines Teilnehmers auf eine bestimmte Frage dar.

SurveyResponse
Stellt Informationen über die Antwort eines Teilnehmers auf eine Umfrage dar. Dazu zählen beispielsweise der Antwortstatus, der Standort des Teilnehmers und wann die Umfrage abgeschlossen wurde.

SurveyShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Survey-Objekt dar.

SurveyVersion
Stellt eine Version einer Umfrage dar.

TopicUserEvent
Stellt eine Aktion dar (beispielsweise Kommentieren, Posten, mit "Gefällt mir" markieren oder Freigeben), die von einem Benutzer zu einem Thema vorgenommen wurde.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Geänderte Objekte

Kampagne

Das neue Feld `CampaignImageId` wurde hinzugefügt.

ChatterMessage

Zu den unterstützten Aufrufen zählt `update()` und das Feld `Body` verfügt über eine neue Aktualisierungseigenschaft.

ContentAsset

Das neue Feld `isVisibleByExternalUsers` wurde hinzugefügt.

DuplicateRecordSet

Es wurde ein neues Feld hinzugefügt: `ParentId`.

EmbeddedServiceDetail

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `CustomPrechatComponent`
- `IsLiveAgentEnabled`

EmailServicesAddress

Es wurde ein neues Feld hinzugefügt: `DeveloperName`.

EmailServicesFunction

Die Auswahllistenwerte für die folgenden Felder wurden von numerischen Werten zu Zeichenfolgen geändert: `AddressInactiveAction`, `AttachmentOption`, `AuthenticationFailureAction`, `AuthorizationFailureAction`, `FunctionInactiveAction` und `OverLimitAction`.

Das Feld `IsTlsRequired` wird aktuell nicht verwendet.

EntityMilestone

- Das neue Feld `slaProcessId` wurde hinzugefügt.
- Im Feld `TimeRemainingInDays` wurde "filterable" zu "true" und "groupable" zu "false" geändert.
- Im Feld `TimeRemainingInHrs` wurde "filterable" zu "true" geändert.
- Im Feld `TimeSinceTargetInDays` wurde "filterable" zu "true" und "groupable" zu "false" geändert.
- Im Feld `TimeSinceTargetInHrs` wurde "filterable" zu "true" geändert.

EventLogFile

Es wurden die folgenden Felder hinzugefügt, um die Beta-Funktion der stündlichen Ereignisüberwachung zu unterstützen. Zuvor wurden sie nur in API v.37.0 auf Basis eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt.

- `Interval`: Der Generierungsplan für die Ereignisprotokolldatei. Die folgenden Optionen sind verfügbar:
  - `Täglich`
  - `Stündlich`
- `Sequence`: Die Zahl für die Teilmenge der in einer Stunde erfassten Ereignisprotokolldatei-Daten. Für die 24-stündige Generierung der Ereignisprotokolldatei lautet der Wert dieses Felds "0". Für die stündliche Generierung der Ereignisprotokolldatei lautet der anfängliche Wert "1" und er wird nach Erstellung der neuesten Ereignisprotokolldatei um "1" erhöht, wenn in derselben Stunde Ereignisse hinzugefügt werden. Der Wert wird in der nachfolgenden Stunde auf "1" zurückgesetzt. Angenommen, es gibt Aktivitäten zwischen 14 und 15 Uhr. In diesem Fall werden zwei Protokolldateien generiert, in denen die Ereignisprotokolldaten für diese Stunden enthalten sind, und zwar mit `Sequence`-Werten von "1" und "2". Für Ereignisprotokolldaten, die um 15:01 Uhr erfolgen, wird der `Sequence`-Wert auf "1" zurückgesetzt.

Im Ereignistyp "Downloads von Dokumentanhängen" wurde das Feld `FILE_NAME` entfernt.

Es wurde der neue Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" hinzugefügt. Informationen finden Sie im Thema über das Verfolgen von unsicheren externen Datenbeständen mit Ereignisprotokolldateien.

Im Ereignistyp "Knowledge-Artikelansicht" wurde das Feld `USERNAME` entfernt.

Im Ereignistyp "Abmelden" wurde das Feld `USER_NAME` entfernt.

Im Ereignistyp "Zeitbasierter Workflow" wurden die folgenden Felder hinzugefügt.

- `LOGIN_KEY`: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines bestimmten Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- `SESSION_KEY`: Die eindeutige Sitzungs-ID des Benutzers. Sie können mit diesem Wert alle Benutzerereignisse innerhalb einer Sitzung identifizieren. Wenn sich ein Benutzer abmeldet und erneut anmeldet, wird eine neue Sitzung gestartet.

FieldHistoryArchive

Das neue Feld `HistoryId` wurde hinzugefügt.

FlowInterviewOwnerSharingRule

Wenn ein Benutzer über Bearbeitungszugriff auf ein FlowInterview verfügt, kann dieser Benutzer das Interview fortsetzen. Wenn Sie einschränken möchten, wer ein Interview fortsetzen kann, deaktivieren Sie **Benutzer freigegebene Flow-Interviews fortsetzen lassen** in den Prozessautomatisierungseinstellungen Ihrer Organisation.

FlowInterviewShare

Wenn ein Benutzer über Bearbeitungszugriff auf ein FlowInterview verfügt, kann dieser Benutzer das Interview fortsetzen. Wenn Sie einschränken möchten, wer ein Interview fortsetzen kann, deaktivieren Sie **Benutzer freigegebene Flow-Interviews fortsetzen lassen** in den Prozessautomatisierungseinstellungen Ihrer Organisation.

ListEmail

Dem Feld `Status` wurde der Wert "Canceled" hinzugefügt.

LoginEvent

Das neue Feld `EventIdentifier` wurde hinzugefügt. Es ersetzt das Feld `UniqueKey`, das entfernt wurde.

ProductTransfer

Zwei neue Felder wurden hinzugefügt: `ReturnOrderId` und `ReturnOrderLineItemId`.

RecentlyViewed

Es wurde deutlicher formuliert, dass Daten vom Typ "RecentlyViewed" 90 Tage lang beibehalten werden. Danach werden die Daten regelmäßig gelöscht. Sie können die Daten vom Typ "RecentlyViewed" immer exportieren, um sie zu speichern.

ThirdPartyAccountLink

Hinzugefügt, dass Salesforce-Administratoren Schreibzugriff auf dieses Objekt erhalten können, wenn sie sich an den Salesforce-Kundensupport wenden. Mit dieser Funktion können Sie Account-Links von Drittanbietern einfach über die API hinzufügen oder löschen, Sie können jedoch keine vorhandenen Account-Links aktualisieren.

Benutzer

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `UserPreferencesSuppressEventSFXReminders`
- `UserPreferencesSuppressTaskSFXReminders`

Diese Felder entsprechen den Optionen **Erinnerungen für Ereignis in Lightning Experience anzeigen** und **Erinnerungen für Aufgabe in Lightning Experience anzeigen** auf der Seite "Aktivitätserinnerungen" auf der Benutzeroberfläche.

UserPreference

Dieses Objekt hat eine neue Verwendung. Administratorbenutzer können Einstellungen für andere Benutzer erstellen und bearbeiten. Standardbenutzer können nur ihre eigenen Einstellungen löschen. Bei einem Standardbenutzer muss der Wert des Felds `UserID` dem Wert "UserId" des Benutzers entsprechen.

WorkOrder
Zwei neue Felder wurden hinzugefügt: `ReturnOrderId` und `ReturnOrderLineItemId`.

WorkOrderLineItem
Zwei neue Felder wurden hinzugefügt: `ReturnOrderId` und `ReturnOrderLineItemId`.

SIEHE AUCH:

Verfolgen von unsicheren externen Datenbeständen mit Ereignisprotokolldateien

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in zeitbasierten Workflows

SOQL

Salesforce Object Query Language (SOQL) umfasst Aktualisierungen für FOR REFERENCE und FOR VIEW.

Geänderte Klauseln

FOR REFERENCE und FOR VIEW
Es wurde deutlicher formuliert, dass Daten vom Typ "RecentlyViewed" 90 Tage lang beibehalten werden. Danach werden die Daten regelmäßig gelöscht. Sie können die Daten vom Typ "RecentlyViewed" immer exportieren, um sie zu speichern.

REST-API

Die REST-API enthält eine neue zusammengesetzte Ressource. Sie heißt "sObject-Sammlungen". Mithilfe von zusammengesetzten Ressourcen der REST-API wird die Leistung Ihrer Anwendung erhöht, indem die Anzahl der Roundtrips zwischen dem Client und dem Server minimiert wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Ressource: Weniger Roundtrips mit SObject-Sammlungen
Sie können nun in einer einzelnen Anforderung mit mehreren zum selben sObject-Typ gehörenden Datensätzen interagieren. Wenn Vorgänge nach Objekttyp gruppiert werden, wird die Anzahl an Roundtrips zwischen dem Client und dem Server reduziert.

Neue Ressource: Weniger Roundtrips mit SObject-Sammlungen

Sie können nun in einer einzelnen Anforderung mit mehreren zum selben sObject-Typ gehörenden Datensätzen interagieren. Wenn Vorgänge nach Objekttyp gruppiert werden, wird die Anzahl an Roundtrips zwischen dem Client und dem Server reduziert.

Anmerkung: SObject-Sammlungen werden in zusammengesetzten Anforderungen aktuell nicht unterstützt.

Erstellen oder Aktualisieren von Datensätzen

Verwenden Sie eine POST-Anforderung, um bis zu 200 Datensätze hinzuzufügen, oder eine PATCH-Anforderung, um bis zu 200 Datensätze zu aktualisieren, wodurch eine Liste der "SaveResult"-Objekte zurückgegeben wird. Sie können die gesamte Anforderung zurücksetzen, wenn Fehler auftreten.

Wenn im Anforderungstext mehr als ein Objekttyp enthalten ist, werden diese als Blöcke verarbeitet. Wenn die eingehenden Objekte beispielsweise `{account1, account2, contact1, account3}` lauten, wird die Anforderung in drei Blöcken verarbeitet: `{{account1, account2}, {contact1}, {account3}}`. Eine einzelne Anforderung kann bis zu 10 Blöcke verarbeiten.

```
/vXX.X/composite/sobjects
```

Anmerkung: Das Erstellen von Datensätzen für mehrere Objekttypen in einem Aufruf wird nicht unterstützt, wenn sich ein Objekttyp auf eine Funktion im Bereich "Setup" in Salesforce bezieht.

Abrufen von Datensätzen

Verwenden Sie eine GET-Anforderung, um einen oder mehrere Datensätze mit demselben Objekttyp abzurufen, der durch die ID angegeben wird. Sie können in etwa 800 IDs angeben, bis die URL-Länge zu einem HTTP-414-Fehler `URI too long` führt.

```
/vXX.X/composite/sobjects/sobjectType?ids=recordId,recordId&fields=fieldname,fieldname
```

Verwenden Sie zum Abrufen von mehr Datensätzen, als die URL-Länge unterbringen kann, eine POST-Anforderung. Hiermit können Sie bis zu 2000 Datensätze desselben Objekttyps abrufen. Wenn Sie die POST-Anforderung verwenden, werden die IDs und die Felder der abzurufenden Datensätze im Anforderungstext angegeben.

Löschen von Datensätzen

Verwenden Sie eine DELETE-Anforderung, um bis zu 200 Datensätze zu löschen, die anhand ihrer ID angegeben werden, wodurch eine Liste der "DeleteResult"-Objekte zurückgegeben wird. Die Objekte in einer DELETE-Anforderung können zu mehr als einem Objekttyp gehören. Sie können die gesamte Anforderung zurücksetzen, wenn Fehler auftreten.

```
/vXX.X/composite/sobjects/?ids=recordId,recordId
```

SOAP-API

Die SOAP-API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe

Neue Aufrufe

`deleteByExample()`
Mit dem Aufruf `deleteByExample()` werden große Objektdaten gelöscht. Definieren Sie ein "sObject", das die Felder im Index des großen Objekts enthält, mit den gewünschten Werten. Das "sObject" agiert wie eine Vorlage. Zudem werden alle Zeilen gelöscht, die mit den Feldern und Werten von "sObject" übereinstimmen.

`match()`
Wertet "sObjects" aus, die mit der in "MatchOptions" angegebenen Abgleichsregel für Abgleiche unter "Leads" eingegeben wurden.

Geänderte Aufrufe

`describeSObjects()` DescribeSObjectResult
Das im Untertyp "ActionOverride" enthaltene Feld `formFactor` unterstützt nun den Wert `Small`. Dieser repräsentiert die mobile Salesforce-Anwendung auf einem Telefon oder Tablet.

`search()` SearchResult
Der Aufruf `search()` gibt das Objekt "SearchResult" zurück. Das Objekt "SearchResult" wurde dahingehend aktualisiert, dass ein neuer Parameter `searchPromoted` in "SearchPromotedMetadata" einbezogen wird. Dieser gibt an, dass ein Artikel in den Suchergebnissen höhergestuft wurde. Administratoren definieren höhergestufte Suchbegriffe, indem sie sie zu Knowledge-Artikeln hinzufügen. Benutzer, die nach diesen Stichwörtern suchen, wird dieser Artikel in den Suchergebnissen zuerst angezeigt. Der zugehörige Parameter `searchPromotedMetadata` wurde ebenfalls "EntitySearchMetadata" hinzugefügt.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Sie können nun bis zu 100 Kommentare auf einmal erhalten, Listen von Benutzern abrufen, die über Posts oder Kommentare abgestimmt haben, und die Chatter-bezogenen Aktivitäten von Benutzern löschen.

Anmerkung: Wenn Sie benutzerdefinierte Chatter- und Communities-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

Abrufen von Link-Metadaten für URLs
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/link-metadata` mit dem neuen `urls`-Parameter.

Chatter-Feeds

Abrufen von bis zu 100 Kommentaren
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/batch/`***`commentIds`***, wobei *`commentIds`* eine kommagetrennte Liste ist, die bis zu 100 Kommentare enthalten kann.

Abrufen einer Liste mit Benutzern, die positiv oder negativ für einen Feedpost gestimmt haben
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/up-down-vote/items` mit dem Parameter `vote`.

Abrufen einer Liste mit Benutzern, die positiv oder negativ für einen Kommentar gestimmt haben
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/comments/`***`commentId`***`/capabilities/up-down-vote/items` mit dem Parameter `vote`.

Posten eines Kommentars mit einem vorhandenen Knowledge-Artikel als Anhang
Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/comment/items` mit der neuen Option "Record Capability Input" (Eingabe Datensatzfunktion).

Abrufen der besten fünf unbeantworteten Fragen für den Kontextbenutzer in einer Community (Pilot)
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/question-and-answers/top-unanswered`.

Anmerkung: Die besten fünf unbeantworteten Fragen 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. Die besten fünf unbeantworteten Fragen sind 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.

Datenintegration

Abrufen von externen Objektnamen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/data-integration/licensed-objects`.

Abrufen der Kreditdetails für einen Vertrag
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/data-integration/licensed-objects/`***`externalObjectName`***`/contracts/current`.

Duplikatsverwaltung

Abrufen eines Verzeichnisses an doppelten Ressourcen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe`.

Abrufen der Duplikatsauftragsdefinitionen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/job-definitions`.

Abrufen der Definition eines Duplikatsauftrags
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/job-definitions/`***`jobDefinitionId`***.

Abrufen von Duplikatsaufträgen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/jobs`.

Ausführen eines Duplikatsauftrags
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/jobs` mit der neuen Option "Duplicate Job Input" (Eingabe Duplikatsauftrag).

Abrufen eines Duplikatsauftrags
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/jobs/`***`jobId`***.

Aktualisieren des Status eines Duplikatsauftrags
Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/jobs/`***`jobId`*** mit der neuen Option "Duplicate Job Status Input" (Eingabe Duplikatsauftragsstatus).

Löschen von Duplikatsauftragsergebnissen
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/dedupe/jobs/`***`jobId`***`/results`.

Dateien

Abrufen des gestreamten Inhalts einer Datenbestandsdatei
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/file-assets/`***`fullyQualifiedName`***`/content`.

Abrufen der gestreamten Darstellung einer Datenbestandsdatei
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/file-assets/`***`fullyQualifiedName`***`/rendition`.

Verwaltete Themen

Abrufen von bis zu acht Ebenen mit verwalteten Themen
Zuvor gaben diese Ressourcen bis zu drei Ebenen mit Themen zurück. Nun können Sie den Parameter `depth` auf 1 bis 8 festlegen.

- `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics/`***`managedTopicId`***

Benutzer

Exportieren Chatter-bezogener Aktivitäten für einen Benutzer
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/users/`***`userId`***`/activities/export-job`.

Löschen Chatter-bezogener Aktivitäten für einen Benutzer
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/users/`***`userId`***`/activities/purge-job`.

Anmerkung: Für diese Ressourcen verwendet POST weder Anforderungsparameter noch einen Anforderungstext.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Diese Anforderungstextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Comment Capabilities Input (Eingabe Kommentarfunktionen)
Dieser Anforderungstextkörper weist die folgenden neuen Eigenschaften auf.

- `feedEntityShare`: Für den Kommentar freizugebende Feedeinheit.
- `record`: Vorhandener Knowledge-Artikel zum Anhängen an den Kommentar.

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 (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 und höher 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`).

Record Capability Input (Eingabe Datensatzfunktion)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `recordId`: ID des vorhandenen anzuhängenden Knowledge-Artikels.

Duplikatsverwaltung

Duplicate Job Input (Eingabe Duplikatsauftrag)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `duplicateJobDefId`: Die ID der Duplikatsauftragsdefinition.

Duplicate Job Status Input (Eingabe Duplikatsauftragsstatus)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `Status`: Status des Duplikatsauftrags. `Canceled` ist der einzige gültige Wert.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Diese Antworttextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter

Link-Metadaten

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `description`: Beschreibung des Links.
- `frameSource`: Erforderlicher HTML-Code zum Anzeigen der Ressource.
- `height`: Erforderliche Höhe zum Anzeigen des HTML-Codes.
- `originalUrl`: Ursprünglicher URL, der zum Anfordern der Metadaten verwendet wurde.
- `providerUrl`: URL des Anbieters, von dem die Informationen abgerufen werden.
- `source`: Quelle der Link-Metadaten. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `None`: Link-Metadaten wurden nicht abgerufen.
  - `Sfdc`: Salesforce ist die Quelle.
- `thumbnailUrl`: Miniaturbild der Ressource.
- `title`: Titel des Links.
- `type`: Typ des Links, der die Metadaten darstellt. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Error`: Link-Metadaten konnten nicht abgerufen werden.
  - `Link`: Stellt einen Link dar.
  - `None`: Es wurden keine Link-Metadaten abgerufen, da es sich bei dem Link nicht um eine Domäne auf der Positivliste handelt.
  - `Photo`: Stellt ein Foto dar.
  - `Rich`: Stellt Multimedia-Inhalte dar, in der Regel HTML-Inhalt.
  - `Unknown`: Link-Metadaten wurden abgerufen, aber der Typ ist unbekannt.
  - `Video`: Stellt ein Video dar.
- `url`: URL des anzuzeigenden Bilds, falls eines vorhanden ist.
- `width`: Erforderliche Breite zum Anzeigen des HTML-Codes.

Link-Metadatensammlung

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `linkMetadataList`: Liste der Metadaten für Links.

Chatter-Feeds

Comment Capabilities (Kommentarfunktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `feedEntityShare`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, ist eine Feedeinheit für ihn freigegeben.
- `record`: Wenn ein Kommentar diese Funktion aufweist, verfügt er über einen Datensatz als Anhang.

Feed

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `redirectedFeedFilter`: Filter für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.
- `redirectedFeedSort`: Sortierreihenfolge für den in `redirectedFeedType` angegebenen Feed. Andernfalls entspricht der Wert `null`.

Record Capability (Datensatzfunktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `recordId`: Die ID des Datensatzes.
- `url`: Der URL zum Datensatz.

Wahlstimme

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `type`: Abstimmungstyp für ein Feedelement oder einen Feedkommentar. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Negativ`
  - `Positiv`
- `user`: Benutzer, der für das Feedelement oder den Feedkommentar abgestimmt hat.
- `votedItem`: Verweis auf das Feedelement oder den Feedkommentar, für das bzw. den abgestimmt wurde.

Vote Collection (Stimmensammlung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `items`: Sammlung von Benutzern und ihren positiven oder negativen Stimmabgaben.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `total`: Die Gesamtanzahl der positiven oder negativen Stimmabgaben für das Feedelement oder den Feedkommentar.

Datenintegration

Data Integration Credit (Datenintegrationsguthaben)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `endDate`: Enddatum des Vertrags.
- `orgCreditsTotal`: Gesamtguthaben, das der Organisation während der Vertragslaufzeit gewährt wurde.
- `orgCreditsUsed`: Das von der Organisation während der Vertragslaufzeit beanspruchte Guthaben.
- `sourceObjectName`: Name des externen Objekts.
- `startDate`: Startdatum des Vertrags.

Data Integration Credit Objects (Objekte für Datenintegrationsguthaben)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `sourceObjectNames`: Liste der Namen externer Objekte der aktiven Pakete.

Duplikatsverwaltung

Duplicate Directory (Duplikatsverzeichnis)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `Job-definitions:`: Der URL zur Ressource der Duplikatsauftragsdefinitionen.
- `jobs`: Der URL zur Ressource des Duplikatsauftrags.

Duplicate Job (Duplikatsauftrag)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdById`: Die ID des Benutzers, der den Auftrag erstellt hat.
- `createdDate`: Datum, an dem der Auftrag erstellt wurde.
- `endDateTime`: Datum, an dem der Auftrag beendet wurde.
- `jobDefinitionId`: Die ID der Auftragsdefinition.
- `jobId`: Die Auftrags-ID.
- `lastModifiedById`: ID des Benutzers, der den Auftrag zuletzt geändert hat.
- `lastModifiedDate`: Datum, an dem der Auftrag zuletzt geändert wurde.
- `name`: Name des Auftrags.
- `numDuplicateRecordItems`: Die Anzahl der durch den Auftrag erstellten doppelten Datensätze.
- `numDuplicateRecordSets`: Die Anzahl der durch den Auftrag erstellten doppelten Datensätze.
- `numRecordsScanned`: Die Anzahl der durch den Auftrag überprüften Datensätze.
- `resultListViewId`: Die ID der Ergebnislistenansicht für den Auftrag.
- `startDateTime`: Datum, an dem der Auftrag gestartet wurde.
- `Status:`: Status des Auftrags. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Canceled`
  - `Completed`
  - `Failed`
  - `InProgress`
  - `NotStarted`
  - `ResultsDeleted`

Duplicate Job Collection (Duplikatsauftragssammlung)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `jobs`: Sammlung von Duplikatsaufträgen.

Duplicate Job Definition (Duplikatsauftragsdefinition)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdById`: Die ID des Benutzers, der die Auftragsdefinition erstellt hat.
- `createdDate`: Datum, an dem die Auftragsdefinition erstellt wurde.
- `developerName`: Name des Entwicklers der Auftragsdefinition.
- `jobDefinitionId`: Die ID der Auftragsdefinition.
- `lastModifiedById`: ID des Benutzers, der die Auftragsdefinition zuletzt geändert hat.
- `lastModifiedDate`: Datum, an dem die Auftragsdefinition zuletzt geändert wurde.
- `masterLabel`: Masterbezeichnung der Auftragsdefinition.

- `matchingRuleIds`: IDs der durch die Auftragsdefinition verwendeten Abgleichsregeln.
- `sobjectSubtype`: Der Objektuntertyp der Auftragsdefinition. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Keine`
  - `PersonAccount`
- `sobjectType`: Der Objekttyp der Auftragsdefinition.

Duplicate Job Definition Collection (Sammlung der Duplikatsauftragsdefinition)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `jobDefinitions`: Sammlung von Duplikatsauftragsdefinitionen.

Benutzer

Bookmark Summary (Lesezeichenübersicht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Chatter Activity Summary (Chatter-Aktivitätszusammenfassung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `commentCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community vorgenommenen Kommentare.
- `commentReceivedCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community empfangenen Kommentare.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.
- `likeReceivedCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community empfangenen "Gefällt mir"-Wertungen für Posts und Kommentare.
- `postCount`: Gesamtanzahl der vom Benutzer in der Organisation oder Community vorgenommenen Posts.

Comment Summary (Kommentarübersicht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `commentId`: ID des Kommentars.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Company Verify Summary (Unternehmensüberprüfungszusammenfassung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.

- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Downvote Summary (Downvote-Übersicht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Feed Entity Read Summary (Zusammenfassung zu Feedeinheit-Lesevorgang)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Feed Post Summary (Feedpostübersicht)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `commentId`: ID des Kommentars.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedItemId`: ID des Posts.

Feed Read Summary (Zusammenfassung zum Feed-Lesevorgang)

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `containerId`: ID des übergeordneten Feeds.
- `feedType`: Gibt den Feedtyp an.

Like Summary (Zusammenfassung zu "Gefällt mir"-Wertungen)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

- `likeId`: ID der "Gefällt mir"-Wertung.

Mute Summary (Zusammenfassung zum Stummschalten)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

Topic Endorsement Summary (Zusammenfassung zur Themenbestätigung)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.
- `endorsementId`: ID der Themabestätigung.

Upvote Summary (Upvote-Übersicht)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityDate`: Datum der Benutzeraktivität.
- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `activityUrl`: URL der Benutzeraktivität.
- `community`: Community, in der der Benutzer die Aktivität ausgeführt hat.
- `feedEntityId`: ID der Feedeinheit.

User Activities Job (Benutzeraktivitätsauftrag)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `jobToken`: Token zur Angabe des Benutzeraktivitätenauftrags.
- `jobType`: Typ des Benutzeraktivitätenauftrags. Der Wert lautet `export` oder `purge`.
- `message`: Meldung, die den Status und das erwartete Ergebnis des Auftrags erläutert.

User Activity Collection (Benutzeraktivitätssammlung)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `activityType`: Typ der Benutzeraktivität.
- `userActivities`: Sammlung der Benutzeraktivitäten.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die Verbesserungen der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten zwei neue Methoden von Berichts- und Dashboard-Ordnern, einen URL-Parameter für die Ressource "notifications", um den Umfang von Ressourcen auf Lightning-Dashboard-Abonnements festzulegen, neue Ressourcen für Berichtstypen und neue Berichts- und Dashboard-Eigenschaften.

Weitere Informationen finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Neue Ressourcen und Parameter: `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, `related-objects` und `text-values`

Der Parameter `notifications?source` unterstützt einen neuen Wert, `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, der Lightning-Dashboard-Abonnements beschreibt. Die Ressource `reportTypes/<primary_object_name>/related-objects` beschreibt sekundäre Objekte, die in Kreuzfiltern für ein angegebenes primäres Objekt verfügbar sind. Die Ressource `text-values` gibt Textfeldwerte zurück und lässt Sie diese suchen.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
`/services/data/`***`v42.0`***`/analytics/notifications?source=`***`lightningDashboardSubscribe`***	`GET`	Gibt eine Liste der letzten Benachrichtigungen zurück, die Lightning-Dashboard-Abonnements beschreiben (`GET`).
`/services/data/`***`v42.0`***`/analytics/reportTypes/`***`<Name_des_primären_Objekts>`***`/related-objects`	`GET`	Gibt ein Array der sekundären Objekte zurück, die in einem Kreuzfilter für die Verwendung mit einem primären Objekt verfügbar sind.
`/services/data/`***`v42.0`***`/analytics/reportTypes/`***`<Name_des_primären_Objekts>`***`/related-objects/`***`<Name_des_sekundären_Objekts>`***	`GET`	Gibt ein Array der unterstützten Filterwerte für ein sekundäres Objekt in einem Kreuzfilter zurück. Nicht alle Objekte sind als sekundäre Objekte verfügbar. Das primäre Objekt bestimmt, welche sekundären Objekte unterstützt werden. Wenn Sie eine Liste der unterstützten sekundären Objekte für ein angegebenes primäres Objekt abrufen möchten, senden Sie eine `GET`-Anforderung an `/services/data/`***`v42.0`***`/analytics/reportTypes/`***`<Name_des_primären_Objekts>`*** und sehen Sie sich die `objectRelationships`-Eigenschaft für `reportTypeMetadata` an.
`/services/data/`***`v42.0`***`/analytics/reportTypes/`***`<Name_des_Berichtstyps>`***`/text-values/`***`API_Name_der_Berichtsspalte`***	`GET`	Gibt `textValues` zurück, was ein Array mit bis zu 200 Werten darstellt, die von der angegebenen Spalte zurückgegeben werden. Gibt auch die `hasMore`-Eigenschaft zurück, bei der es sich um ein boolesches Feld handelt, das angibt, ob mehr als 200 Elemente im `textValues`-Array (`true`) enthalten sind oder nicht (`false`). Senden Sie beispielsweise eine `GET`-Anforderung an `/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME`. Die Antwort lautet: `{ "hasMore" : false, "textValues" : [ "Acme", "Global Media", "Global Retail" ] }` Verwenden Sie optional den URL-Parameter `searchTerm`, um nur die Werte zurückzugeben, die mit dem Wert `searchTerm` beginnen.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
		Senden Sie beispielsweise eine `GET`-Anforderung an `/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME?searchTerm=Acme`. Die Antwort lautet: `{ "hasMore" : false, "textValues" : [ "Acme" ] }`

Neue Methoden: `Ordner`

Die REST-API `folders/` unterstützt zwei neue Methoden, mit denen Sie Berichts- und Dashboard-Ordner erstellen, umbenennen und löschen können.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung
`/services/data/`***`v42.0`***`/folders`	`POST`	Erstellt einen Berichts- oder Dashboard-Ordner mit dem angegebenen Namen, der angegebenen Bezeichnung und dem angegebenen Typ.
`/services/data/`***`v42.0`***`/folders/`***`<OrdnerID>`***	`GET`	Ruft Informationen zu einem Berichts- oder Dashboard-Ordner ab.
`/services/data/`***`v42.0`***`/folders/`***`<OrdnerID>`***	`PATCH`	Aktualisiert die Bezeichnung eines Berichts- oder Dashboard-Ordners.
`/services/data/`***`v42.0`***`/folders/`***`<OrdnerID>`***	`DELETE`	Löscht einen Berichts- oder Dashboard-Ordner.

Geänderte Ressourcen: `dashboardMetadata` und `reportTypeMetadata`

Berichts- und Dashboard-Metadaten wurden aktualisiert, damit sie neu verfügbare Funktionen in Lightning Experience beschreiben. Berichtsmetadaten beschreiben nun Bucket-Spalten und Kreuzfilter. Dashboard-Metadaten beschreiben nun die Farbpalette und das Thema.

Berichte und Berichtstypen

Das `reportTypeMetadata`-Objekt enthält neue Eigenschaften, die das Bucketing, Kreuzfilter und Rollenhierarchiefilter beschreiben.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`bucketable`	Boolesch	Gibt an, ob ein Feld als Grundlage für eine Bucket-Spalte verwendet werden kann (`true`) oder nicht (`false`).
`saveRoleHierarchy`	Boolesch	Gibt an, ob ein Rollenhierarchiefilter gespeichert werden sollte (`true`) oder nicht (`false`).

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`objectRelationships`	objectRelationship[]	`reportTypeMetadata` verfügt über eine neue Eigenschaft (`objectRelationships`), die ein Array von Objekten (auch als Einheiten bezeichnet) darstellt. Jedes Objekt wird nach einem primären Objekt benannt und beschreibt die Beziehung zwischen sich selbst und den zugehörigen Objekten. Das `objectRelationships`-Array ist hilfreich, wenn Sie anzeigen möchten, welche Objekte zur Verwendung als sekundäre Objekte in Kreuzfiltern für ein angegebenes primäres Objekt verfügbar sind. Es beschreibt, wie jedes sekundäre Objekt mit dem primären Objekt verknüpft ist. Hier die Eigenschaften für alle Objekte im `objectRelationships`-Array: • `label`: Der benutzerorientierte Name des primären Objekts. • `primaryEntityField`: Feld, in dem sekundäre Objekte mit dem primären Objekt verknüpft sind. • `relatedObjects`: Ein Array mit sekundären Objekten. Jedes Objekt weist die folgenden Eigenschaften auf: – `label`: Der benutzerorientierte Name des sekundären Objekts. – `relatedEntity`: Der API-Name des sekundären Objekts. – `relatedEntityJoinField`: Das Feld, in dem das sekundäre Objekt mit dem primären Objekt verknüpft ist.

Das `reportTypes`-Objekt enthält eine neue Eigenschaft, die angibt, ob ein Administrator den Berichtstyp ausgeblendet hat.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`isHidden`	Boolesch	Gibt an, ob ein Administrator den Berichtstyp ausgeblendet hat (`true`) oder nicht (`false`). Ausgeblendete Berichtstypen werden beim Erstellen eines Berichts nicht im Berichtsgenerator angezeigt.

Das `buckets`-Array mit Bucket-Objekten verfügt über eine veraltete Eigenschaft, die durch eine neue Eigenschaft ersetzt wurde.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`devloperName`	Zeichenfolge	Wird in der API-Version 42.0 ersetzt. Verwenden Sie stattdessen `developerName`.
`developerName`	Zeichenfolge	Der API-Name des Buckets.

Dashboards

Das `dashboardMetadata` verfügt über neue Eigenschaften, die die Farbpalette und das Thema des Dashboards beschreiben.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`chartTheme`	Zeichenfolge	Gibt das Dashboard-Thema an. Die folgenden Optionen sind verfügbar: • `light`: Standardwert. Dashboards weisen einen hellen Hintergrund auf, der einem Glas Milch ähnelt. • `dark`: Dashboards weisen einen dunklen Hintergrund auf, der an den Nachthimmel erinnert.
`colorPalette`	Zeichenfolge	Gibt eine Farbpalette an, die in Diagrammen verwendet wird. Die folgenden Optionen sind verfügbar: • `wildflowers`: Standardwert. • `aurora` • `nightfall` • `sunrise` • `bluegrass` • `ocean` • `heat` • `dusk` • `pond` • `watermelon` • `fire` • `water` • `lake` • `mineral`: Aufrufbar.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie eine Salesforce-Benutzeroberfläche für native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen unter Verwendung derselben API, die Salesforce verwendet, um Lightning Experience und Salesforce für Android, iOS und die mobile Webversion zu erstellen. Nun können Sie ein Verzeichnis unterstützter Objekte erhalten und eine Benutzeroberfläche für Auswahllisten, abhängige Auswahllisten und Listen erstellen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen einer Benutzeroberfläche für abhängige Auswahllisten

Die Benutzeroberflächen-API stellt Eigenschaften und Ressourcen zur Verfügung, die es einem Client erleichtern, Auswahllisten und abhängige Auswahllisten zu erstellen.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die auf der Salesforce-Benutzeroberfläche angezeigten Listenansichten abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für Listenansichten zu erstellen.

Abrufen eines Verzeichnisses unterstützter Objekte

Die Benutzeroberflächen-API unterstützt alle benutzerdefinierten Objekte und viele Standardobjekte. Verwenden Sie eine neue Ressource, um ein Verzeichnis der durch die API unterstützten Objekte abzurufen, auf die der Kontextbenutzer zugreifen kann. Clients können im Voraus erkennen, auf welche Objekte sie zugreifen können, anstatt Codierungen für den Status `BAD_REQUEST` vornehmen zu müssen.

Verbessern der Anwendungsleistung mit ETag-Headern

Verwenden Sie zum Reduzieren des Netzwerkdatenverkehrs und zum Verbessern der Antwortzeit Ihrer Anwendung den Header `ETag`, um bedingte HTTP-Anforderungen zu senden, die vom Cache des Browsers profitieren. Wenn im Cache des Browsers die neueste Version einer Darstellung vorhanden ist, gibt der Webserver ausschließlich HTTP-Header zurück.

Abrufen des aktiven Themas einer Salesforce-Organisation

Von einem Thema werden Farben, Bilder und Banner verwendet, um das Gesamterscheinungsbild von Salesforce zu ändern. Administratoren können Themen definieren und wechseln, um ein anderes Erscheinungsbild bereitzustellen. Die Benutzeroberflächen-API-Antwort stimmt mit der Auswahl des Administrators überein.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für abhängige Auswahllisten

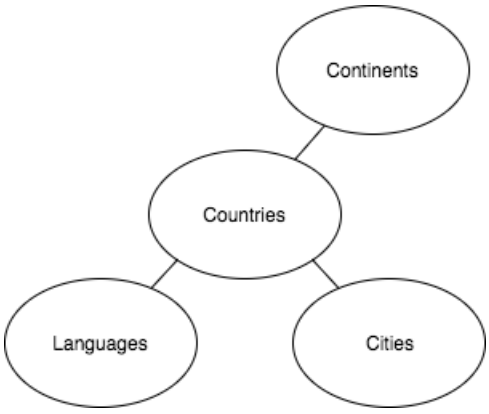
AUSGABEN

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

Die Benutzeroberflächen-API stellt Eigenschaften und Ressourcen zur Verfügung, die es einem Client erleichtern, Auswahllisten und abhängige Auswahllisten zu erstellen.

Bei Auswahllisten handelt es sich um komplizierte Benutzeroberflächenelemente. Abhängige Auswahllisten sind besonders knifflig. Die Werte in einem abhängigen Auswahllistenfeld werden anhand der in einem anderen Feld vorgenommenen Auswahl gefiltert, das als Steuerfeld bezeichnet wird. Ein Steuerfeld kann als Auswahllistenfeld oder Kontrollkästchenfeld fungieren. So steuert die Auswahlliste "Kontinente" beispielsweise die Auswahlliste "Länder", die wiederum die Auswahlliste "Städte" und das Auswahllistenfeld "Sprachen" steuert.

Abhängige Auswahllisten sind Teil einer Feldabhängigkeitsstruktur, die eine Hierarchie der Steuer- und abhängigen Felder zeigt. Jeder Knoten in der Struktur kann über beliebig viele untergeordnete Knoten verfügen. Zum Erstellen einer Benutzeroberfläche müssen Sie die komplette Hierarchie kennen.



Ein Objekt kann eine beliebige Anzahl an Feldabhängigkeitsstrukturen aufweisen. Die Benutzeroberflächen-API stellt die Sammlung der Feldabhängigkeitsstrukturen in einer einzelnen Eigenschaft für jedes Objekt namens `dependentFields` zur Verfügung. Jedes

abhängige Feld verfügt über eine Eigenschaft vom Typ `controllingFields`, von der die Felder aufgeführt werden, die sie steuern. Die Benutzeroberflächen-API stellt zudem eine Batch-Ressource bereit, um alle Auswahllistenwerte für einen Datensatztyp abzurufen: `/ui-api/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}`.

Im Folgenden finden Sie weitere Informationen zu den Eigenschaften von abhängigen und Steuerfeldern.

- `{Object}.dependentFields`: Eine Zuordnung der Feldabhängigkeitsstruktur. Jedes geschachtelte Objekt ist ein weiteres Element vom Typ "Map<String, Object>". Wenn das Objekt leer ist, gibt dies ein Blatt der Struktur an. Hierbei handelt es sich um ein Feld, das andere Felder nicht steuert. Ein Objekt kann mehrere unabhängige Strukturen aufweisen. Diese Eigenschaft kann demnach mehrere Stammobjekte aufweisen.

  Angenommen, es ist ein Objekt mit den Auswahllisten "Continents__c", "Countries__c" und "Cities__c" vorhanden. "Continents__c" ist der Stamm. "Cities__c" ist ein Blatt. "Continents__c" und "Countries__c" sind Steuerfelder. "Countries__c" und "Cities__c" sind abhängige Auswahllisten.

- `{Field}.controllingFields`: Wenn dieses Feld eine abhängige Auswahlliste ist, handelt es sich bei dieser Eigenschaft um eine Sammlung von Feldern, von denen die Werte in der Auswahlliste gesteuert werden. Wenn eine Steuerfeldhierarchie vorhanden ist, beginnt die Sammlung mit dem unmittelbar übergeordneten Element und bewegt sich in der Struktur nach oben.

Tipp: Weitere Informationen finden Sie unter "Build UI for Picklists" im User Interface API Developer Guide.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die auf der Salesforce-Benutzeroberfläche angezeigten Listenansichten abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für Listenansichten zu erstellen.

Einführung in Listenansichtsressourcen

Verwenden Sie die folgenden Ressourcen, um Datensatzdaten und Metadaten für Listenansichten abzurufen:

- `/ui-api/list-records/${listViewId}` oder `/ui-api/list-records/${objectApiName}/${listViewApiName}`: Zum Abrufen von Datensatzdaten für eine Listenansicht.
- `/ui-api/list-info/${listViewId}` oder `/ui-api/list-info/${objectApiName}/${listViewApiName}`: Zum Abrufen der Metadaten für eine Listenansicht.
- `/ui-api/list-ui/${listViewId}` oder `/ui-api/list-ui/${objectApiName}/${listViewApiName}`: Zum Abrufen der Datensatzdaten und Metadaten für eine Listenansicht.

Abrufen von Datensatzdaten und Metadaten für eine Listenansicht

Angenommen, Sie verfügen über eine Listenansicht mit dem Namen "Alle Accounts" und die Listenansichts-ID `00BR0000000Wc0r`. Senden Sie die folgende Anforderung, um Informationen über alle Datensätze und Metadaten abzurufen:

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r
```

Sie können auch den API-Namen des Objekts sowie den API-Namen der Listenansicht verwenden, um dieselbe Anforderung zu senden:

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/Account/AllAccounts
```

Die Anforderung gibt eine Liste der Datensätze und die Metadaten für die Listenansicht zurück.

```
{
  "eTag" : "ca78063dc5bd0fe520d5a6f88d9cd579",
```

```
"info" : {
  "cloneable" : true,
  "createable" : true,
  "deletable" : true,
  "displayColumns" : [ {
    "fieldApiName" : "Name",
    "label" : "Account Name",
    "sortable" : true
  }, {
    "fieldApiName" : "BillingState",
    "label" : "Billing State/Province",
    "sortable" : true
  }, {
    "fieldApiName" : "Phone",
    "label" : "Phone",
    "sortable" : true
  }, {
    "fieldApiName" : "Type",
    "label" : "Type",
    "sortable" : true
  }, {
    "fieldApiName" : "Owner.Alias",
    "label" : "Account Owner Alias",
    "sortable" : true
  } ],
  "eTag" : "86d3a33eddb41d9889b38b102c915abf",
  "filterLogicString" : null,
  "filteredByInfo" : [ ],
  "id" : {
    "id" : "00BR0000000Wc0rMAC",
    "objectApiName" : "Account",
    "type" : "listView"
  },
  "label" : "All Accounts",
  "listViewApiName" : "AllAccounts",
  "orderedByInfo" : [ {
    "fieldApiName" : "Name",
    "isAscending" : true,
    "label" : "Account Name"
  } ],
  "updateable" : true,
  "userPreferences" : {
    "columnWidths" : {
      "Type" : -1,
      "Owner.Alias" : -1,
      "Phone" : -1,
      "BillingState" : -1,
      "Name" : -1
    },
    "columnWrap" : {
      "Type" : false,
      "Owner.Alias" : false,
      "Phone" : false,
      "BillingState" : false,
```

```
        "Name" : false
      }
    },
    "visibility" : "Public",
    "visibilityEditable" : true
  },
  "records" : {
    "listInfoETag" : "86d3a33eddb41d9889b38b102c915abf",
    "records" : {
      "count" : 3,
      "currentPageUrl" :
"/services/data/v42.0/ui-api/list-records/00BR0000000Wc0rMAC?pageSize=50&pageToken=0",
      "nextPageUrl" : null,
      "previousPageUrl" : null,
      "records" : [ {
        "apiName" : "Account",
        "childRelationships" : { },
        "eTag" : "d2ac6442449f4818a11b6ea6bc09b39a",
        "fields" : {
          "BillingState" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "NY"
          },
          "CreatedDate" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
          },
          "Id" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "001R0000003IXwiIAG"
          },
          "LastModifiedDate" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
          },
          "Name" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "Acme"
          },
          "Owner" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : {
              "apiName" : "User",
              "childRelationships" : { },
              "eTag" : "80236fa1232c205cbfdd1c2f53b1d6b6",
              "fields" : {
                "Alias" : {
                  "displayValue" : null,
                  "value" : "AUser"
                },
                "Id" : {
                  "displayValue" : null,
                  "value" : "005R0000000ITVpIAO"
                }
```

```
              },
              "id" : "005R0000000ITVpIAO",
              "recordTypeInfo" : null
            }
          },
          "OwnerId" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "005R0000000ITVpIAO"
          },
          "Phone" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "(212) 555-5555"
          },
          "SystemModstamp" : {
            "displayValue" : null,
            "value" : "2017-11-01T19:10:42.000Z"
          },
          "Type" : {
            "displayValue" : "Prospect",
            "value" : "Prospect"
          }
        },
        "id" : "001R0000003IXwiIAG",
        "recordTypeInfo" : null
      }
 ... Additional records removed for brevity ...
    ]
   }
 }
}
```

Ändern der Listenansichtsergebnisse

Mit den folgenden Anforderungsparametern können Sie die von den Listenansichtsressourcen zurückgegebenen Ergebnisse ändern.

- `Fields:`: Zusätzliche Felder, die für die zurückgegebenen Datensätze zu Anzeigezwecken abgefragt wurden. Wenn ein Feld angegeben ist und der Benutzer nicht darauf zugreifen kann, wird ein Fehler angezeigt.
- `optionalFields`: Zusätzliche Felder, die für die zurückgegebenen Datensätze zu Anzeigezwecken abgefragt wurden. Wenn ein Feld angegeben ist und der Benutzer nicht darauf zugreifen kann, wird kein Fehler angezeigt.
- `pageSize`: Die Anzahl der jeweils angezeigten Listenansichten.
- `pageToken`: Ein Token, das den Seitenabstand darstellt.
- `sortBy`: Der API-Name des Felds, anhand dessen die Listenansicht sortiert wird.

Legen Sie beispielsweise den Parameter `sortBy` auf `CreatedDate` fest, wenn Sie Datensätze nach Datum sortieren möchten.

```
GET /services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r?sortBy=CreatedDate
```

Abrufen eines Verzeichnisses unterstützter Objekte

AUSGABEN

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

Die Benutzeroberflächen-API unterstützt alle benutzerdefinierten Objekte und viele Standardobjekte. Verwenden Sie eine neue Ressource, um ein Verzeichnis der durch die API unterstützten Objekte abzurufen, auf die der Kontextbenutzer zugreifen kann. Clients können im Voraus erkennen, auf welche Objekte sie zugreifen können, anstatt Codierungen für den Status `BAD_REQUEST` vornehmen zu müssen.

Verwenden Sie die neue Objektverzeichnisressource als Eintrittspunkt eines Clients zur Benutzeroberflächen-API.

```
GET /ui-api/object-info/
```

In der Antwort ist die Eigenschaft `objectInfoUrl` enthalten, die Metadaten über jedes unterstützte Objekt zurückgibt.

```
{
  "objects" : {
    "Account" : {
      "apiName" : "Account",
      "label" : "Account",
      "labelPlural" : "Accounts",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Account"
    },
    "Asset" : {
      "apiName" : "Asset",
      "label" : "Asset",
      "labelPlural" : "Assets",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Asset"
    },
    "AssetRelationship" : {
      "apiName" : "AssetRelationship",
      "label" : "Asset Relationship",
      "labelPlural" : "Asset Relationships",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/AssetRelationship"
    },
    "Campaign" : {
      "apiName" : "Campaign",
      "label" : "Campaign",
      "labelPlural" : "Campaigns",
      "objectInfoUrl" : "/services/data/v42.0/ui-api/object-info/Campaign"
    },
    ...
}
```

Verbessern der Anwendungsleistung mit `ETag`-Headern

AUSGABEN

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

Verwenden Sie zum Reduzieren des Netzwerkdatenverkehrs und zum Verbessern der Antwortzeit Ihrer Anwendung den Header `ETag`, um bedingte HTTP-Anforderungen zu senden, die vom Cache des Browsers profitieren. Wenn im Cache des Browsers die neueste Version einer Darstellung vorhanden ist, gibt der Webserver ausschließlich HTTP-Header zurück.

Die Benutzeroberflächen-API-Antworten enthalten ein Header-Feld vom Typ `ETag`, um von der Zwischenspeicherung profitieren zu können. Das `ETag` (oder Entitätstag) enthält einen Hashwert, der eine Darstellung bestimmt: `ETag:`

`"b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4--gzip"`. Wenn eine Darstellung geändert wird, generiert der Webserver ein neues `ETag`.

Der Client speichert das `ETag` und sendet es in einem Header in den nachfolgenden Anforderungen für die Ressource: `If-None-Match: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4"`. Der Webserver vergleicht diesen Wert vom Typ `ETag` mit dem Wert vom Typ `ETag` der aktuellen Version der Darstellung. Wenn die Werte identisch sind, weist der Cache des Browsers die neueste Version auf und der Webserver gibt den HTTP-Status "304 – Nicht geändert" zurück.

```
GET /ui-api/object-info/account

HTTP/1.1 200 OK
Date: Tue, 07 Nov 2017 04:27:43 GMT
Strict-Transport-Security: max-age=31536000; includeSubDomains
X-Content-Type-Options: nosniff
X-XSS-Protection: 1; mode=block
Content-Security-Policy: upgrade-insecure-requests
X-Robots-Tag: none
Cache-Control: no-cache,must-revalidate,max-age=0,no-store,private
Set-Cookie: BrowserId=GHrCS0saRl64DgVv-NrLjA;Path=/;Domain=.salesforce.com;Expires=Sat,
06-Jan-2018 04:27:45 GMT;Max-Age=5184000
Expires: Thu, 01 Jan 1970 00:00:00 GMT
ETag: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4--gzip"
Content-Type: application/json;charset=UTF-8
Vary: Accept-Encoding
Content-Encoding: gzip
Transfer-Encoding: chunked


{
  "apiName" : "Account",
  "childRelationships" : [ {
    "childObjectApiName" : "Account",
    "fieldName" : "ParentId",
    "junctionIdListNames" : [ ],
    "junctionReferenceTo" : [ ],
    "relationshipName" : "ChildAccounts"
    ... response shortened ...
    ]}
    ...
}
```

Abrufen des aktiven Themas einer Salesforce-Organisation

Von einem Thema werden Farben, Bilder und Banner verwendet, um das Gesamterscheinungsbild von Salesforce zu ändern. Administratoren können Themen definieren und wechseln, um ein anderes Erscheinungsbild bereitzustellen. Die Benutzeroberflächen-API-Antwort stimmt mit der Auswahl des Administrators überein.

Senden Sie zum Abrufen des aktiven Themas einer Organisation eine Anforderung an die jeweilige Ressource.

```
GET /ui-api/themes/active
```

Der Antworttext umfasst die Farben, Bilder und Banner für Seiten, Gruppen und Benutzer. Banner haben ein höheres Seitenverhältnis als Bilder und werden auf der gesamten Seite angezeigt.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Der Tooling API Developer's Guide enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Sie können zudem einzelne Felder der Einstellungsobjekte auf oberster Ebene und ihre zugehörigen untergeordneten Objekte aktualisieren.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Sie können zudem einzelne Felder der Einstellungsobjekte auf oberster Ebene und ihre zugehörigen untergeordneten Objekte aktualisieren.

Neue Objekte

CustomApplication
Stellt eine benutzerdefinierte oder Standardanwendung dar.

DataIntegrationRecordPurchasePermission
Stellt das Lightning-Daten-Kaufguthaben dar, das ein Salesforce-Administrator Benutzern gewährt hat.

DuplicateJobDefinition
Einen Auftrag definierendes Setup-Objekt, das doppelte Datensatzelemente global ermittelt.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition
Ein Setup-Objekt, das eine "MatchingRule" für die Verwendung mit "DuplicateJob"-Instanzen angibt, die gemeinsam eine "DuplicateJobDefinition" verwenden.

MatchingRule
Ein Setup-Objekt, das eine "MatchingRule" für die Verwendung mit "DuplicateJob"-Instanzen angibt, die gemeinsam eine "DuplicateJobDefinition" verwenden.

PackageInstallRequest
Stellt eine Anforderung zur Installation eines Pakets (erster und zweiter Generation) in einer Ziel-Organisation des Abonnenten dar.

SubscriberPackageVersion
Stellt eine Paketversion (erster und zweiter Generation) in allen Salesforce-Instanzen dar.

Geänderte Objekte

ActionOverride
Das folgende Feld wurde geändert.

FormFactor
Der Wert `Small` wird nun unterstützt. Stellt die mobile Salesforce-Anwendung auf einem Telefon oder Tablet dar.

ApexPage
Dem *Tooling API Reference and Developer Guide* wurden die folgenden Felder aus vorherigen Versionen hinzugefügt.

`ApiVersion`
Die API-Version dieser Seite. Jede Seite verfügt über eine API-Version, die bei der Erstellung angegeben wird.

`ControllerKey`
Der Kennzeichner für das mit dieser Seite verknüpfte Steuerfeld.

`ControllerType`
Der mit dieser Visualforce-Seite verknüpfte Steuerfeldtyp.

`Beschreibung`
Die Beschreibung der Visualforce-Seite.

`FullName`
Der vollständige Name des zugeordneten Metadatenobjekts in der Metadaten-API.

`IsAvailableInTouch`
Gibt an, ob mit der Visualforce-Seite verknüpfte Visualforce-Registerkarten in der Salesforce-Anwendung verwendet werden können.

`IsConfirmationTokenRequired`
Gibt an, ob für `GET`-Anforderungen der Seite ein CSRF-Bestätigungstoken erforderlich ist.

`Markup`
Das Visualforce-Markup, HTML, JavaScript und sonstiger webfähiger Code, der den Seiteninhalt beschreibt.

`MasterLabel`
Der Text, der zum Identifizieren der Visualforce-Seite im Bereich "Setup" von Salesforce verwendet wird.

`Metadaten`
Die Visualforce-Seitenmetadaten.

`Name`
Der Name der Visualforce-Seite.

`NamespacePrefix`
Der mit dem Objekt verknüpfte Namespace-Präfix.

EmbeddedServiceLiveAgent
Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`CustomPrechatComponent`
Die benutzerdefinierte Lightning-Komponente, die für die Seite vor dem Chat in dieser Snap-ins-Chat-Bereitstellung verwendet wird.

`CustomPrechatComponentId`
Die ID für die benutzerdefinierte Lightning-Komponente, die für die Seite vor dem Chat in dieser Snap-ins-Chat-Bereitstellung verwendet wird.

Flow
Folgende Felder wurden geändert.

ProcessType
Die Bezeichnungen für einige Prozesstypen wurden in allen API-Versionen geändert.

- Die Bezeichnung für `Flow` lautet nun **Bildschirm-Flow**. Zuvor lautete die Bezeichnung **Flow**.
- Die Bezeichnung für `Workflow` lautet nun **Datensatzänderungsprozess**. Zuvor lautete die Bezeichnung **Workflow**.
- Die Bezeichnung für `CustomEvent` lautet nun **Plattformereignisprozess**. Zuvor lautete die Bezeichnung **Plattformereignis**.
- Die Bezeichnung für `FieldServiceMobile` lautet nun **Field Service Mobile Flow**. Zuvor lautete die Bezeichnung **Field Service Mobile**.

- Die Bezeichnung für `FieldServiceWeb` lautet nun **Field Service-Snap-in-Flow**. Zuvor lautete die Bezeichnung **Field Service-Web**.

actionType
Ein gültiger Wert für dieses Feld wurde hinzugefügt.

- `generateWorkOrders`: Erstellt einen neuen Arbeitsauftrag-Datensatz.

PackageUploadRequest
Das folgende Feld wurde geändert.

Status
Ein neuer gültiger Wert, `Queued`, ist für den Zeitraum zwischen dem Hochladen des PackageUploadRequest-Objekts und dem Beginn des eigentlichen Hochladevorgangs verfügbar.

RecentlyViewed
Es wurde deutlicher formuliert, dass Daten vom Typ "RecentlyViewed" 90 Tage lang beibehalten werden. Danach werden die Daten regelmäßig gelöscht. Sie können die Daten vom Typ "RecentlyViewed" immer exportieren, um sie zu speichern.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen

EmailServicesFunction
Stellt einen E-Mail-Service dar.

EmbeddedServiceBranding
Stellt das Branding für jede Bereitstellung von Snap-Ins dar. Dieser Typ wurde in API-Version 39.0 eingeführt und dem "Metadata API Developer Guide" hinzugefügt.

EmbeddedServiceConfig
Stellt einen Setup-Knoten zur Erstellung einer Snap-in-Bereitstellung dar. Dieser Typ wurde in API-Version 37.0 eingeführt und dem "Metadata API Developer Guide" hinzugefügt.

EmbeddedServiceLiveAgent
Stellt einen Setup-Knoten zur Erstellung einer Snap-in-Bereitstellung von Live Agent dar. Dieser Typ wurde in API-Version 38.0 eingeführt und dem "Metadata API Developer Guide" hinzugefügt.

Aktualisierte Metadatentypen und -felder

Diese Metadatentypen wurden geändert oder weisen neue oder geänderte Felder auf.

ActionOverride
Vom Feld `formFactor` wird nun der Wert `Small` unterstützt. Dieser stellt die mobile Salesforce-Anwendung auf einem Telefon oder Tablet dar.

ActivitySettings
Mit dem Feld `autoRelateEventAttendees` können Administratoren Ereignisse festlegen, um sie automatisch bis zu 50 Kontakten oder einem Lead zuzuordnen, wenn Benutzer die Kontakte oder den Lead zum Ereignis einladen.

CompactLayout
Stellt ein kompaktes Layout dar. Dieser Typ ist nun für externe Objekte verfügbar.

CustomApplication

Dieser Typ wurde neu organisiert, um Felder in logischen Gruppierungen zusammenzufassen, damit es einfacher wird, nur die benötigten Felder zu verwenden.

Die folgenden Felder sind neu.

`consoleConfig`
Stellt die Konfigurationseinstellungen für eine Salesforce Console-Anwendung dar.

`Voreinstellungen`
Stellt die Einstellungen für eine Salesforce Console-Anwendung dar.

`shouldOverrideOrgTheme`
Gibt an, ob das globale Design für die Organisation überschrieben wird.

Die folgenden Felder wurden umbenannt.

`customShortcut` (im Untertyp "KeyboardShortcuts")
Dieses Feld heißt nun `customShortcuts`.

`defaultShortcut` (im Untertyp "KeyboardShortcuts")
Dieses Feld heißt nun `defaultShortcuts`.

`tab`
Dieses Feld heißt nun `tabs`.

`workspaceMappings`
Dieses Feld heißt nun `workspaceConfig`.

Die folgenden Untertypen sind neu.

`AppPreferences`
Dieser Untertyp fasst die Eigenschaften für eine Salesforce-Konsolenanwendung zusammen.

`ServiceCloudConsoleConfig`
Dieser Untertyp fasst die Konfigurationseinstellungen für die Service Cloud-Konsole zusammen.

Die folgenden Felder wurden verschoben.

`customApplicationComponents`
Dieses Feld heißt jetzt `componentList` und befindet sich im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

`detailPageRefreshMethod`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

`enableCustomizeMyTabs`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

`enableKeyboardShortcuts`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

`enableListViewHover`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

`enableListViewReskin`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

`enableMultiMonitorComponents`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

`enablePinTabs`
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

enableTabHover
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

enableTabLimits
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

footerColor
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

headerColor
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

keyboardShortcuts
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

listPlacement
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

listRefreshMethod
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

liveAgentConfig
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

primaryTabColor
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

pushNotifications
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

saveUserSessions
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "AppPreferences".

tabLimitConfig
Dieses Feld befindet sich nun im Untertyp "ServiceCloudConsoleConfig".

Die folgenden Untertypen wurden gelöscht.

DomainWhitelist
Dieser Untertyp wird nicht mehr verwendet.

PagesToOpen
Dieser Untertyp wird nicht mehr verwendet.

PushNotifications
Dieser Untertyp wird nicht mehr verwendet.

Die folgenden Untertypen wurden ersetzt.

CustomApplicationComponents
Der Untertyp `AppComponentList` ersetzt diesen Untertyp.

WorkspaceMappings
Der Untertyp `AppWorkspaceConfig` ersetzt diesen Untertyp.

CustomObject

Folgende Felder wurden geändert.

compactLayoutAssignment
Stellt das kompakte Layout dar, das dem Objekt zugewiesen ist. Dieses Feld ist nun für externe Objekte verfügbar.

`compactLayouts`
Eine Liste der mit dem Objekt verknüpften kompakten Layouts. Dieses Feld ist nun für externe Objekte verfügbar.

CustomObjectTranslation
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`description`
Übersetzung für die Datensatztyp-Beschreibung.

Dashboard
Die folgenden Felder sind neu.

`chartTheme`
Legt das Standardthema für alle Dashboard-Diagramme fest. Wenn `chartColorTheme` für ein bestimmtes Diagramm konfiguriert ist, überschreibt diese Einstellung die Einstellung für dieses Diagramm.

`colorPalette`
Legt die Standardpalette für alle Dashboard-Diagramme fest. Wenn `chartColorPalette` für ein bestimmtes Diagramm konfiguriert ist, überschreibt diese Einstellung die Einstellung für dieses Diagramm.

`chartColorTheme`
Legt das Farbthema für ein bestimmtes Dashboard-Diagramm fest. Diese Einstellung überschreibt die Einstellung `chartTheme` für das jeweilige Diagramm.

`chartColorPalette`
Legt die Farbpalette für ein bestimmtes Dashboard-Diagramm fest. Diese Einstellung überschreibt die Einstellung `ColorPalette` für das jeweilige Diagramm.

`flexComponentProperties` (Dashboard-Komponente)
Definiert Metadaten für die Lightning Experience-Tabellenspalten und -sortierung.

`flexTableColumn` (Untertyp "FlowScreen")
Stellt eine Spalte in einer Lightning Experience-Tabellenkomponente dar.

`flexTableSortInfo`
Stellt die Spalten- und Reihenfolgensortierung in einer Lightning Experience-Tabellenkomponente dar.

`numSubscriptions`
Gibt die Anzahl an Abonnements an, die auf dem Dashboard gemeldet wurden.

`reportColumn` (Untertyp "DashboardComponentColumn")
Gibt den Berichtsspaltencode für den Filter an.

`showTotal` (Untertyp "DashboardComponentColumn")
Bei "true" wird das Spaltenergebnis angezeigt.

`sortColumn` (Untertyp "DashboardComponentSortInfo")
Gibt die Spalte an, anhand deren die Tabelle sortiert wird.

`sortOrder` (Untertyp "DashboardComponentSortInfo")
Gibt die Sortierreihenfolge für die Tabelle an.

`Type` (Untertyp "DashboardComponentColumn")
Stellt den Spaltentyp der Lightning Experience-Tabelle dar (Details, Aggregate oder Gruppierung).

.

FlexiPage
Dem Feld `type` wurde der folgende Aufzählungswert hinzugefügt.

`CommGlobalSearchResultPage`
Eine Lightning-Seite, die zum Überschreiben der Seite für globale Suchergebnisse in Communities wie im Community-Generator erstellt verwendet wurde.

Das Feld `leftValue` akzeptiert nun Ausdrücke, mit denen Komponentensichtbarkeitsregeln auf Lightning-Seiten definiert werden können. Wenn Sie beispielsweise `{!$User.Profile.Name} EQUAL "System Administrator"` verwenden, wird eine Komponente nur dem Systemadministrator angezeigt.

Flow
Die folgenden Felder sind neu.

`extensionName` (Untertyp "FlowScreenField")
Der Name der Lightning-Komponente, die angezeigt werden soll.

`inputParameters` (Untertyp "FlowScreenField")
Ein Array an Eingabeparametern. Wird nur unterstützt, wenn `fieldType` dem Wert `ComponentInstance` entspricht.

`outputParameters` (Untertyp "FlowScreenField")
Ein Array an Ausgabeparametern. Wird nur unterstützt, wenn `fieldType` dem Wert `ComponentInstance` entspricht.

`showFooter` (Untertyp "FlowScreen")
Gibt an, ob die Fußzeile des Bildschirms zur Laufzeit angezeigt (`true`) oder ausgeblendet (`false`) werden soll.

`showHeader` (Untertyp "FlowScreen")
Gibt an, ob die Kopfzeile des Bildschirms zur Laufzeit angezeigt (`true`) oder ausgeblendet (`false`) werden soll.

`stages`
Ein Array der Phasen, die im gesamten Flow verwendet werden können. Eine Phase ist ein Abschnitt Ihres Flows, der auf der Benutzeroberfläche dargestellt werden kann, beispielsweise mit Breadcrumbs. Bei Flow-Phasen handelt es sich um eine Beta-Funktion.

Die folgenden Felder wurden aktualisiert.

`actionType` (Untertyp "FlowActionCall")
Der Aufzählungswert `choosePricebook` ist neu. Dieser Wert wird zum Auswählen eines Preisbuchs verwendet.

`fieldType` (Untertyp "FlowScreenField")
Der Aufzählungswert `ComponentInstance` ist neu. Dieser Wert wird für Bildschirmfelder für Lightning-Komponenten verwendet.

Feldtypen
Der folgende Aufzählungswert wurde korrigiert.

`Location`
Der Name des benutzerdefinierten Feldtyps "Location" wurde im Metadata API Developer Guide korrigiert. Der Feldtyp "Location" wird zum Definieren von Geotargeting-Feldern auf der Benutzeroberfläche verwendet.

ForecastingSettings
Das folgende Feld ist neu.

`ForecastingDateType`
Der Datentyp, auf dem Prognosewerte in gemeinschaftlichen Prognosen basieren. Bei `OpportunityCloseDate` (Standard), `ProductDate` und `ScheduleDate` handelt es sich um gültige Werte. In API-Version 42.0 sind Datumstypen schreibgeschützt und nur über die API verfügbar.

OrderSettings
Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

`enableZeroQuantity`
Gibt an, ob Benutzer in der Organisation Produkte mit einer Menge von 0 hinzufügen können (`true`) oder nicht (`false`). Weist standardmäßig den Wert `false` auf.

Zum Aktivieren dieser Einstellung muss `enableOrders` auf `true` festgelegt werden.

Verfügbar in API-Version 42.0 und höher.

Layout
Die folgenden Felder sind neu.

`createAction` (Untertyp "SidebarComponent")
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, ist dies der Name der zum Erstellen eines Datensatzes verwendeten Schnellaktion.

`enableLinking` (Untertyp "SidebarComponent")
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, können Benutzer hiermit diesem Feld einen Datensatz zuordnen.

`updateAction` (Untertyp "SidebarComponent")
Wenn es sich bei der Komponente um ein Nachschlagefeld handelt, ist dies der Name der zum Aktualisieren eines Datensatzes verwendeten Schnellaktion.

Warteschlange
Die folgenden Felder sind neu.

`publicGroups`
Stellt öffentliche Gruppen in der Organisation dar. Öffentliche Gruppen können verwendet werden, um Warteschlangenmitglieder hinzuzufügen.

`queueMembers`
Stellt die der Warteschlange hinzugefügten Warteschlangenmitglieder dar. Die Mitglieder können direkt hinzugefügt oder über die Rollen und öffentlichen Gruppen ausgewählt werden, zu denen sie gehören.

`queueRoutingConfig`
Stellt den Weiterleitungskonfigurationsnamen dar. Gilt für Organisationen, in denen der Omnikanal mit einer Weiterleitungskonfiguration verwendet wird.

`roleAndSubordinates`
Stellt Rollen und deren nachgeordnete Positionen in der Rollenhierarchie der Organisation dar. Dazu zählen auch Kunden- und Partnerrollen. Rollen und die Hierarchie ihrer nachgeordneten Positionen können verwendet werden, um Warteschlangenmitglieder hinzuzufügen.

`roleAndSubordinatesInternal`
Stellt Rollen und deren nachgeordnete Positionen in der Rollenhierarchie der Organisation dar. Dazu zählen nicht Kunden- und Partnerrollen. Rollen und die Hierarchie ihrer nachgeordneten Positionen können verwendet werden, um Warteschlangenmitglieder hinzuzufügen.

`Rollen`
Stellen Rollen in der Organisation dar. Rollen können verwendet werden, um Warteschlangenmitglieder hinzuzufügen.

`Benutzer`
Stellen Benutzer in der Organisation dar. Benutzer können direkt als Warteschlangenmitglieder hinzugefügt werden.

SecuritySettings
Die folgenden Felder sind neu.

enableContentSniffingProtection
Gibt an, ob der Browser daran gehindert wird, den MIME-Typ aus dem Dokumentinhalt abzuleiten und schädliche Dateien (JavaScript, Stylesheet) als dynamischen Inhalt auszuführen.

enableUpgradeInsecureRequests
Gibt an, ob HTTPS zum Herstellen einer Verbindung mit Drittanbieterdomänen erforderlich ist.

enableXssProtection
Gibt an, ob der Schutz vor reflektierten Cross-Site-Scripting-Angriffen aktiviert ist.

identityConfirmationOnEmailChange
Gibt an, ob die Identität eines Benutzers bestätigt wird, wenn seine E-Mail-Adresse geändert wird, anstatt eine erneute Anmeldung zu fordern.

identityConfirmationOnTwoFactorRegistrationEnabled
Gibt an, ob Benutzer ihre Identitäten angeben müssen, um eine Zwei-Faktoren-Authentifizierungsmethode wie Salesforce Authenticator hinzuzufügen, anstatt sich erneut anmelden zu müssen.

redirectionWarning
Gibt an, ob Benutzer eine Warnung sehen, wenn sie auf einen Link klicken, über den sie Salesforce verlassen.

Daten-Services: Compliance-Erweiterungen und Löschberechtigungen

Es stehen neue Löschberechtigungen und Funktionen für benutzerdefinierte große Objekte und das Feld-Aktivierungsprotokoll zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zulassen, dass Benutzer Daten in benutzerdefinierten großen Objekten löschen können
Verwenden Sie Profile und Berechtigungssätze, um es bestimmten Benutzern zu ermöglichen, große Objekte zu löschen. Verwenden Sie neue API-Aufrufe, um auf Löschanforderungen zu reagieren und sicherzustellen, dass die Daten bereinigt sind.

Löschen von Feldverlaufs- und Feld-Aktivierungsprotokolldaten
Verwenden Sie Profile und Berechtigungssätze, um es bestimmten Benutzern zu ermöglichen, Feldverlaufs- und Feldverlaufsarchiv-Daten zu löschen. Verwenden Sie neue API-Aufrufe, um auf Löschanforderungen zu reagieren und sicherzustellen, dass die Daten bereinigt sind.

Zulassen, dass Benutzer Daten in benutzerdefinierten großen Objekten löschen können

Verwenden Sie Profile und Berechtigungssätze, um es bestimmten Benutzern zu ermöglichen, große Objekte zu löschen. Verwenden Sie neue API-Aufrufe, um auf Löschanforderungen zu reagieren und sicherzustellen, dass die Daten bereinigt sind.

Verwenden Sie die Apex-Methode `deleteImmediate()`, um Daten in einem benutzerdefinierten großen Objekt zu löschen. Deklarieren Sie ein "sObject", das alle Felder im Index des benutzerdefinierten großen Objekts enthält. Das "sObject" funktioniert wie eine Vorlage. Alle Zeilen, die mit den Feldern und Werten des sObject übereinstimmen, werden gelöscht. Sie können nur Felder angeben, die Teil des Index des großen Objekts sind. Sie müssen alle Felder im Index angeben. Sie können nicht einen teilweise angegebenen Index und oder ein nicht indiziertes Feld angeben. Und Platzhalter werden nicht unterstützt.

Im folgenden Beispiel weist das benutzerdefinierte große Objekt einen Index von `Account__c`, `Game_Platform__c` und `Play_Date__c` auf. Wenn spezifische Werte nach der `WHERE`-Klausel angegeben werden, müssen die Felder aufgeführt werden, damit sie lückenlos im Index angezeigt werden.

```
<!-- Declare sObject using the index of the custom big object -->
List<Customer_Interaction__b> cBO = new List<sObject>();
```

```
cBO.addAll([SELECT Account__c, Game_Platform__c, Play_Date__c FROM
Customer_Interaction__b WHERE Account__c = '001d000000Ky3xIAB']);
Database.deleteImmediate(cBO);
```

Alternativ können Sie den neuen SOAP-Aufruf `deleteByExample()` verwenden und ein "sObject" deklarieren, in dem die zu löschenden Felder und Werte enthalten sind. Das "sObject" funktioniert wie eine Vorlage. Alle Zeilen, die mit den Feldern und Werten des sObject übereinstimmen, werden gelöscht. Sie können nur Felder angeben, die Teil des Index des großen Objekts sind. Sie müssen alle Felder im Index angeben. Sie können nicht einen teilweise angegebenen Index und oder ein nicht indiziertes Feld angeben. Und Platzhalter werden nicht unterstützt. In diesem Beispiel werden alle Zeilen gelöscht, in denen `Account__c` entsprechend "001d000000Ky3xIAB", `Game_Platform__c` entsprechend "iOS" und `Play_Date__c` entsprechend "2017-11-28T19:13:36.000z" ist.

Java-Beispielcode:

```
public static void main(String[] args) {
  try{
       Customer_Interaction__b[] sObjectsToDelete = new Customer_Interaction__b[1];
       //Declare an sObject that has the values to delete
       Customer_Interaction__b customerBO = new Customer_Interaction__b();
       customerBO.setAccount__c ("001d000000Ky3xIAB");
       customerBO.setGame_Platform__c ("iOS");
       Calendar dt = new GregorianCalendar(2017, 11, 28, 19, 13, 36);
       customerBO.setPlay_Date__c(dt);
       sObjectsToDelete[0] = customerBO;
       DeleteByExampleResult[] result = connection.deleteByExample(sObjectsToDelete);
  }  catch (ConnectionException ce) {
       ce.printStackTrace();
  }
}
```

Löschen von Feldverlaufs- und Feld-Aktivierungsprotokolldaten

Verwenden Sie Profile und Berechtigungssätze, um es bestimmten Benutzern zu ermöglichen, Feldverlaufs- und Feldverlaufsarchiv-Daten zu löschen. Verwenden Sie neue API-Aufrufe, um auf Löschanforderungen zu reagieren und sicherzustellen, dass die Daten bereinigt sind.

Die beiden Organisationsvoreinstellungen zum Aktivieren dieser Berechtigungen, "Löschen aus Feldverlauf" und "Löschen aus Feldverlaufsarchiv", befinden sich unter **Setup | Benutzeroberfläche**. Weisen Sie außerdem die Benutzerberechtigungen "Löschen aus Feldverlauf" und "Löschen aus Feldverlaufsarchiv" Benutzern zu, indem Sie Profile und Berechtigungssätze verwenden.

Löschen Sie Feldverlaufsdaten wie "AccountHistory" und Feldverlaufsarchiv-Daten, indem Sie mithilfe von `delete()` für Apex oder SOAP eine Liste von ID-Werten als Zeichenfolge übergeben. `delete()` für Apex funktioniert auch mit einer Liste an "sObjects", deren ID-Feld aufgefüllt ist.

Das "sObject" funktioniert wie eine Vorlage. Alle Zeilen, die mit den Feldern und Werten des sObject übereinstimmen, werden gelöscht. Sie können nur Felder angeben, die Teil des Index des großen Objekts sind. Sie müssen alle Felder im Index angeben. Sie können nicht einen teilweise angegebenen Index und oder ein nicht indiziertes Feld angeben. Und Platzhalter werden nicht unterstützt.

Beispiel für das Löschen von AccountHistory:

```
List<AccountHistory> ah = new List<sObject>();
ah.addAll( [ SELECT Id FROM AccountHistory
WHERE AccountId = '001d000000Ky3xIAB' and CreatedDate = YESTERDAY ] );
Database.delete(ah);
```

Beispiele für das Löschen von FieldHistoryArchive:

```
List<FieldHistoryArchive> fha = new List<sObject>();
fha.addAll([SELECT FieldHistoryType, ParentId, CreatedDate, HistoryId FROM
FieldHistoryArchive
WHERE FieldHistoryType = 'Account' AND ParentId = '001d000000Ky3xIAB' AND CreatedDate =
'2017-11-28T19:13:36.000z' AND HistoryId = '017D000000ESURXIA5']);
Database.delete(fha);
```

Löschen Sie alternativ die Feldverlaufsarchiv-Daten mit dem neuen SOAP-Aufruf `deleteByExample()`. Deklarieren Sie ein "sObject", das die Felder und Werte im großen Objekt `FieldHistoryArchive` enthält, das gelöscht werden soll. In diesem Beispiel werden alle Zeilen gelöscht, die bestimmte Kriterien erfüllen.

```
public static void main(String[] args) {
  try{
       //Create two sObjects to delete and place them in an array of sObjects to pass to
the delete method
       FieldHistoryArchive[] sObjectsToDelete = new FieldHistoryArchive[2];
       FieldHistoryArchive fha_1 = new FieldHistoryArchive();
       fha_1.setFieldHistoryType("Account");
       fha_1.setParentId("001d000000Ky3xIAB");
       Calendar dt = connection.getServerTimestamp().getTimestamp();
       dt.add(Calendar.DAY_OF_MONTH, -7);
       fha_1.setCreatedDate(dt);
       fha_1.setHistoryId("017D000000ESURXIA5");
       sObjectsToDelete[0] = fha_1;

       FieldHistoryArchive fha_2 = new FieldHistoryArchive();
       fha_2.setFieldHistoryType("Account");
       fha_2.setParentId("001d000000Ky3xIAB");
       fha_2.setCreatedDate(dt);
       fha_2.setHistoryId("017D000000ESURXIA5");
       sObjectsToDelete[1] = fha_2;
       DeleteByExampleResult[] result = connection.deleteByExample(sObjectsToDelete);
}  catch (ConnectionException ce) {
       ce.printStackTrace();
  }
}
```

Salesforce Console-APIs

Es wurden Erweiterungen am Integrations-Toolkit für Salesforce Console und an den JavaScript-APIs für Salesforce Lightning-Konsole vorgenommen. Viele der Salesforce Classic-Methoden, die auf vorhandenen Visualforce-Seiten und auf Drittanbieter-Webregisterkarten verwendet wurden, funktionieren nun in Lightning Experience. Visualforce-Seiten können erkennen, ob sie im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Konsolennavigation oder im Benutzeroberflächendesign für Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation geladen werden. Lightning-Konsolenanwendungen unterstützen nun die Verwendung von Webregisterkarten für Drittanbieterdomänen, damit Benutzer innerhalb der Anwendung auf Webanwendungen oder andere Websites zugreifen können. Die Omnikanal-Methoden in den JavaScript-APIs für Lightning sind allgemein verfügbar und es wurden Konsolenereignisse hinzugefügt. Diese Änderungen sind neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

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

Die folgenden Methoden sind in der API-Version 42.0 neu oder wurden geändert.

API-Name

`openSubtab`
Die Lightning-Konsole unterstützt nun die Verwendung von Webregisterkarten für Drittanbieterdomänen, damit Ihre Benutzer innerhalb der Anwendung auf Webanwendungen oder andere Websites zugreifen können. Drittanbieter-URLs werden unterstützt, wenn Sie die Site als vertrauenswürdige Site gemäß CSP hinzufügen.

`opentab`
Die Lightning-Konsole unterstützt nun die Verwendung von Webregisterkarten für Drittanbieterdomänen, damit Ihre Benutzer innerhalb der Anwendung auf Webanwendungen oder andere Websites zugreifen können. Drittanbieter-URLs werden unterstützt, wenn Sie die Site als vertrauenswürdige Site gemäß CSP hinzufügen.

Omnikanal

Die Omnikanal-Methoden sind allgemein verfügbar. Zudem sind die folgenden Ereignisse verfügbar:

lightning:omniChannelLoginSuccess
Gibt an, dass sich ein Agent erfolgreich bei Omnikanal angemeldet hat.

lightning:omniChannelStatusChanged
Gibt an, dass ein Agent seinen Präsenzstatus in Omnikanal geändert hat.

lightning:omniChannelLogout
Gibt an, dass sich ein Agent aus Salesforce abgemeldet hat.

lightning:omniChannelWorkAssigned
Gibt an, dass einem Agenten ein neues Arbeitselement zugewiesen wurde.

lightning:omniChannelWorkAccepted
Gibt an, dass ein Agent eine Arbeitszuweisung akzeptiert hat oder dass eine Arbeitszuweisung automatisch akzeptiert wurde.

lightning:omniChannelWorkDeclined
Gibt an, dass ein Agent eine Arbeitszuweisung abgelehnt hat.

lightning:omniChannelWorkClosed
Gibt an, dass ein Agent eine Registerkarte in der Konsole geschlossen hat, die mit einem Arbeitselement verknüpft ist.

lightning:omniChannelWorkloadChanged
Gibt an, dass sich die Arbeitslast eines Agenten geändert hat. Gibt zudem an, dass an der Kapazität oder Präsenzkonfiguration des Agenten eine Änderung vorgenommen wurde oder dass der Agent im Omnikanal-Dienstprogramm in den Offline-Modus gewechselt ist.

SIEHE AUCH:

Verwenden von Classic-Methoden des Konsolenintegrations-Toolkits in Lightning Experience
Erkennen des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole in Visualforce-Seiten
Verwenden von Visualforce-URLs in den Lightning-Methoden openTab und openSubtab

Debugging: Protokollierungsverbesserungen, mehr Debugging-Optionen für ISVs, Ereignistypen für Callouts externer Objekte

Für Benutzer öffentlicher Sites ist zum Aktivieren von Debug-Protokollen nun kein Browser-Cookie mehr erforderlich. Debug-Protokolle werden nicht mehr länger mit Ereignissen vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` aufgefüllt, wenn Ihre Protokollebene für die Kategorie des Apex-Codes INFO oder DEBUG lautet. ISVs erhalten nun eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung, auch wenn sie Apex-Debugger-Sitzungen erworben haben. Mithilfe von neuen und aktualisierten Ereignistypen können Sie Probleme hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objektdaten beheben.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen von Debug-Protokollen für Gastbenutzer ohne Festlegen von Cookies

In Version Winter '17 wurde eine Änderung eingeführt. Ihr zufolge mussten Gastbenutzer Browser-Cookies festlegen, um die Debug-Protokollierung zu aktivieren. Wir hatten die besten Absichten: Alle Ihre öffentlichen Site-Besucher verwenden eine Gastbenutzerlizenz. Wenn Sie die Gastbenutzerprotokollierung aktivieren, können die kollektiven Aktivitäten der Besucher demzufolge Ihre Debug-Protokolle schnell auffüllen, wodurch die Obergrenze für die Protokollgröße erreicht und das Protokoll abgeschnitten wird. Leider stieß die Änderung der Version Winter '17 auf keine Gegenliebe. Das Festlegen von Cookies ist kompliziert. Durch die Änderung wurde das Sammeln von Debug-Protokollen für die asynchronen Aktivitäten öffentlicher Benutzer zudem unmöglich. Wir haben unseren Fehler erkannt. Ihre öffentlichen Benutzer benötigen nicht länger ein Browser-Cookie vom Typ `debug_logs`, um die Protokollierung auszulösen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Vermeiden großer Debug-Protokolle für Verwaltungspaketcode

In Debug-Protokollen sind Ereignisse vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` nicht mehr enthalten, wenn Ihre Protokollebene für die Kategorie des Apex-Codes INFO oder DEBUG lautet. Legen Sie zum Protokollieren der Ereignisse vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` die Protokollierungsebene Ihres Apex-Codes auf FINE, FINER oder FINEST fest.

Verwenden von kostenlosen ISV-Kunden-Debugger-Sitzungen mit erworbenen Apex-Debugger-Sitzungen

In allen ISV-Lizenzmanagementorganisationen ist eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung enthalten, mit der in jeweils einer Kunden-Sandbox ein Debugging vorgenommen werden kann. Ein ISV kann zudem Apex-Debugger-Sitzungen erwerben. Mit diesen kann in der Sandbox eines Kunden oder in den Sandbox-Instanzen von ISVs und in Testorganisationen ein interaktives Debugging in Echtzeit vorgenommen werden. Bis jetzt erhielt ein ISV nicht die kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung, wenn er Apex-Debugger-Sitzungen erworben hat. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

Problembehebung bei Callouts externer Objekte mit neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

In Debug-Protokollen sind nun Details über die Anforderungen und Antworten enthalten, die vorkommen, wenn ein Benutzer oder die Plattform auf ein externes Salesforce Connect-Objekt zugreifen. Es wurden drei neue Ereignistypen hinzugefügt und es werden zwei OData-spezifische Ereignistypen für alle Salesforce Connect-Adapter zur Verfügung gestellt.

Erfassen von Debug-Protokollen für Gastbenutzer ohne Festlegen von Cookies

In Version Winter '17 wurde eine Änderung eingeführt. Ihr zufolge mussten Gastbenutzer Browser-Cookies festlegen, um die Debug-Protokollierung zu aktivieren. Wir hatten die besten Absichten: Alle Ihre öffentlichen Site-Besucher verwenden eine Gastbenutzerlizenz. Wenn Sie die Gastbenutzerprotokollierung aktivieren, können die kollektiven Aktivitäten der Besucher demzufolge Ihre Debug-Protokolle schnell auffüllen, wodurch die Obergrenze für die Protokollgröße erreicht und das Protokoll abgeschnitten wird. Leider stieß die Änderung der Version Winter '17 auf keine Gegenliebe. Das Festlegen von Cookies ist kompliziert. Durch die Änderung wurde das Sammeln von Debug-Protokollen für die asynchronen Aktivitäten öffentlicher Benutzer zudem unmöglich. Wir haben unseren Fehler erkannt. Ihre öffentlichen Benutzer benötigen nicht länger ein Browser-Cookie vom Typ `debug_logs`, um die Protokollierung auszulösen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Debug-Protokollierungsebenen

Vermeiden großer Debug-Protokolle für Verwaltungspaketcode

In Debug-Protokollen sind Ereignisse vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` nicht mehr enthalten, wenn Ihre Protokollebene für die Kategorie des Apex-Codes INFO oder DEBUG lautet. Legen Sie zum Protokollieren der Ereignisse vom Typ `ENTERING_MANAGED_PKG` die Protokollierungsebene Ihres Apex-Codes auf FINE, FINER oder FINEST fest.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Debug-Protokollierungsebenen

Verwenden von kostenlosen ISV-Kunden-Debugger-Sitzungen mit erworbenen Apex-Debugger-Sitzungen

In allen ISV-Lizenzmanagementorganisationen ist eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung enthalten, mit der in jeweils einer Kunden-Sandbox ein Debugging vorgenommen werden kann. Ein ISV kann zudem Apex-Debugger-Sitzungen erwerben. Mit diesen kann in der Sandbox eines Kunden oder in den Sandbox-Instanzen von ISVs und in Testorganisationen ein interaktives Debugging in Echtzeit vorgenommen werden. Bis jetzt erhielt ein ISV nicht die kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung, wenn er Apex-Debugger-Sitzungen erworben hat. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

Problembehebung bei Callouts externer Objekte mit neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

In Debug-Protokollen sind nun Details über die Anforderungen und Antworten enthalten, die vorkommen, wenn ein Benutzer oder die Plattform auf ein externes Salesforce Connect-Objekt zugreifen. Es wurden drei neue Ereignistypen hinzugefügt und es werden zwei OData-spezifische Ereignistypen für alle Salesforce Connect-Adapter zur Verfügung gestellt.

SIEHE AUCH:

Beheben von Problemen hinsichtlich des Zugriffs auf externe Objekte mit den neuen und aktualisierten Debug-Ereignistypen

AUSGABEN

Salesforce Connect ist verfügbar in: **Developer** Edition sowie gegen Aufpreis in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Entwicklerzentrum: Verwalten Ihrer Testorganisationen

Verwenden Sie das Entwicklerzentrum (Dev Hub), um Ihre 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.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit von Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Dev Hub ist in Government und öffentlichen Clouds verfügbar

Kunden der Government und öffentlichen Cloud können Dev Hub nun in ihren Produktionsorganisationen aktivieren. Nach der Aktivierung von Dev Hub können Sie Testorganisationen erstellen.

Paketerstellung: Entwicklergesteuerte Pakete (Beta) mit zusätzlichen unterstützten Komponenten und anderen Verbesserungen

Erstellen und verwalten Sie Pakete der zweiten Generation, einschließlich entwicklergesteuerter Pakete (Developer-Controlled Packages, DCP), mithilfe der Salesforce CLI.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen Pakete der zweiten Generation eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Packaging 2 Beta Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für die Paketerstellung der zweiten Generation einbringen.

Zur Verwendung dieser Beta-Funktion, die Bestandteil von verwalteten Paketen und nicht gesperrten DCPs ist, aktivieren Sie "Packaging 2" in Ihrer Dev Hub-Organisation. Gesperrte DCPs sind im Rahmen eines Pilotprogramms verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen und Installieren nicht gesperrter entwicklergesteuerter Pakete (Beta)

Nicht gesperrte entwicklergesteuerte Pakete (Developer-Controlled Packages, DCPs) bieten eine flexible Möglichkeit, Metadaten in Ihrer Organisation zu organisieren.

Schützen von Metadaten mit gesperrten entwicklergesteuerten Paketen (Pilot)

Ein gesperrtes Paket verhindert, dass die Metadaten nach der Installation des Pakets direkt bearbeitet werden. Nur der Entwickler des Pakets kann die Paketkomponenten ändern oder bearbeiten, nachdem es in der Organisation installiert wurde.

Installieren von Paketen über einen URL

Sie können Benutzern erlauben, Ihr Paket der zweiten Generation über einen URL anstelle der Befehlszeile zu installieren. Ein entsprechender URL kann mithilfe der Paket-ID der Abonnentenversion einfach erstellt werden.

Neue Paketerstellungsoptionen mit der Salesforce CLI

Bei der Erstellung und Aktualisierung von Paketen mit der Salesforce CLI stehen Ihnen jetzt neue Optionen zur Verfügung.

Steuern der Paketerstellung der zweiten Generation mit Benutzerberechtigungen

Sie können bestimmen, welche Salesforce DX-Benutzer Pakete der zweiten Generation in einer Dev Hub-Organisation erstellen können, in dem Sie die neue Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren" verwenden.

Änderungen der Paketerstellungs-API

Durch neue und geänderte APIs erhalten Sie mehr Kontrolle über Paketerstellungsfunktionen.

Erstellen und Installieren nicht gesperrter entwicklergesteuerter Pakete (Beta)

Nicht gesperrte entwicklergesteuerte Pakete (Developer-Controlled Packages, DCPs) bieten eine flexible Möglichkeit, Metadaten in Ihrer Organisation zu organisieren.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen gesperrte entwicklergesteuerte Pakete eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Packaging 2 Beta Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für die Paketerstellung der zweiten Generation einbringen.

Zur Verwendung dieser Beta-Funktion aktivieren Sie "Packaging 2" in Ihrer Dev Hub-Organisation.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

DCPs bieten folgende Vorteile:

- Unterstützung für Pakete ohne Namespace, um Ihnen bei der Implementierung von Salesforce DX zu helfen, Ihre nicht organisierten Metadaten in Pakete zu übertragen
- Viele Komponenten, die zuvor nicht von Paketen unterstützt wurden, sind jetzt in DCPs verfügbar.
- Sie können DCPs in jedem Dev Hub entwickeln.
- Installieren Sie DCPs in einer beliebigen Organisation, entweder über die Salesforce CLI oder den Salesforce-Browser.

Schützen von Metadaten mit gesperrten entwicklergesteuerten Paketen (Pilot)

Ein gesperrtes Paket verhindert, dass die Metadaten nach der Installation des Pakets direkt bearbeitet werden. Nur der Entwickler des Pakets kann die Paketkomponenten ändern oder bearbeiten, nachdem es in der Organisation installiert wurde.

Wichtig: Gesperrte entwicklergesteuerte Pakete werden ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Die Funktion "Gesperrte entwicklergesteuerte Pakete" kann jederzeit geändert werden und ist erst dann 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.

Dieses Pilotprogramm ist nur in Sandbox- und Developer Edition-Umgebungen verfügbar. Sie können ein gesperrtes DCP nur in einer Sandbox- oder Testorganisation installieren.

Möchten Sie am Pilotprogramm teilnehmen? 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 anzubieten und die Zielgruppe im Laufe der Zeit zu erweitern.

Wenden Sie sich für die Teilnahme an diesem Pilotprogramm an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder Success Manager.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufnehmen weiterer Komponenten in entwicklergesteuerte Pakete

Entwicklergesteuerte Pakete (Developer-Controlled Packages, DCP) unterstützen jetzt viele weitere Komponenten, einschließlich AssignmetRule, CustomDataType und WaveApplication.

Aufnehmen weiterer Komponenten in entwicklergesteuerte Pakete

Entwicklergesteuerte Pakete (Developer-Controlled Packages, DCP) unterstützen jetzt viele weitere Komponenten, einschließlich AssignmetRule, CustomDataType und WaveApplication.

Eine Liste der unterstützten Komponenten finden Sie im *Salesforce DX Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Installieren von Paketen über einen URL

Sie können Benutzern erlauben, Ihr Paket der zweiten Generation über einen URL anstelle der Befehlszeile zu installieren. Ein entsprechender URL kann mithilfe der Paket-ID der Abonnentenversion einfach erstellt werden.

Einzelheiten finden Sie im *Salesforce DX Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Neue Paketerstellungsoptionen mit der Salesforce CLI

Bei der Erstellung und Aktualisierung von Paketen mit der Salesforce CLI stehen Ihnen jetzt neue Optionen zur Verfügung.

Sie können ein Paket mit der Option `--nonamespace` (`-e`) erstellen, wenn Sie `force:package2:create` ausführen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

```
sfdx force:package2:create -n PackageName -d 'My New Package' -o Unlocked -e
```

Sie können ein vorhandenes Paket mit dem neuen Befehl `force:package2:update` aktualisieren.

Steuern der Paketerstellung der zweiten Generation mit Benutzerberechtigungen

Sie können bestimmen, welche Salesforce DX-Benutzer Pakete der zweiten Generation in einer Dev Hub-Organisation erstellen können, in dem Sie die neue Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren" verwenden.

Informationen für Benutzerberechtigungen finden Sie im *Salesforce DX Setup Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Änderungen der Paketerstellungs-API

Durch neue und geänderte APIs erhalten Sie mehr Kontrolle über Paketerstellungsfunktionen.

Die Dokumentation im *Tooling API Developer Guide* wurde für die folgenden Elemente aktualisiert, die sich auf die Paketerstellung beziehen:

- Package2 (Beta)
- Package2Member (Beta)
- Package2Version (Beta)
- Package2VersionCreateRequest (Beta)
- Package2VersionCreateRequestError (Beta)
- InstalledSubscriberPackage
- InstalledSubscriberPackageVersion
- PackageVersionUninstallRequestError
- SubscriberPackage
- SubscriberPackageVersionUninstallRequest
- SubscriberPackageVersion
- PackageInstallRequest

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Intelligenter Programmieren mit dem Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"

Salesforce Extensions for VS Code, das Salesforce-Erweiterungspaket für den Visual Studio Code-Editor, wird fast wöchentlich aktualisiert. Durch die letzten Aktualisierungen wurden die Intelligenzfunktionen des Codes verbessert und die Apex-Debugger-Erweiterung stabiler. Hier sind einige Highlights aus Aktualisierungen, die seit der allgemeinen Verfügbarkeit des Erweiterungspakets Mitte Oktober 2017 vorgenommen wurden.

Highlights aus den letzten Versionen

Erweiterungspaket

Der Name des Erweiterungspakets wurde von "Salesforce Development Tools for Visual Studio Code" zu "Salesforce Extensions for VS Code" geändert.

Erweiterung "salesforcedx-vscode-apex"

Jetzt ist die Code-Vervollständigung für sObjects auch in Ihren Testorganisationen verfügbar. Auch die Funktion "Go To Definition" (Gehe zu Definition) wurde optimiert, sodass sie an noch mehr Stellen in Ihrem Quellcode verwendet werden kann.

Das Änderungsprotokoll weist auf folgende wichtige Änderungen hin:

- Neuer Befehl – SFDX: Aktualisieren von SObject-Definitionen (ermöglicht intelligenteren Code in Apex für sObjects: Mehr erfahren)
- Hinzufügen von "Go To Definition" zur Klassen- und Schnittstellenverwendung für innere Klassen (PR #258)
- Aktivieren von "Go To Definition" für die Verwendung von Klassen und Schnittstellen in Klassen und Schnittstellendeklarationen (PR #247)

Erweiterung "salesforcedx-vscode-visualforce"

Ein neuer Visualforce-Sprachserver ermöglicht die Code-Vervollständigung für die Visualforce-Standardkomponenten in Ihrer Organisation. Der Visualforce-Sprachserver kann in Ihren `.page`- und `.component`-Dateien eingebettete JavaScript- und CSS-Abschnitte interpretieren und erleichtert Ihnen so die Arbeit mit diesen Sprachen.

Das Änderungsprotokoll weist auf folgende wichtige Änderungen hin:

- Code-Vervollständigung für Visualforce-Standardkomponenten (PR #180)
- Unterstützung der ordnungsgemäßen Formatierung mit Cmd+/ (macOS) oder Strg+/ (Linux und Windows) in Visualforce-Dateien mit eingebetteten CSS- und JavaScript-Abschnitten (PR #200)

Erweiterung "salesforcedx-vscode-apex-debugger"

Der interaktive Apex-Debugger für Testorganisationen wird weiter verbessert.

Das Änderungsprotokoll weist auf folgende wichtige Änderungen hin:

- Paginieren von Sammlungen in Variablenansicht (PR #209)
- Konfigurieren von Ausnahmehaltepunkten (PR #218)

Ressourcen

Rufen Sie Visual Studio Code Marketplace auf, um Informationen zum Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code" und zu den ersten Schritten zu erhalten.

Um Funktionen anzufordern, Probleme zu melden und den Quellcode für das Erweiterungspaket durchzugehen, besuchen Sie GitHub.

Das Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code" wird regelmäßig aktualisiert. Lesen Sie das Änderungsprotokoll des Erweiterungspakets, um Informationen zu Änderungen in diesen fortlaufenden Versionen zu erhalten.

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Die Force.com IDE 2 Beta-Version wurde eingestellt. Es werden keine weiteren Versionen dieses Tools bereitgestellt und nach dem 3. Mai 2018 kann das Tool auch nicht mehr heruntergeladen werden. Ab dem 23. April 2018 können Sie nicht mehr auf den Force.com IDE 2 Developer Guide zugreifen.

Wenn Sie Force.com IDE 2 verwenden, sollten Sie sich unser Erweiterungspaket für Visual Studio-Code, Salesforce Extensions for VS Code, ansehen.

Zeit sparen durch Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)

Sie haben die Möglichkeit, durch Duplizieren einer bestehenden Sandbox eine neue Sandbox zu erstellen, statt Ihre Produktionsorganisation als Quelle zu verwenden. Sie können Zeit sparen, indem Sie eine Sandbox mit einer Reihe von Daten und Metadaten anpassen und dann duplizieren. Duplizieren einer Sandbox vereinfacht die Verwendung von mehreren gleichzeitigen Arbeitsabläufen in Ihrem Anwendungslebenszyklus. Sie können eine Sandbox für jeden Arbeitstyp einrichten, beispielsweise Entwickeln, Testen und Staging. Ihre Kollegen können die einzelnen Sandboxes einfach duplizieren, statt eine Sandbox gemeinsam zu nutzen und sich dabei eventuell gegenseitig zu behindern. Die Beta-Version der Sandbox-Duplizierung ist ab 12. Februar 2018 verfügbar. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Sandbox-Duplizierung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Funktion zur Sandbox-Duplizierung einbringen.

Geben Sie zum Duplizieren einer Sandbox unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sandbox-Instanzen` ein und wählen Sie dann **Sandbox-Instanzen** aus. Klicken Sie neben dem Namen einer fertigen Sandbox auf **Duplizieren**. Alternativ können Sie **Neue Sandbox-Version** und dann die zu duplizierende Sandbox aus dem Dropdown-Menü "Erstellen von" auswählen.

Wenn Ihre neue Sandbox bereit ist, können Sie sie aus Ihrer Produktionsorganisation heraus verwalten, genau wie jede andere Sandbox.

Wenn Sie eine Sandbox mithilfe der Tooling-API duplizieren möchten, geben Sie die ID einer SandboxInfo im Feld `SourceId` des neuen Objekts "SandboxInfo" an.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Duplizieren von Sandbox-Instanzen (Beta)

IdeaExchange: Refresh Ability Between Sandboxes (Aktualisierungsmöglichkeit zwischen Sandboxes)

Salesforce CLI: Neue Befehle und einfachere Installation

Verwenden Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI), um Entwicklungs- und Testumgebungen in kürzester Zeit zu erstellen, Quellcode zu synchronisieren, Tests auszuführen und den vollständigen Anwendungslebenszyklus zu steuern. Diese neuen und geänderten Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

Änderungen an der Salesforce CLI werden regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in Version 42 der CLI oder den Änderungen in der vorherigen Version (41).

Diese Befehle und Parameter wurden in Version 42 der Salesforce CLI oder im Rahmen der wöchentlichen Aktualisierungen nach der Veröffentlichung von Version 41 des Befehlsverzeichnisses der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle geändert. Weitere Informationen finden Sie unter Version 42 des Befehlsverzeichnisses der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle.

Neue Befehle

`force:apex:trigger:create`
Erstellt Skelettquelldateien für Apex-Auslöser.

`force:auth:logout`
Meldet Sie bei Organisationen ab, die Sie zuvor autorisiert haben.

`force:package2:update`
Aktualisiert ein Paket der zweiten Generation.

Geänderte Befehle

`force:project:create`
Generiert eine `.forceignore`-Beispieldatei in Ihrem neuen Projekt.

Neue Parameter

`force:apex:test:run`: `-t` | `--tests`
Führt einzelne Methoden von Apex-Testklassen aus.

`force:apex:test:run`: `-y` | `--synchronous`
Führt Tests einer einzelnen Apex-Klasse synchron aus.

`force:schema:sobject:describe`: `-t` | `--usetoolingapi`
Wird mit der Tooling-API ausgeführt.

`force:package2:version:create`: `-s` | `--buildinstance`
Die Instanz, in der die Paketversion erstellt wird, beispielsweise NA50

`force:package2:version:create`: `-e` | `--nonamespace`
Erstellt das Paket ohne Namespace.

`force:package2:version:update`: `-p` | `--noprompt`
Keine Eingabeaufforderung, um die Einstellung der Paketversion als "Veröffentlicht" zu bestätigen

`force:data:record:create`, `force:data:record:delete`, `force:data:record:get`, `force:data:record:update` und `force:data:soql:query`: `--perfloglevel` (kein Kurzname)
Ruft Daten aus API-Leistungskennzahlen auf dem Server ab.

Geänderte Parameter

`force:data:bulk:upsert`: `-i` | `--externalid`
Wurde von einem erforderlichen zu einem optionalen Parameter geändert.

Installations- und Konfigurationsänderungen

Das `salesforcedx`-Plug-in ist mit der CLI gebündelt.

Wenn Sie die CLI installieren, erhalten Sie auch das Plug-in. Um die Version des installierten `salesforcedx`-Core-Plug-ins zu prüfen, verwenden Sie den Parameter `--core`:

```
sfdx plugins --core
```

Die Umgebungsvariable SFDX_DISABLE_ENCRYPTION wird nicht mehr unterstützt.

Die Variable wurde in der vorherigen Version ersetzt.

ISVforce: Verbesserungen am Push-Upgrade

Mit ISVforce-Tools ist es ein Leichtes, AppExchange-Lösungen bereitzustellen und zu verwalten. Da sich Globalwertesätze und Standardwertesätze im Rahmen von Push-Upgrades identisch verhalten, wird es nun einfacher, Ihre verwalteten Pakete zu verwalten.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erzielen desselben Verhaltens für Globalwertesätze und Standardwertesätze in verwalteten Paket-Upgrades

Das Verhalten von Globalwertesätzen in verwalteten Paket-Upgrades entspricht nun zwecks leichterer Verwaltung dem Verhalten der Standardwertesätze.

Bedarfsgerechtes Aktualisieren der Liste für Komponenten in "Paketdetails"

ISVs mit Paketen, die mehr als 1.000 Komponenten enthalten, können entscheiden, wann die Liste für Komponenten in den "Paketdetails" aktualisiert wird, und somit lange Wartezeiten vermeiden, die durch das Laden der Seite verursacht werden. Die Liste der Komponenten wird weiterhin automatisch für Pakete aktualisiert, die weniger als 1.000 Komponenten beinhalten.

Ändern des Hauptansprechpartners für das Paket

Der Name "Hauptansprechpartner" wird ISVs auf der Seite für die Push-Upgrade-Funktion für Pakete angezeigt; dort wird zuerst der Name der Person angezeigt, die das Paket in einer Abonnentenorganisation installiert hat. Zuvor konnte dies nicht geändert werden. Wenn Sie über die Berechtigung "AppExchange-Pakete herunterladen" verfügen, können Sie nun auf der Seite "Installierte Pakete" die Option **Hauptansprechpartner werden** auswählen, damit Sie zum Hauptansprechpartner für ein Paket avancieren.

Entfernen stillgelegter Paketarchive

ISVs können nun bitten, dass Salesforce ZIP-Dateien für ältere Versionen eines verwalteten Pakets löscht, sofern dies aus Datenschutzgründen erforderlich ist.

Erstellen von Partner Edition-Testorganisationen

Beim Erstellen von Testorganisationen über einen Dev Hub in einer Partner-Geschäftsorganisation können Partner folgende Editionen nutzen: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group und Partner Professional. Diese Funktion ist ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus vor der Installation

Bei der Installation eines Pakets wird Kunden in einer Benachrichtigung angezeigt, ob das Paket vom AppExchange-Partnerprogramm zugelassen wurde. Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn das Paket nicht zugelassen ist, weil es die Sicherheitsprüfung nicht bestanden hat oder andere Gründe vorliegen. Wenn das Paket vom AppExchange-Partnerprogramm genehmigt und zugelassen wurde, wird die Benachrichtigung nicht angezeigt.

SIEHE AUCH:

Verwenden von kostenlosen ISV-Kunden-Debugger-Sitzungen mit erworbenen Apex-Debugger-Sitzungen

Erzielen desselben Verhaltens für Globalwertesätze und Standardwertesätze in verwalteten Paket-Upgrades

Das Verhalten von Globalwertesätzen in verwalteten Paket-Upgrades entspricht nun zwecks leichterer Verwaltung dem Verhalten der Standardwertesätze.

Das Verhalten von Globalwertesätzen in Upgrades zu verwalteten Paketen wurde an das Verhalten von Standardwertesätzen angepasst.

AUSGABEN

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

- Die Bezeichnung und API-Namen für einzelne Werte werden in Abonnentenorganisationen nicht geändert. Dieses Verhalten ist neu in dieser Version.
- Abonnentenorganisationen werden keine neuen Werte hinzugefügt.
- An den Einstellungen für aktive und inaktive Werte in den Abonnentenorganisationen werden keine Änderungen vorgenommen.
- An den Standardwerten in Abonnentenorganisationen werden keine Änderungen vorgenommen.
- Bezeichnungsnamen für Globalwertesätze werden geändert, wenn im Paket-Upgrade ein neuer Bezeichnungswert enthalten ist.

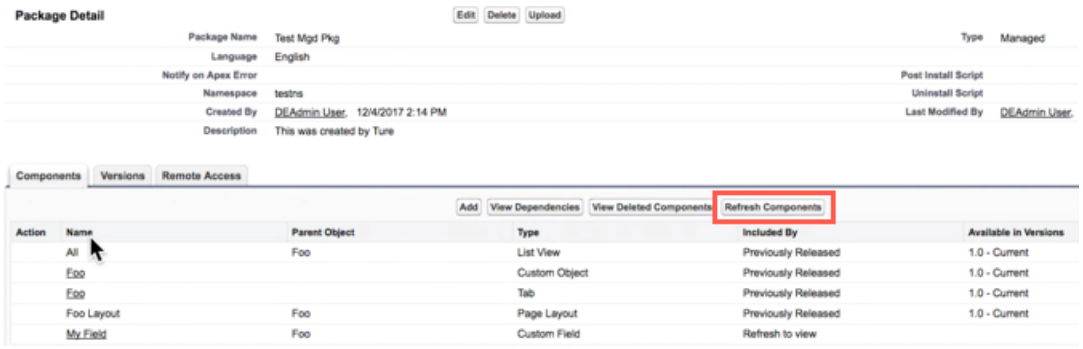
Bedarfsgerechtes Aktualisieren der Liste für Komponenten in "Paketdetails"

ISVs mit Paketen, die mehr als 1.000 Komponenten enthalten, können entscheiden, wann die Liste für Komponenten in den "Paketdetails" aktualisiert wird, und somit lange Wartezeiten vermeiden, die durch das Laden der Seite verursacht werden. Die Liste der Komponenten wird weiterhin automatisch für Pakete aktualisiert, die weniger als 1.000 Komponenten beinhalten.

Paketkomponenten hängen häufig von anderen Komponenten ab, die dem Paket nicht immer explizit hinzugefügt werden. Sobald Sie ein Paket ändern, nimmt Salesforce Überprüfungen auf Abhängigkeiten vor und zeigt die Komponenten als Paketelemente an. Der Paketmanager nimmt automatische Überprüfungen auf Abhängigkeiten vor und zeigt in der Spalte "Aufgenommen von" der "Paketdetails" die Beziehung zwischen der Komponente und dem Paket an.

Wenn Ihr verwaltetes Paket mindestens 1.000 Komponenten aufweist, wird auf der Seite "Paketdetails" nun die Option "Komponenten aktualisieren" angezeigt. Zuvor wurde die Liste aktualisiert, sobald Sie ein vorhandenes Paket geöffnet hatten. Dies führte zu einer Verzögerung, da nach Änderungen gesucht wurde, um mit ihnen die Spalte "Aufgenommen von" aufzufüllen.

Klicken Sie auf **Komponenten aktualisieren**, wenn das Paket neue oder geänderte Komponenten aufweist und die Aktualisierung der Liste aussteht.



Ändern des Hauptansprechpartners für das Paket

Der Name "Hauptansprechpartner" wird ISVs auf der Seite für die Push-Upgrade-Funktion für Pakete angezeigt; dort wird zuerst der Name der Person angezeigt, die das Paket in einer Abonnentenorganisation installiert hat. Zuvor konnte dies nicht geändert werden. Wenn Sie über die Berechtigung "AppExchange-Pakete herunterladen" verfügen, können Sie nun auf der Seite "Installierte Pakete" die Option **Hauptansprechpartner werden** auswählen, damit Sie zum Hauptansprechpartner für ein Paket avancieren.

Entfernen stillgelegter Paketarchive

ISVs können nun bitten, dass Salesforce ZIP-Dateien für ältere Versionen eines verwalteten Pakets löscht, sofern dies aus Datenschutzgründen erforderlich ist.

Erstellen von Partner Edition-Testorganisationen

Beim Erstellen von Testorganisationen über einen Dev Hub in einer Partner-Geschäftsorganisation können Partner folgende Editionen nutzen: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group und Partner Professional. Diese Funktion ist ab der Veröffentlichung von Version 42 der Salesforce CLI am 10. Februar 2018 verfügbar.

Weitere Informationen finden Sie unter Supported Scratch Org Editions for Partners (Unterstützte Partner-Editionen für Testorganisationen) im *ISVforce Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

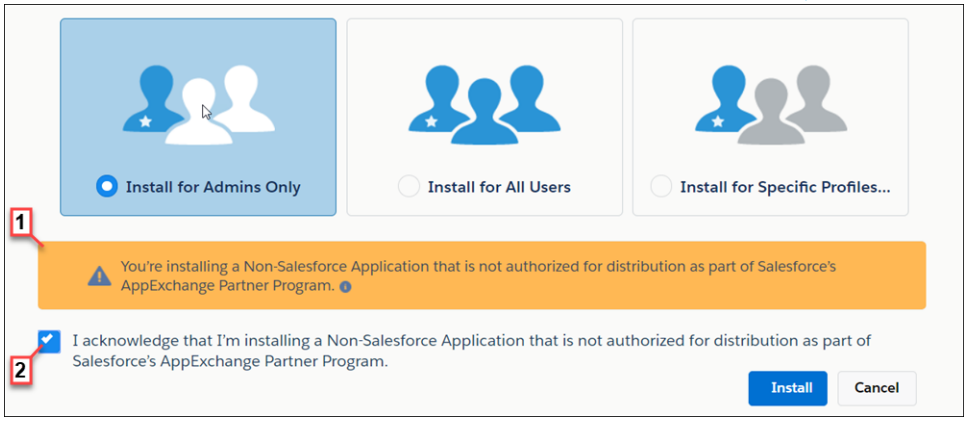
Dev Hub-Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbarkeit für Testorganisationen: **Developer**, **Enterprise**, **Group** und **Professional** Edition

Verfügbarkeit für partnerspezifische Testorganisationen: **Partner Developer**, **Partner Enterprise**, **Partner Group** und **Partner Professional** Edition

Anzeigen des Paketgenehmigungsstatus vor der Installation

Bei der Installation eines Pakets wird Kunden in einer Benachrichtigung angezeigt, ob das Paket vom AppExchange-Partnerprogramm zugelassen wurde. Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn das Paket nicht zugelassen ist, weil es die Sicherheitsprüfung nicht bestanden hat oder andere Gründe vorliegen. Wenn das Paket vom AppExchange-Partnerprogramm genehmigt und zugelassen wurde, wird die Benachrichtigung nicht angezeigt.



Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn Kunden die Paketinstallationseinstellungen (1) konfigurieren. Vor der Installation des Pakets müssen Kunden bestätigen, dass sie wissen, dass die Verteilung des Pakets nicht zugelassen wurde (2).

Informationen über das AppExchange-Partnerprogramm und seine Anforderungen finden Sie in der Salesforce-Partner-Community.

Benachrichtigungen im Unternehmen: Verbesserungen der Datenänderungserfassung, Plattformereignisse mit hohem Volumen und bessere Verarbeitung von Verbindungen in der Streaming-API

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:

Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API
Wenn die Client-Authentifizierung ungültig ist, wird jetzt eine Fehlermeldung an den Streaming-API-Client gesendet. Nach Erhalt des Fehlers kann sich der Client erneut authentifizieren und eine Verbindung herstellen, um neue Ereignisse zu empfangen. Andernfalls empfängt der Client keine neuen Ereignisse. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

Verarbeitung ungültiger Verbindungen in der Streaming-API

AUSGABEN

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

Wenn die Client-Authentifizierung ungültig ist, wird jetzt eine Fehlermeldung an den Streaming-API-Client gesendet. Nach Erhalt des Fehlers kann sich der Client erneut authentifizieren und eine Verbindung herstellen, um neue Ereignisse zu empfangen. Andernfalls empfängt der Client keine neuen Ereignisse. Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

Ein Streaming-API-Client verwendet CometD und das Bayeux-Protokoll, um Ereignisse wie PushTopic-Ereignisse, allgemeine Ereignisse und Plattformereignisse zu abonnieren. Die Client-Authentifizierung kann in einigen Fällen ungültig werden, beispielsweise wenn das OAuth-Token widerrufen wird oder ein Salesforce-Administrator die Sitzung für ungültig erklärt. Ein Administrator kann ein OAuth-Token widerrufen oder eine Salesforce-Sitzung löschen, um zu verhindern, dass ein Client Ereignisse empfängt. In einigen Fällen kann die Authentifizierung eines Clients unabsichtlich ungültig werden, beispielsweise, wenn sich der Benutzer von einer Salesforce-Sitzung abmeldet.

Die Streaming-API validiert das OAuth-Token oder die Sitzungs-ID regelmäßig, während der Client verbunden ist. Wenn das Token oder die Sitzung nicht mehr gültig ist, wird über den Kanal `/meta/connect` eine Bayeux-Meldung mit dem Fehlerwert `401::Authentication invalid` gesendet. Die Nachricht enthält den Wert `reconnect=none` im Feld `advice`.

Anmerkung: Wenn das OAuth- oder Sitzungstoken nicht in der Abfragezeichenfolge gesendet wird, lautet der Text der 401-Fehlermeldung `401::Request requires authentication`.

Beispiel: Die über den Kanal `/meta/connect` gesendete Fehlerantwortmeldung ist dem folgenden Text ähnlich.

```
{
  "clientId": "1q1ib66fvm7kli1gfoauu95i78g",
  "advice": {
    "reconnect": "none",
    "interval": 0
  },
  "channel": "/meta/connect",
  "id": 7,
  "error": "401::Authentication invalid",
  "successful": false
}
```

Wenn der Client aufgrund einer fehlgeschlagenen Verbindung eine neue Handshake-Anforderung stellen muss, wird der Authentifizierungsfehler über den Kanal `/meta/handshake` gesendet. Die Handshake-Anforderung schlägt mit dem Fehler `403::Handshake denied` in der Antwort fehl. Der Fehler `401::Authentication invalid` wird in die Eigenschaft `ext` der Antwort eingebettet.

Beispiel: Die über den Kanal `/meta/handshake` gesendete Fehlerantwortmeldung ist dem folgenden Text ähnlich.

```
{
  "ext": {
    "sfdc": {
      "failureReason": "401::Authentication invalid"
    }
  },
  "advice": {
    "reconnect": "none"
  },
  "channel": "/meta/handshake",
  "error": "403::Handshake denied",
  "successful": false
}
```

Anmerkung: Eine ungültige Client-Authentifizierung liegt nicht vor, wenn die Salesforce-Sitzung abläuft. Bei einem CometD-Client läuft die Salesforce-Sitzung nie ab. Salesforce erweitert das Zeitüberschreitungsintervall, solange der Client verbunden ist.

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Apex-Steuerfelder vom Typ `@AuraEnabled`, Communities und Portale, Flows und die für Visualforce, den Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien verwendeten URLs. Die wichtige Aktualisierung, die den API-Zugriff über `<lightning:container>` widerruft, wird erzwungen.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das Reagieren auf wichtige Aktualisierungen.

Neue wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen sind neu in der Version Spring '18

Aktivieren des neuen URL-Formats für Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung (Wichtige Aktualisierung)
Das von standardmäßigen Lightning Experience-Anwendungen und der mobilen Salesforce-Anwendung verwendete URL-Format wird geändert. Das neue URL-Format ist leichter lesbar und behebt das Problem der Weiterleitung zu einem unerwarteten Speicherort, wenn Lightning Experience-URLs vor dem Authentifizieren aufgerufen werden. Diese Aktualisierung gilt nicht für Lightning Experience-Konsolenanwendungen und Communities.

"without sharing" für Apex-Steuerfelder vom Typ "@AuraEnabled" mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung)
Durch diese wichtige Änderung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `without sharing` angegeben ist. Durch diese Änderung wird die Sicherheit für Steuerfelder gelockert, die das Freigabeverhalten nicht explizit mithilfe dieser Stichwörter festlegen. Es hat sich bewährt, in Apex-Steuerfeldern, die für Lightning-Komponenten verwendet werden, **immer** den Wert `with sharing` zu verwenden.

Ausführen aller automatisch gestarteten Flow-Interviews beim Aufrufen als Massenvorgang (wichtige Aktualisierung)

Wenn Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen werden, werden sie nun alle ausgeführt. Bisher wurde nur das erste Interview ausgeführt, wenn mehrere Flow-Interviews in einem Massenvorgang aufgerufen wurden. Die restlichen Interviews wurden verworfen.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung)

Der Hostname der URLs von Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien wird durch Entfernen von Instanznamen aus URLs stabilisiert. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Sie wird am 16. März automatisch aktiviert.

Aktivieren des Benutzeroberflächenthemas der Lightning-Konsole (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird das exklusive Benutzeroberflächenthema der Lightning-Konsole `Theme4u` automatisch am 5. Oktober 2018 aktiviert. Aktuell gibt `$User.UITheme` oder `$User.UIThemeDisplayed` das Thema `Theme4d` für Visualforce-Seiten in Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen zurück. Sobald die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, geben Lightning-Konsolenanwendungen `Theme4u` zurück und Visualforce-Seiten können von Lightning Experience-Standardanwendungen und Lightning-Konsolenanwendungen unterschieden werden.

Umgesetzte wichtige Aktualisierungen

API-Zugriff auf "<lightning:container>"-Anwendungen wurde widerrufen (wichtige Aktualisierung)

"API-Zugriff auf `<lightning:container>`-Anwendungen wurde widerrufen" war eine wichtige Aktualisierung für Version Winter '18 und wird am 10. Februar 2018 für alle Organisationen erzwungen. Lightning-Anwendungen, die `<lightning:container>` verwenden, haben innerhalb des iframe keinen Zugriff mehr auf die REST-APIs. Anwendungen können über Apex-Remote-Aufrufe weiterhin auf Organisationsdaten zugreifen.

Hilfe und Schulung

Die Dokumentation zu den Obergrenzen wurde aktualisiert. Es wurden Trailhead-Module, Videos mit Anleitungen und schrittweise Anleitungen hinzugefügt. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Finden von Informationen zu Zuteilungen und Obergrenzen

Wir möchten, dass Sie die gesuchten Informationen bei Bedarf schneller und einfacher finden. Wenn Sie nach einer editionsspezifischen Einschränkung suchen, etwa der Anzahl der API-Aufrufe, die Sie mit der Enterprise Edition erhalten, suchen Sie nach dem Begriff "Zuteilung". Oder suchen Sie nach einer Obergrenze, etwa der maximalen Ausführungszeit für die einzelnen Apex-Transaktionen? Dann geben Sie dazu den Begriff "Obergrenze" ein.

Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback

Wenn Sie Salesforce über das Hilfemenü Feedback geben, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten gesendet werden sollen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

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.

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.

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.

Schnelles Finden von Informationen zu Zuteilungen und Obergrenzen

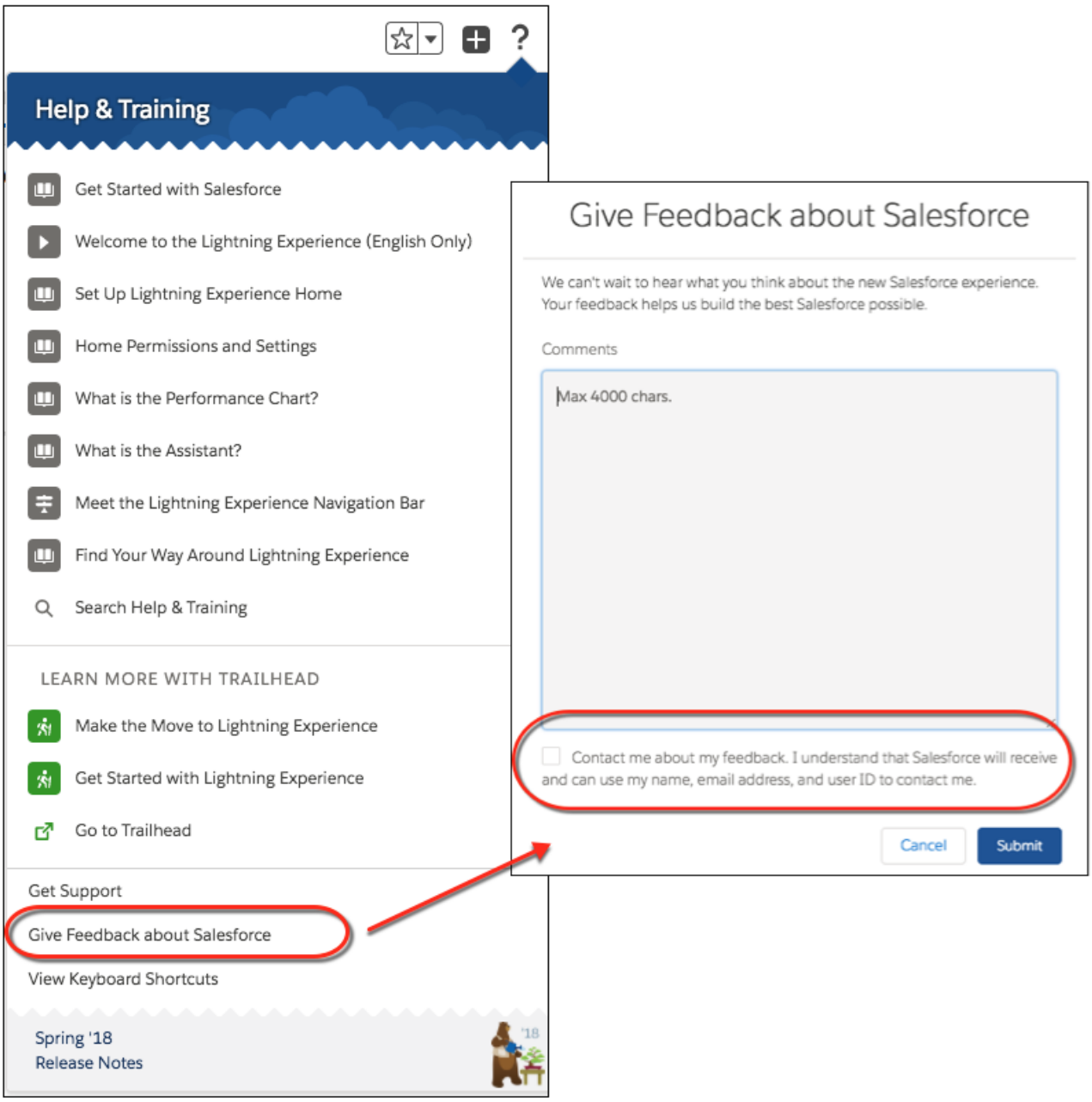
Wir möchten, dass Sie die gesuchten Informationen bei Bedarf schneller und einfacher finden. Wenn Sie nach einer editionsspezifischen Einschränkung suchen, etwa der Anzahl der API-Aufrufe, die Sie mit der Enterprise Edition erhalten, suchen Sie nach dem Begriff "Zuteilung". Oder suchen Sie nach einer Obergrenze, etwa der maximalen Ausführungszeit für die einzelnen Apex-Transaktionen? Dann geben Sie dazu den Begriff "Obergrenze" ein.

Den Großteil der Informationen zu Zuteilung und Obergrenzen finden Sie in der Nähe der Abschnitte zu den betreffenden Funktionen. Allgemeine Zuteilungen für Ihre Edition finden Sie im Abschnitt zu Salesforce-Funktionen und Editionszuteilungen. Auch der Salesforce Limits Quick Reference Guide (Kurzübersichtsleitfaden zu Salesforce-Obergrenzen) ist jetzt kürzer gefasst und mehr auf die Bedürfnisse der Entwickler ausgerichtet.

Senden von Kontaktdaten zusammen mit Ihrem Feedback

Wenn Sie Salesforce über das Hilfemenü Feedback geben, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten gesendet werden sollen.Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience.

Ihr Feedback ist uns wichtig und manchmal möchten wir uns bezüglich Ihrer Kommentare und Fragen mit Ihnen in Verbindung setzen. Wenn Sie uns über den Feedback-Link im Hilfemenü Ihre Meinung mitteilen, können Sie auswählen, dass Ihre Kontaktdaten eingefügt werden sollen.



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

Event Monitoring Analytics-Anwendung

Verwenden Sie eine leistungsfähige vorgefertigte Anwendung zum Visualisieren der Daten aus Ihrem Salesforce-Ereignisprotokoll.

Grundlagen der Kanalbestellungsanwendung

Verwenden Sie die Kanalbestellungsanwendung, um Kundenaufträge zu übermitteln und zu verwalten.

Entwickeln von Analytics-Anwendungsvorlagen

Verwenden Sie Vorlagen, um Einstein Analytics-Anwendungen für Ihre Partner und Kunden bereitzustellen.

Neue Projekte

Erstellen einer benutzerdefinierten Themenlayout-Komponente für Lightning-Communities

Passen Sie Ihre Lightning-Community mit einer Themenlayout-Komponente an.

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.

- In dem neuen Video Take Control of Duplicates—Use Duplicate Rules and the Potential Duplicates Component (Kontrollieren von Duplikaten – Verwenden von Duplikatsregeln und der Komponente "Mögliche Duplikate") erfahren Sie, wie Salesforce Ihnen hilft, die Kontrolle über doppelte Datensätze zu behalten. Salesforce warnt Vertriebsmitarbeiter beim Anzeigen und bei der Erstellung von Duplikaten und kann die Erstellung neuer Duplikate sogar blockieren. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Duplikatsregeln für benutzerdefinierte Felder und den Workflow Ihres Unternehmens optimieren. Weitere Details erhalten Sie im Blogpost Deal with Duplicates: Two Tactics to Use Today (Umgang mit Duplikaten: Zwei Strategien für die heutige Verwendung).
- Das neue Video Use Matching Rules to Hunt Down Duplicate Records (Verwenden von Abgleichsregeln zum Aufspüren doppelter Datensätze) zeigt, wie Sie vorgehen müssen, wenn Duplikate in Ihren Daten von den standardmäßigen Abgleichsregeln übersehen werden. Schließen Sie die Lücke, indem Sie benutzerdefinierte Abgleichsregeln erstellen.
- In dem neuen Video How to Create a Custom Field (Salesforce Lightning) (Erstellen benutzerdefinierter Felder (Salesforce Lightning)) wird die Erstellung von benutzerdefinierten Auswahllistenfeldern Schritt für Schritt erklärt, von der Auswahl des richtigen Feldtyps bis hin zur Anwendung der Feldebenensicherheit.
- In dem neuen Video Salesforce Files in Lightning Experience erhalten Sie eine kurze Checkliste, um Classic-Notizen in Lightning Experience zu integrieren und so Ihren Benutzern eine reichhaltigere Erfahrung zu bieten. Beachten Sie außerdem die beiden zusätzlichen Blogs Pro Tip: Simplify File Management with Salesforce Files in Lightning Experience (Vereinfachen der Dateiverwaltung mit Salesforce Files in Lightning Experience) und Pro Tip: Boost Note-Taking with Enhanced Notes in Lightning Experience (Verbesserte Notizenerstellung mit erweiterten Notizen in Lightning Experience).
- Das aktualisierte Video Who Sees What: Object Access (Salesforce Lightning) (Wer sieht was: Objektzugriff (Salesforce Lightning)) enthält Schritte für den Zugriff auf die verbesserte Benutzeroberfläche für die Profilverwaltung über die neue Seite "Benutzerverwaltungseinstellungen".
- Das aktualisierte Video Introduction to Analytics Explorer (Einführung in den Analytics-Explorer) deckt nun Änderungen ab, die in der Version Spring '18 am Explorer vorgenommen wurden.
- In dem neuen Video Personalize, Collaborate, and Take Action from the Analytics Tab (Personalisieren, Zusammenarbeiten und Ergreifen von Maßnahmen) erfahren Sie, wie Sie durch Untersuchen Ihrer Daten eigene Fragestellungen beantworten und dann direkt über die Registerkarte "Analytics" in Zusammenarbeit mit Kollegen Maßnahmen ergreifen können.

- Das neue Video Build Unique Einstein Analytics Apps in the Analytics Studio (Erstellen einzigartiger Einstein Analytics-Anwendungen in Analytics Studio) zeigt, wie Sie Anwendungen vollständig neu erstellen können, um die richtigen Analytics-Datenbestände für die richtigen Benutzer freizugeben.

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**: Die abgedeckten Services wurden aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen. Sales Cloud Einstein wurde aus dem Umfang entfernt und in einen anderen Dokumentationssatz verschoben, der auch Sales Cloud Einstein, Einstein-Engagementbewertung sowie Einstein Vision und Language enthält. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom ursprünglichen Text abweichen.
- **Speichern von Kundendaten**: Aktualisierte Standorte für Instanzen in EU-Datenzentren

Commerce Cloud

- Keine wesentlichen Änderungen

Data.com

- **Umfang:** Die abgedeckten Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.

Einstein Vision und Language

- Das eigenständige Dokument zur Struktur und zu den Sub-Verarbeitern von Einstein Vision und Language wurde durch ein zusammengeführtes Dokument, das sowohl Sales Cloud Einstein als auch die Einstein-Engagementbewertung, Einstein Vision und Language enthält, ersetzt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.

Einstein-Engagementbewertung

- Das eigenständige Dokument zur Struktur und zu den Sub-Verarbeitern von Einstein-Engagement wurde durch ein zusammengeführtes Dokument, das sowohl Sales Cloud Einstein als auch die Einstein-Engagementbewertung, Einstein Vision und Language enthält, ersetzt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.

Heroku

- Keine wesentlichen Änderungen

IoT Cloud

- Keine wesentlichen Änderungen.

Marketing Cloud

- **Umfang:** Die abgedeckten Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.

Pardot

- Keine wesentlichen Änderungen

Salesforce DMP

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Mitteilungen und Lizenzen

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Mitteilungen und Lizenzen** vorgenommen:

Salesforce

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Commerce Cloud

- Abschnitte zur Nutzung von Datenressourcen, eingeschränkten Nutzung und für Unternehmen wurden hinzugefügt.
- **Hinweise zu Drittanbietern**: Mit zusätzlichen in Digital verfügbaren Funktionen aktualisiert.

Data.com

- **Data.com-Daten**: Informationen wurden aktualisiert.

Desk.com

- **Anwendungen von Drittanbietern**: Informationen wurden aktualisiert.

Einstein Analytics

- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

Einstein Discovery

- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

Einstein-Engagementbewertung

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierter Umfang Dokument mit NLIs für Sales Cloud Einstein, Einstein Vision und Language zusammengeführt.
- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

Einstein Vision und Language

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierter Umfang. Dokument mit NLIs für Sales Cloud Einstein und Einstein-Engagementbewertung zusammengeführt.
- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

ExactTarget

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.
- **Eingeschränkte Verwendung von Daten:** Informationen wurden aktualisiert.

Heroku

- Abschnitt "Interoperation with Other Services“ (Interoperationen mit anderen Services) wurde hinzugefügt.

IoT Cloud

- **Abgedeckte Services:** Informationen wurden aktualisiert.
- Abschnitt "Interoperation with Other Services" (Interoperationen mit anderen Services) wurde hinzugefügt.

LiveMessage

- **Eingeschränkte Verwendung von Daten:** Informationen wurden aktualisiert.

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

Pardot

- Keine Aktualisierungen.

Predictive Intelligence

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Quip

- **Drittanbieterplattformen**: Abschnitt umbenannt und Informationen aktualisiert.

SalesforceIQ

- **Anbieter für die Kontaktanreicherung:** Informationen wurden aktualisiert.
- **Anwendungen von Drittanbietern**: Informationen wurden aktualisiert.
- **Verteilte Software**: Direkte Links zum Endbenutzer-Lizenzvertrag für Salesforce Inbox für iOS und Android hinzugefügt.
- **Hinweise zu Drittanbietern:** Informationen wurden aktualisiert.

Sales Cloud Einstein

- **Abgedeckte Services**: Aktualisierter Umfang. Dokument mit NLIs für Einstein Vision und Language sowie Einstein-Engagementbewertung zusammengeführt.
- **Account Intelligence-Funktionen**: Informationen wurden aktualisiert.
- **Verteilte Software**: Direkte Links zum Endbenutzer-Lizenzvertrag für Salesforce Inbox für iOS und Android hinzugefügt.

Salesforce DMP

- **Abgedeckte Services:** Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.
- **Eingeschränkte Verwendung von Daten und Einhaltung von Selbstregulierungsrichtlinien:** Informationen wurden aktualisiert.

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen:

Salesforce

- **Umfang**: Die abgedeckten Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen. Sales Cloud Einstein wurde aus dem Umfang entfernt und in einen anderen Dokumentationssatz verschoben, der auch Sales Cloud Einstein, Einstein-Engagementbewertung, sowie Einstein Vision und Language enthält. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom ursprünglichen Text abweichen.
- **Speichern von Kundendaten**: Aktualisierte Standorte für Instanzen in EU-Datenzentren.

Commerce Cloud

- Keine wesentlichen Änderungen

Data.com

- **Umfang:** Die abgedeckten Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.

Einstein Vision und Language

- Das eigenständige Dokument zur Struktur und zu den Sub-Verarbeitern von Einstein Vision und Language wurde durch ein zusammengeführtes Dokument, das sowohl Sales Cloud Einstein als auch die Einstein-Engagementbewertung, Einstein Vision und Language enthält, ersetzt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.

Einstein-Engagementbewertung

- Das eigenständige Dokument zur Struktur und zu den Sub-Verarbeitern von Einstein-Engagement wurde durch ein zusammengeführtes Dokument, das sowohl Sales Cloud Einstein als auch die Einstein-Engagementbewertung, Einstein Vision und Language enthält, ersetzt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.

Heroku

- Keine wesentlichen Änderungen.

IoT Cloud

- Keine wesentlichen Änderungen.

Marketing Cloud

- **Umfang:** Die abgedeckten Services wurde aus Gründen der Genauigkeit aktualisiert und es wurden entsprechende Änderungen im gesamten Dokument vorgenommen.

Pardot

- Keine wesentlichen Änderungen

Salesforce DMP

- Wurde aktualisiert, um die Branding-Änderungen zu berücksichtigen.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

LiveMessage

Mit LiveMessage können Serviceagenten eingehende Textnachrichten Ihrer Kunden über dieselbe Festnetz- oder gebührenfreie Nummer erhalten, die die Kunden für Anrufe nutzen. Agenten können zu Zwecken der proaktiven Kommunikation auch ausgehende Textnachrichten an Ihre Kunden senden, um die Kunden genau dort zu erreichen, wo sie sind.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie auf der LiveMessage-Seite.

Success Cloud

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Success Cloud helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

VERZEICHNIS

A

Anspruchsverwaltung 212

B

Berichte
- Abonnieren 219–220, 222–224, 226, 228–230, 277

Bibliotheken, Bibliotheksmitgliederverwaltung 326
Browser
- Anforderungen 49–51
- Eingeschränkte Unterstützung 49–51
- Einstellungen 49–51
- Empfehlungen 49–51
- Unterstützte Versionen 49–51

C

Chatter 322

D

Dashboards
- Abonnieren 227

Datei-Upload, BPM-Datei-Upload, Cloud-Flow-Designer 315, 327, 346
Dateivorschau 314, 325
Datenbestandsdateien, Dateien 325
Datenbestandsdateien, Validierungsregeln, Überspringen von
- Auslösern 316, 328

E

Einstein 88
Entwicklertools 501–502

F

Flow, Datei hochladen 370

I

Inhaltsdatenbestand, Standardbenutzer 313, 325

K

Komponente 'Bibliotheken' 292, 313

L

Lightning Experience
- Anforderungen 50
- Browserunterstützung 50
- Unterstützte Browser 50

Lightning für Outlook 328

M

Mobile Salesforce-Anwendung 329–331, 337, 339–340, 342

O

Öffentliche Datenbestände 315
Öffentliche Datenbestände, nicht authentifizierte Benutzer 325

Q

Quip, Salesforce-Datensätze, Quip-Integration, 313, 327

S

Salesforce Authenticator 329
Salesforce DX 501–502
Salesforce Knowledge 164–165
Salesforce Service Cloud 162
Salesforce1
- Push-Benachrichtigungen für Gruppenerwähnungen 338–339

V

Verbundene Quellen 316